

A photograph of a modern coworking space. In the foreground, two women are seated at a wooden table, engaged in conversation. The woman on the left has red hair and is wearing a plaid shirt. The woman on the right has dark curly hair and is wearing a yellow top. In the background, two men are seated at another table, working on laptops. One man has dreadlocks and is wearing a purple shirt, while the other has curly hair and glasses and is wearing a dark sweater. The space is lit with warm, ambient lighting from pendant lamps and track lighting on the ceiling.

QUELLES PERSPECTIVES POUR LES ESPACES DE COWORKING EN EUROPE ?

EMEA

CROISSANCE 2014-2018

+135 %

Nombre d'exploitants

+205 %

Nombre de centres de coworking

% D'UTILISATION DES ESPACES DE
COWORKING EN 2018

2 % / **8 %** / 16 %

% DE LA SUPERFICIE DES ESPACES
DE COWORKING EN 2018

0,2 % / **1,5 %** / 5,1 %

COUT D'UN BUREAU DANS UN ESPACE DE
COWORKING A LA FIN 2018

408 € / **700 €** / 1337 €

MIN. / **MOY.** / MAX.

SPACES VIJZELSTRAAT | AMSTERDAM
©JORDI HUISMAN

SPACES.

UNE TENDANCE QUI SE CONFIRME

L'évolution des espaces de coworking a continué de s'accélérer en Europe au cours de l'année 2018, sous l'effet conjugué de la structure flexible de l'emploi, de l'essor de la technologie et de l'économie du travail à la tâche, de l'évolution de la culture d'entreprise et de l'utilisation des locaux, du soutien gouvernemental et des changements comptables, qui pointent tous vers la poursuite de la croissance.

L'utilisation croissante de l'espace en tant que service axé sur le client et la flexibilité que celui-ci peut offrir aux entreprises grâce à des modèles opérationnels « flex » et « core » ont vu le nombre d'exploitants augmenté et la diversité de leurs portefeuilles en vue d'accueillir des équipes plus importantes que les « habituels » entreprises de type PME comptant 10 bureaux ». C'est aussi ce qui explique la diversité de l'offre en termes de coût et d'emplacement.

L'évolution de la perception de « l'espace en tant que service », et pas seulement comme marchandise, sera à l'avenir probablement le principal moteur de la croissance de la demande en faveur des espaces de coworking. L'orientation client est au cœur de cette démarche et devrait permettre de porter la part des espaces de coworking dans les grandes villes européennes de 1,5 % (en moyenne) fin 2018 à environ 10 % de l'ensemble des espaces de travail dans les années à venir.

Bien que la sécurité informatique et l'image de marque demeurent une préoccupation pour certains entreprises, l'adoption croissante d'options d'espaces de coworking par les propriétaires traditionnels apportera certaines solutions à ces préoccupations. La réaction

des propriétaires traditionnels/conventionnels gagne réellement du terrain, surtout à Londres, avec des propriétaires comme L&G, qui disposent maintenant de sa propre marque : Capsule. Un nombre croissant de propriétaires cherchent à former des coentreprises avec les exploitants d'espaces de travail les mieux établis et les plus prospères. En particulier les exploitants qui sont en mesure d'améliorer l'expérience des locataires en offrant des infrastructures en complément des biens. Cela devrait entraîner une utilisation accrue des espaces de coworking par les grandes entreprises, au-delà de leur rôle d'intermédiaire pour pénétrer de nouveaux marchés ou d'option permettant d'accueillir une équipe de projet hors-site.

Les préoccupations concernant la « croissance excessive » dans le secteur semblent exagérées, étant donné que les espaces de coworking ne représentent qu'une très faible proportion des espaces de travail en ville. Fin 2018, ils ne représentaient en moyenne que 1,5 % du total des surfaces de travail dans les 22 grandes villes européennes étudiées, les proportions les plus élevées ayant été enregistrées à 5 % à Londres et Amsterdam.

Il est par conséquent difficile de considérer cette niche comme représentant une menace importante pour le marché, même avec la perspective d'un refroidissement économique et d'une diminution des niveaux de croissance de l'emploi dans les années à venir. Le plus grand risque réside probablement auprès des nouveaux exploitants d'espaces de coworking qui sont entrés sur les marchés au cours des deux dernières années, en particulier, mais qui n'ont pas les connaissances immobilières, la gamme de services ou les économies d'échelle nécessaires pour soutenir la concurrence et survivre. La grande diversité des exploitants en Europe laisse présager des possibilités futures en termes de consolidation et de fusions-acquisitions, au fur et à mesure que le marché se développe.

Avec la chute des taux de croissance économique à l'échelle mondiale tout comme en Europe en 2019, et alors que le bassin de main-d'œuvre continue de se resserrer, toute contraction subséquente est susceptible de mettre réellement à l'épreuve, et ce pour la première fois, le marché des espaces de coworking. Cependant, il y a de fortes chances que les creux (et les pics) des anciens cycles professionnels et économiques soient atténués par les options de location de courte durée offertes par les exploitants d'espaces de coworking. L'engagement économique est beaucoup plus facile à gérer que dans le cas des espaces conventionnels, malgré le fait que la durée des baux sur le marché conventionnel a été réduite afin de répondre à la concurrence.



TOM SLEIGH

Responsable du conseil en espaces de coworking |
Solutions d'entreprise EMEA
Tel : +44 2073 446 556
E-mail : Tom.Sleight@colliers.com



DAMIAN HARRINGTON

Directeur | Responsable de la recherche EMEA
Tel : +44 7867 360 489
E-mail : Damian.Harrington@colliers.com



ANDREW HALLISEY

Directeur général exécutif – Services entreprises EMEA
Tel : +44 2073 446 552
E-mail : Andrew.Hallissey@colliers.com



THE LINE BY WELLO | PARIS
© COLLIERS INTERNATIONAL FRANCE / CLAIRE CURT



SOMMAIRE

ÉVOLUTION DE L'ESPACE DE TRAVAIL	06
EXPANSION ET DIVERSIFICATION DES EXPLOITANTS	08
EXPLOITANTS PAR VILLE	10
SATURATION DU MARCHÉ	12
COMPTABILITÉ DE LOCATION	14
AUTRES MODÈLES DE LOCATION	16
POINTS DE VUE CLIENTS	18
APERÇU DES MARCHÉS	22

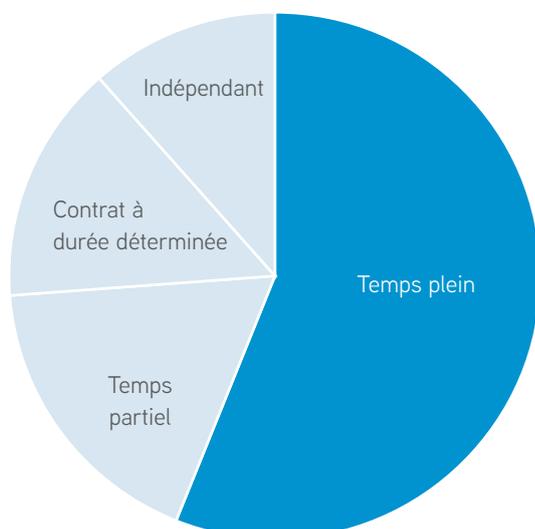
ÉVOLUTION DE L'ESPACE DE TRAVAIL



THE KEY | MOSCOU

STRUCTURE DE L'EMPLOI DANS L'UE28

fin 2017



Source : Oxford Economics, Colliers International

UN VENT DE CHANGEMENT ?

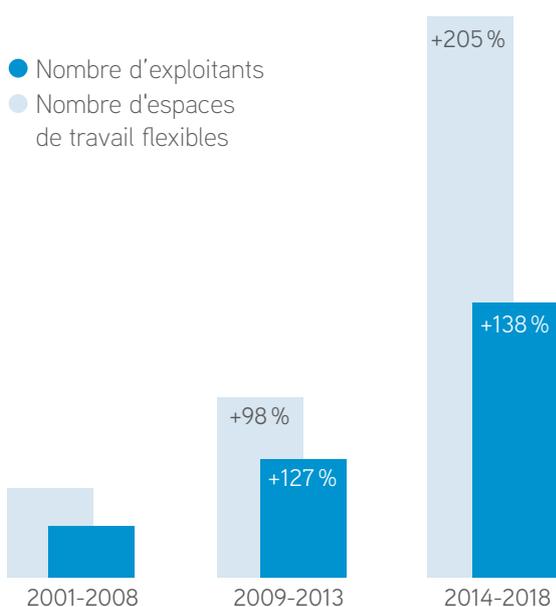
Au cours des dernières années, un large éventail de facteurs a convergé pour entraîner une augmentation significative de la demande en termes d'aménagement d'espaces de coworking en Europe. Bien que l'augmentation rapide de la demande d'espaces de coworking ait été plus visible et remarquée ces derniers temps, les facteurs qui ont entraîné ce changement se sont développés sur une plus longue période.

Évolutions en termes de démographie et de main d'œuvre :

- Au cours du dernier cycle économique, la reprise économique et la croissance subséquente de la production ont été stimulées par l'évolution rapide des économies de la technologie et du travail à la tâche. Ainsi, le nombre de postes à temps partiel, contractuels et indépendants « agiles » a augmenté pour quasiment correspondre au nombre d'emplois à temps plein en Europe.
- De même, alors que la population active européenne continue de vieillir, le travail indépendant constitue une tendance croissante chez les personnes de plus de 45 ans.



NOUVEAUX ESPACES DE COWORKING par cycle



Source : Colliers International

La mode du travail collaboratif en entreprise :

- De nombreuses entreprises cherchent à conserver la flexibilité nécessaire pour être en mesure de s'adapter à l'évolution de leurs activités. Cela souvent grâce à des équipes de projet au sein desquelles le nombre, la composition et les compétences du personnel peuvent fluctuer. La solution naturelle pour ces équipes est d'utiliser des espaces de coworking.
- L'évolution vers des modèles d'exploitation en étoile souligne également la pertinence d'une plus grande utilisation des espaces de coworking qui peuvent être associés à un siège principal.
- De plus en plus, les Millenials et les nouveaux talents considèrent qu'il est davantage souhaitable de travailler avec des entreprises qui proposent des espaces de coworking « bien-conçus/cool ». L'offre d'espaces de coworking pourrait être un facteur décisif en vue d'acquiescer et de retenir ces talents. De même, les Millenials aiment le changement et, dans un monde de plus en plus collaboratif, beaucoup s'attendent à changer de travail dans un délai de 2 à 3 ans, ou à avoir plus d'un emploi.

Facteurs gouvernementaux/réglementaires

- Afin de stimuler la croissance économique par la flexibilité et l'innovation, les gouvernements soutiennent et financent de plus en plus de start-ups et de PME.
- Règles de comptabilité : Les modifications du Financial Accounting Standards Board (FASB) qui entrent en vigueur en 2019 augmenteront la visibilité de la stratégie immobilière d'une entreprise, ce qui exercera des pressions sur les responsables de l'immobilier d'entreprise pour garantir l'optimisation du rendement du portefeuille. Cela aura un impact sur l'utilisation des espaces et devrait avoir un effet positif sur le secteur des espaces de coworking, poussant ainsi les multinationales à prendre moins de locations traditionnelles à long terme et à compter sur les exploitants d'espaces de coworking pour répondre aux mouvements d'effectifs temporaires.

Tous ces facteurs ont entraîné une croissance significative du nombre et de la taille des fournisseurs d'espaces de coworking opérant dans bon nombre de grandes villes européennes. Pourtant, il est évident que les villes en sont à différentes étapes de l'évolution des espaces de coworking.

INTENSIFICATION APRÈS 2015

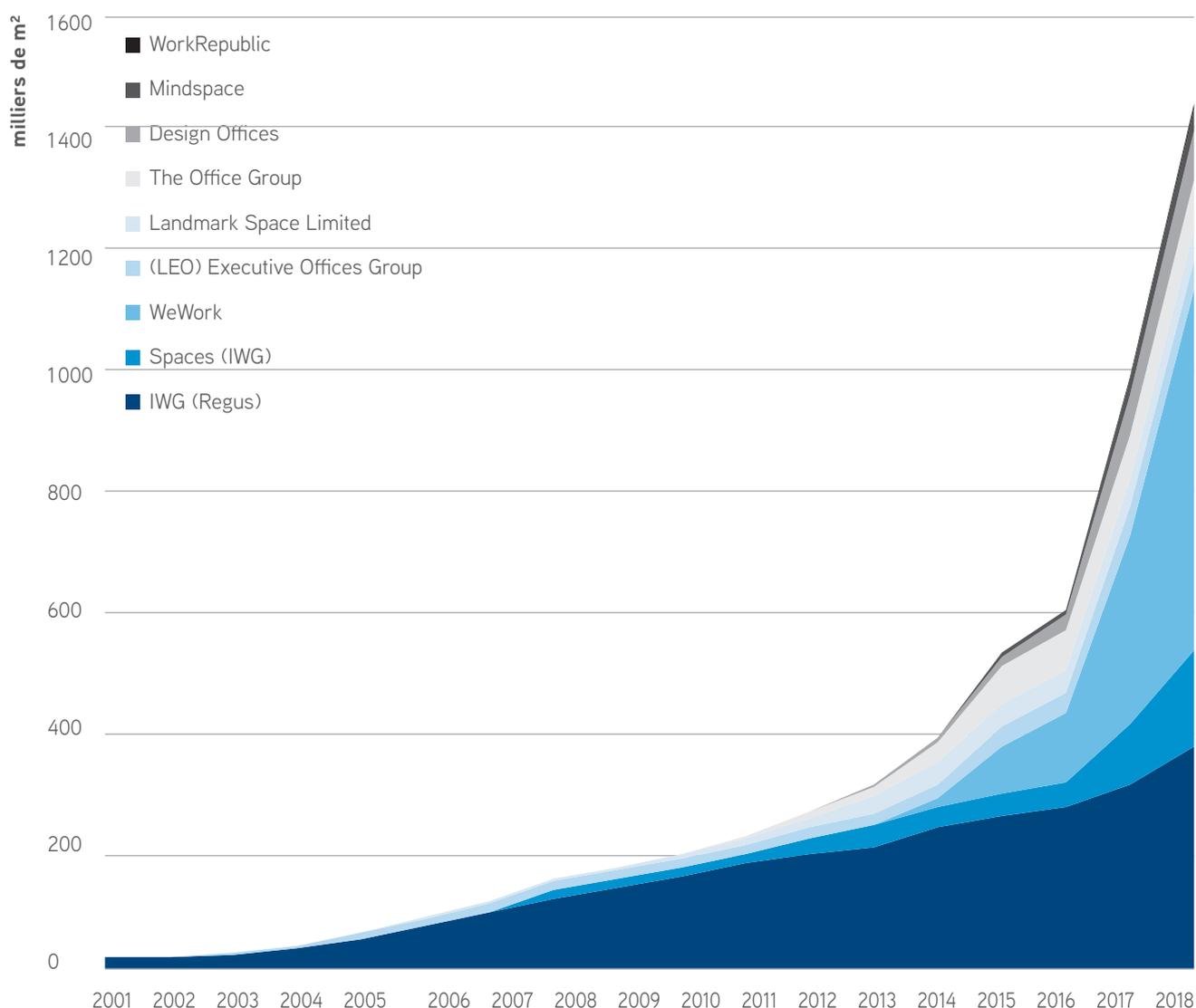
Il est évident que le coworking s'est rapidement développé depuis 2001 en termes de nombre de sites, de superficie (en m²) et de nombre d'exploitants établis à travers l'Europe. Le grand bond en avant de l'expansion s'est produit au cours des cinq dernières années, entre 2014 et fin 2018, où le nombre de sites d'espaces de coworking a augmenté de +205 % tandis que le nombre d'exploitants a augmenté de +138 %.

EXPANSION ET DIVERSIFICATION DES EXPLOITANTS

L'étude des principaux exploitants d'espaces de coworking révèle qu'il existe un certain nombre de participants actifs, mais que ces derniers ne sont pas tous actifs sur un éventail de marchés urbains. En fait, la majorité des exploitants d'espaces de coworking ont tendance à s'en tenir à quelques grands centres, ou à l'intérieur des frontières nationales, loin des grands acteurs mondiaux et européens. Deux acteurs majeurs dominent l'activité des espaces de coworking en Europe, comme le montre le graphique ci-dessous : International Workplace Group (IWG), qui inclut les marques Regus et Spaces d'une part ; et WeWork d'autre part.

EXPANSION DES ESPACES DE COWORKING EN EUROPE

2001-2018



Source : Colliers International

IWG est l'acteur le plus ancien sur le marché européen avec des exploitations Regus communes dans de nombreuses villes européennes. Leur activité s'est progressivement accélérée au fil du temps et l'offre de Regus est aujourd'hui complétée par la marque « Spaces », plus moderne et flexible, qui s'est considérablement étoffée depuis 2016. Spaces est une entreprise haut de gamme de travail collaboratif fondée à Amsterdam et rachetée par IWG en 2015. D'après l'estimation de Colliers, IWG opère à travers un peu moins de 1100 sites et plus de 30 pays en Europe.

WeWork est la vedette, et sans surprise, puisqu'il a capté près de 600 000 m² de bureaux en Europe en un peu plus de quatre ans. Sa couverture géographique n'est pas aussi étendue que celle d'IWG mais son impact a été considérable et a permis de mieux faire connaître le secteur.

PRINCIPAUX INVESTISSEURS INTERNATIONAUX

Il est intéressant de noter que IWG et WeWork étaient tous deux respectivement classés premier et deuxième, en tant que plus grands investisseurs directs étrangers au monde entre septembre 2017 et 2018, rétrogradant ainsi Amazon à la troisième place. Selon les données du contrôleur des nouveaux investissements, fDi Markets, IWG a créé 221 projets entre septembre 2017 et août 2018, soit une augmentation de 200 % par rapport aux 12 mois précédents. L'Europe de l'Ouest était le principal marché de destination pour IWG, où il a réalisé 92 investissements. C'était également le principal investisseur dans les pays émergents d'Europe et d'Afrique. Près des deux tiers de ces investissements ont été réalisés par la filiale de la société : Spaces, une entreprise de travail collaboratif fondée à Amsterdam et rachetée par IWG en 2015.

Bien que IWG a également été actif en Asie-Pacifique (42 projets) et en Amérique du Nord (39 projets), WeWork a été plus actif. Sur les 188 projets réalisés par WeWork au cours de la période examinée, soit une augmentation massive de 420 % par rapport à la même période en 2017, plus de la moitié (52 %) ont été créés en Asie-Pacifique, suivi de l'Europe occidentale (45 projets) et de l'Amérique latine et des Caraïbes (35).

INVESTISSEURS INTERNATIONAUX LES PLUS ACTIFS PAR RÉGION

Région	Entreprise
Europe de l'Ouest	IWG
Europe émergente	IWG
Afrique	IWG
Moyen-Orient	Agilité
Amérique du Nord	IWG
Amérique latine & Caraïbes	WeWork
Asie-Pacifique	WeWork

Source: fDi Markets

Il sera intéressant de voir comment ces deux acteurs évolueront et se développeront en 2019, et comment réagiront d'autres acteurs plus régionaux et nationaux.

EXPLOITANTS PAR VILLE

DISTRIBUTION DES EXPLOITANTS AU SEIN DE L'EMEA

par nombre de sites



Source: Colliers International

Le diagramme représentant les « exploitants par ville » sur la page suivante illustre à quel point les villes européennes sont différentes en termes d'opérateurs de coworkings in situ.

Londres et Paris sont les marchés les plus matures, et tous deux ont vu des exploitants plus établis développer leur présence, en plus d'IWG et de WeWork. Malgré cette évolution, les deux villes sont dominées par un petit nombre d'exploitants, les autres acteurs nationaux et locaux jouant un rôle important, représentant plus de 60 % de l'activité.

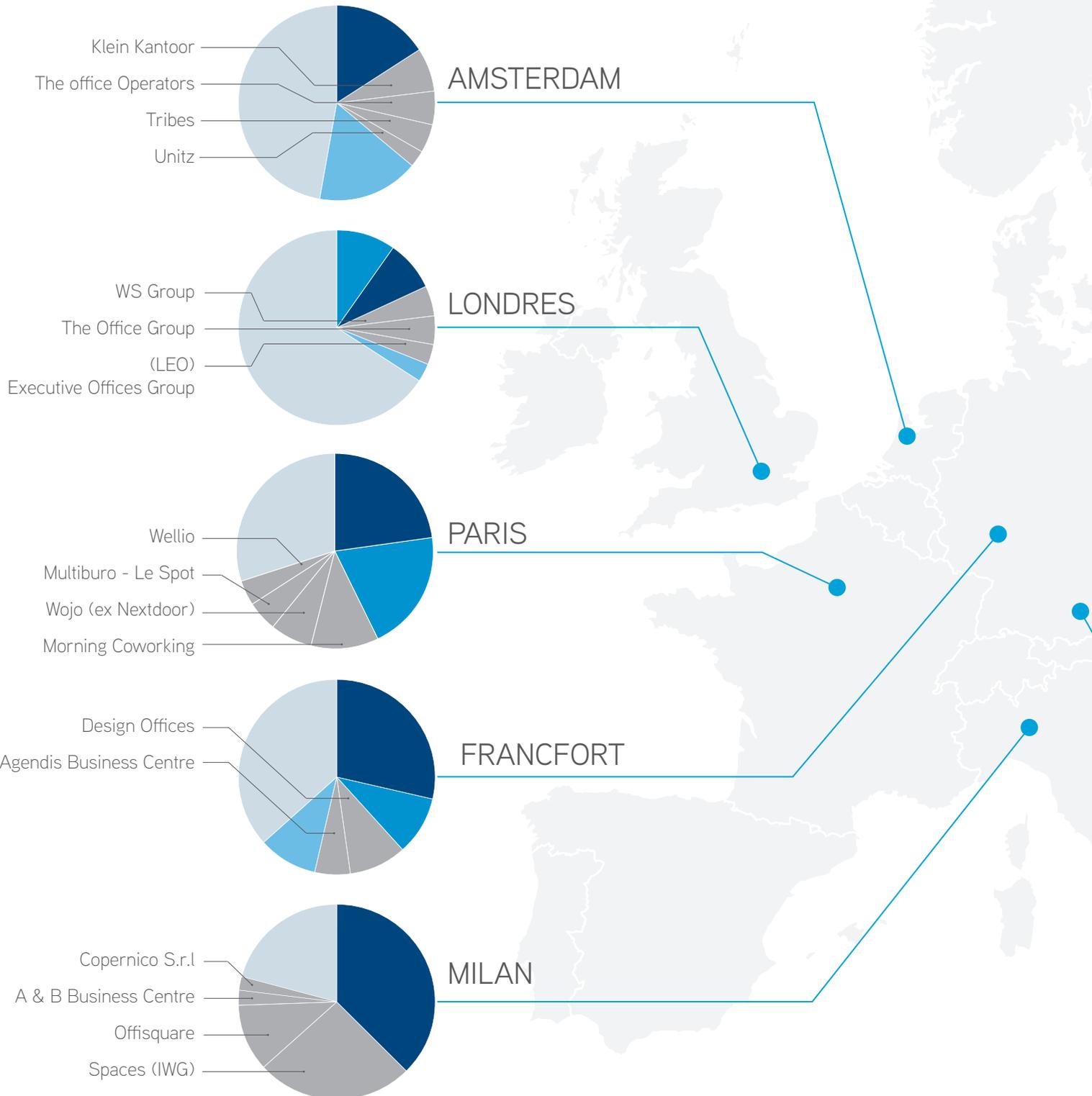
Amsterdam, Varsovie et Munich montrent que WeWork et IWG occupent des positions relativement égales. À Amsterdam et à Varsovie, cela est atténué par le rôle d'autres acteurs locaux importants, et beaucoup moins à Munich.

À Copenhague, Budapest et Francfort, IWG est l'acteur dominant - représentant entre 25 et 35 % de l'activité. À Copenhague et à Budapest, les acteurs locaux - à la fois les plus importants et d'autres plus petits - occupent le reste du marché. À Francfort, la situation est différente, les exploitants internationaux disposant d'un espace considérable.

À Berlin, l'internationalisation de l'offre d'espaces de coworking s'est considérablement accrue, avec des opérateurs internationaux, en plus d'IWG et de WeWork, représentant plus de 40 % de l'espace exploité. À Milan, c'est l'inverse qui s'applique, et hormis ceux gérés par IWG, la majorité des espaces (plus de 40 %) sont gérés par des exploitants (italiens) locaux.

EXPLOITANTS PAR VILLE

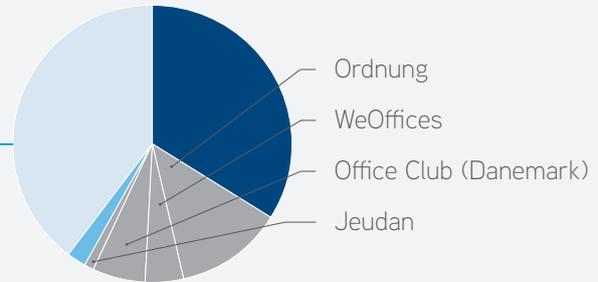
en fonction de la taille de l'espace flexible exploité



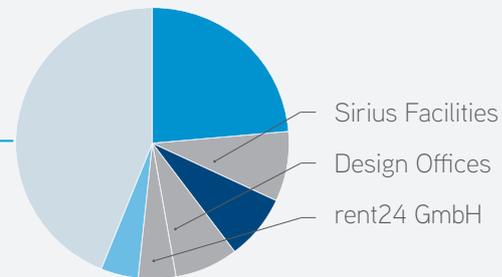
Source : Colliers International

- IWG (Regus)
- WeWork
- Autres internationaux
- Autres nationaux

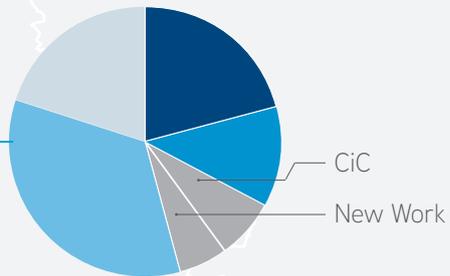
COPENHAGUE



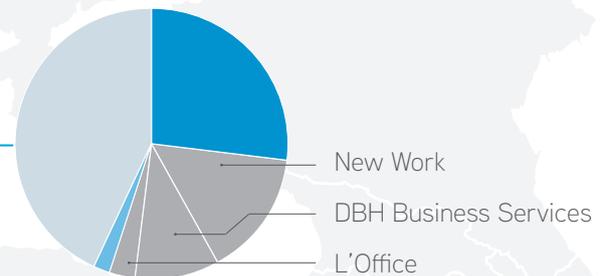
BERLIN



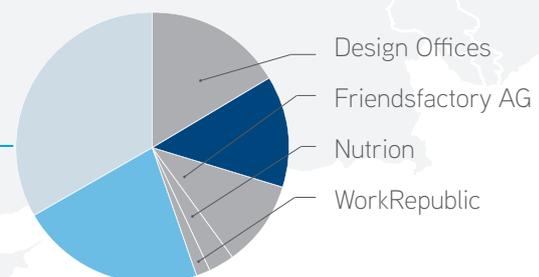
VARSOVIE



BUDAPEST



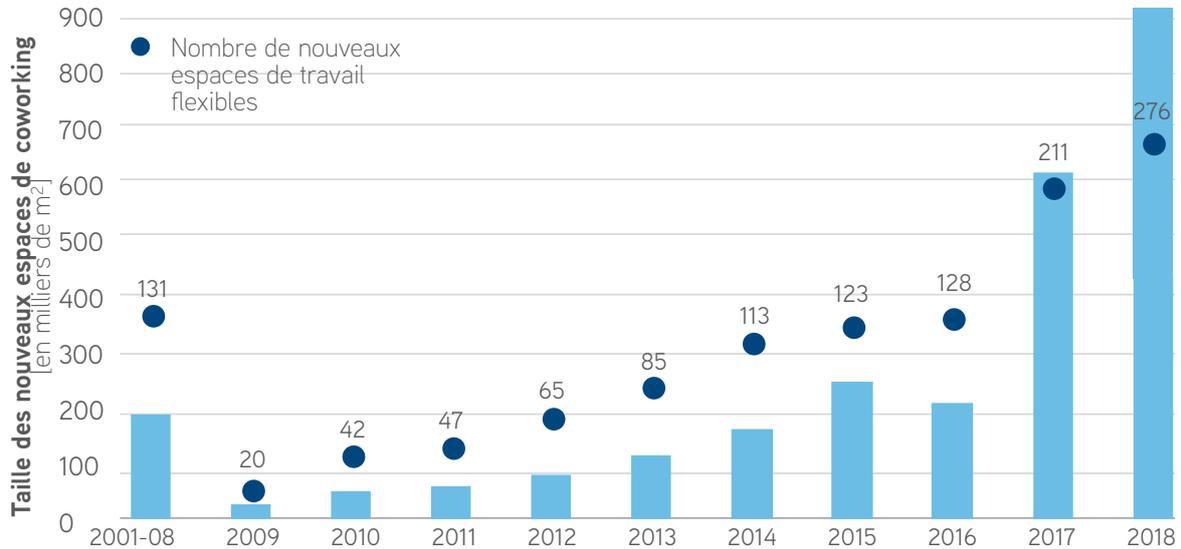
MUNICH



SATURATION DU MARCHÉ

EXPANSION DU MARCHÉ DES ESPACES DE COWORKING 2001 - 2018

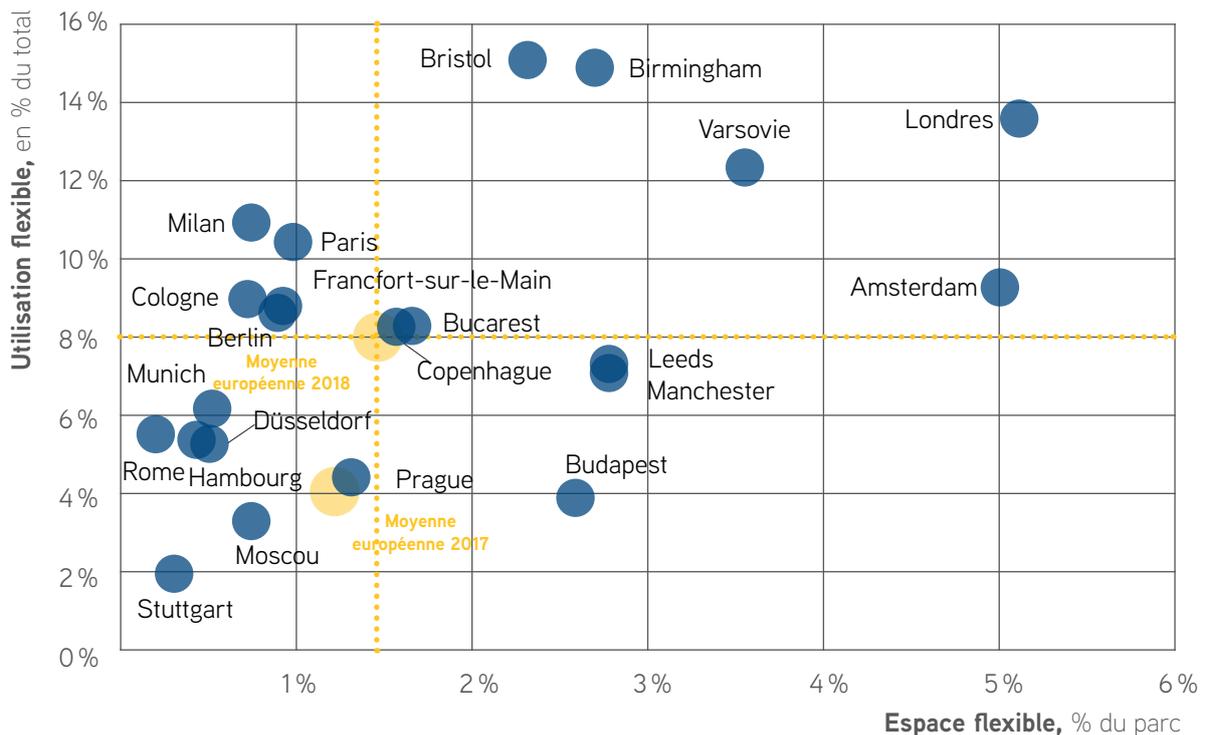
Ajouts annuels : m², nombre d'unités



Source : Colliers International

SATURATION DU MARCHÉ

(Activité vs taille)



Source : Colliers International

	Nombre de centres d'espaces de coworking	Nombre d'exploitants d'espaces de coworking	Volume occupé par les espaces de coworking [2018, % du parc]	Espaces loués par les exploitants d'espaces de coworking [2018, milliers de m ²]	Utilisation totale du marché des espaces de travail [2018, milliers de m ²]	Taux de vacance [2018, %]	Prévisions d'utilisation des espaces de coworking [2019]	Prévisions d'utilisation globale du marché des espaces de travail [2019]	Loyer de base en centre d'affaires [€/m ² /mois]	Loyer des espaces de coworking en centre d'affaires [€/m ² /mois]
Amsterdam	122	53	5,0 %	24	255	5,8 %	▲	▲	37	48
Berlin	89	34	0,9 %	69	791	1,5 %	▲	▲	35	57
Birmingham	16	10	2,7 %	11	70	7,6 %	▲	▲	33	s/o
Bristol	16	16	2,3 %	8	49	6,5 %	▲	▲	35	s/o
Bucarest	27	17	1,7 %	27	327	9,5 %	▲	▼	18	s/o
Budapest	50	31	2,6 %	21	530	7,3 %	▲	►	20	s/o
Cologne	29	17	0,7 %	26	290	2,8 %	▲	▲	23	s/o
Copenhague	66	31	1,6 %	28	342	7,2 %	▲	►	22	43
Düsseldorf	26	13	0,5 %	18	338	6,4 %	▲	▲	28	s/o
Francfort	63	34	0,9 %	54	618	6,8 %	▲	▲	42	44
Hambourg	70	40	0,5 %	29	564	3,6 %	▲	▲	27	s/o
Leeds	25	16	2,8 %	5	62	7,4 %	▲	▲	30	s/o
Londres	1023	411	5,1 %	169	1241	5,1 %	▲	►	119	167
Manchester	16	10	2,8 %	11	163	7,9 %	▲	▼	37	s/o
Milan	68	17	0,8 %	40	364	12,0 %	▲	►	46	s/o
Moscou	118	17	0,8 %	50	1530	8,7 %	▲	▲	65	s/o
Munich	73	33	0,5 %	60	979	1,8 %	▲	►	41	54
Paris	409	258	1,0 %	108	1040	2,3 %	▲	▲	70	100
Prague	41	14	1,2 %	26	519	5,1 %	►	►	22	51
Rome	38	21	0,2 %	10	174	7,8 %	▲	►	35	s/o
Stuttgart	29	18	0,3 %	4	216	2,3 %	▲	►	23	s/o
Varsovie	94	33	3,6 %	107	858	8,7 %	▲	▲	22	46

Source : Colliers International

Lorsque nous examinons les tendances des espaces de coworking à l'échelle européenne, il est clair que ces marchés se situent à différents niveaux de maturité. Amsterdam et Londres sont les marchés qui se distinguent en termes de proportion d'occupation et d'espaces de travail physiques que représentent les espaces de coworking, soit environ 10-15% de l'occupation et 5% du parc total des espaces de travail fin 2018.

À l'autre bout de l'échelle, les espaces de coworking à Stuttgart et Düsseldorf ne représentaient que 1% de la demande placée et du parc d'espaces de travail fin 2018.

Même au sommet de l'échelle, cela suggère que le secteur n'a pas connu une croissance ou une expansion excessive, ce qui réduit tout impact déstabilisant perçu sur le marché plus large des espaces de travail. **Les possibilités de croissance sont importantes et l'on s'attend à un essor des espaces de coworking dans toutes les villes européennes.**

COMPTABILITÉ DE LOCATION

À compter de 2019, le Financial Accounting Standards Board (FASB) et l'International Accounting Standard Board (IASB) exigent des entreprises qu'elles présentent directement au bilan leurs obligations en matière de location de biens immobiliers et autres actifs importants. Cette exigence ajoutera plus de 2 000 milliards de dollars US de dette aux bilans des entreprises.

La nécessité de déclarer les obligations en matière de location immobilière augmentera la visibilité de la stratégie immobilière de l'entreprise et exercera une pression accrue sur les clients potentiels de l'immobilier d'entreprise en vue d'optimiser le rendement du portefeuille. Cela aura un impact sur l'utilisation de l'espace et devrait avoir un effet positif sur le secteur des espaces de coworking, poussant les multinationales à prendre moins de bureaux à long terme et à compter sur les exploitants d'espaces de coworking pour répondre aux mouvements d'effectifs temporaires. Les entreprises s'en remettront également à un propriétaire ou à un exploitant pour avoir accès à des espaces d'agrément tels que des salles de réunion, des installations de formation et des espaces de détente, plutôt que de se contenter d'espaces non utilisés ou inefficaces qui seront désormais comptabilisés. Les accords à court terme pour les espaces flexibles et les adhésions pour l'utilisation des infrastructures se situent habituellement en dehors des exigences du FASB et de l'IASB.

Au fur et à mesure que le secteur évolue et devient plus mature, nous nous attendons à ce que les exploitants continuent d'améliorer les normes de produits en fonction de cette demande. Les exploitants internationaux d'espaces de coworking peuvent maintenant satisfaire aux normes de travail des entreprises de services financiers et professionnels et s'assurer que les préoccupations en matière de technologie, de sécurité et de confidentialité sont prises en compte, même dans le cadre d'accords à court terme, pour la composante flexible de la stratégie immobilière d'une multinationale. La modification de la réglementation contribuera, sur le long terme, à rendre les bâtiments offrant des espaces d'agrément et des espaces de coworking plus attrayants pour les entreprises multinationales.

Bien que nous constaterons sans aucun doute une augmentation du nombre d'adhésions numériques, de bureaux partagés et d'utilisation de bureaux privés à court terme par des multinationales dans des espaces de coworking, nous ne croyons pas que des accords à long terme puissent contourner ces nouvelles réglementations. Il est peu probable qu'une multinationale concluant un contrat de trois ans pour un espace personnalisé dans un espace de travail flexible puisse le faire passer pour une adhésion, il faudra donc toujours en rendre compte.





EXCLUS

Les abonnements numériques, les bureaux partagés et bureaux privés à court terme ne sont pas soumis aux exigences de l'IASB et du FASB

INCLUS

Les engagements à plus long terme au sein d'espaces de coworking sont susceptibles de devoir être pris en compte

ART&CO BY WELLIO | PARIS

©COLLIERS INTERNATIONAL FRANCE/ BORIS PERRAUD

MODÈLES DE LOCATION ALTERNATIFS

Il existe deux modèles de location alternatifs qui gagnent en popularité en raison de l'évolution de l'environnement de travail. Alors que le travail devient de plus en plus numérique et mobile, et en réaction au besoin croissant de flexibilité et à l'impact des changements en termes de comptabilité de location, nous constatons que les multinationales utilisent de plus en plus souvent des modèles flex et core, ou des modèles de campus urbains.

ORGANISATION DES BUREAUX

RESTAURANTS

BUREAUX TRADITIONNELS

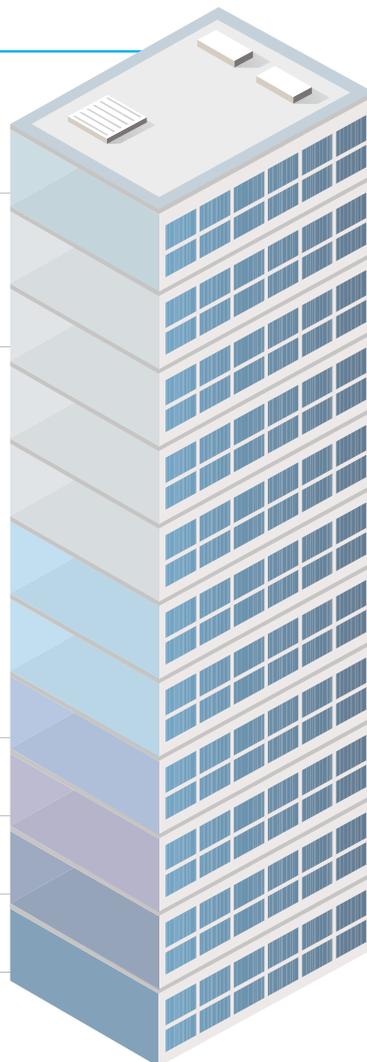
Espaces de coworking

SUITES AMENAGEES

SALLES DE REUNIONS ET SALONS

GYM / BIEN-ETRE

VENTE AU DETAIL / RESTAURATION



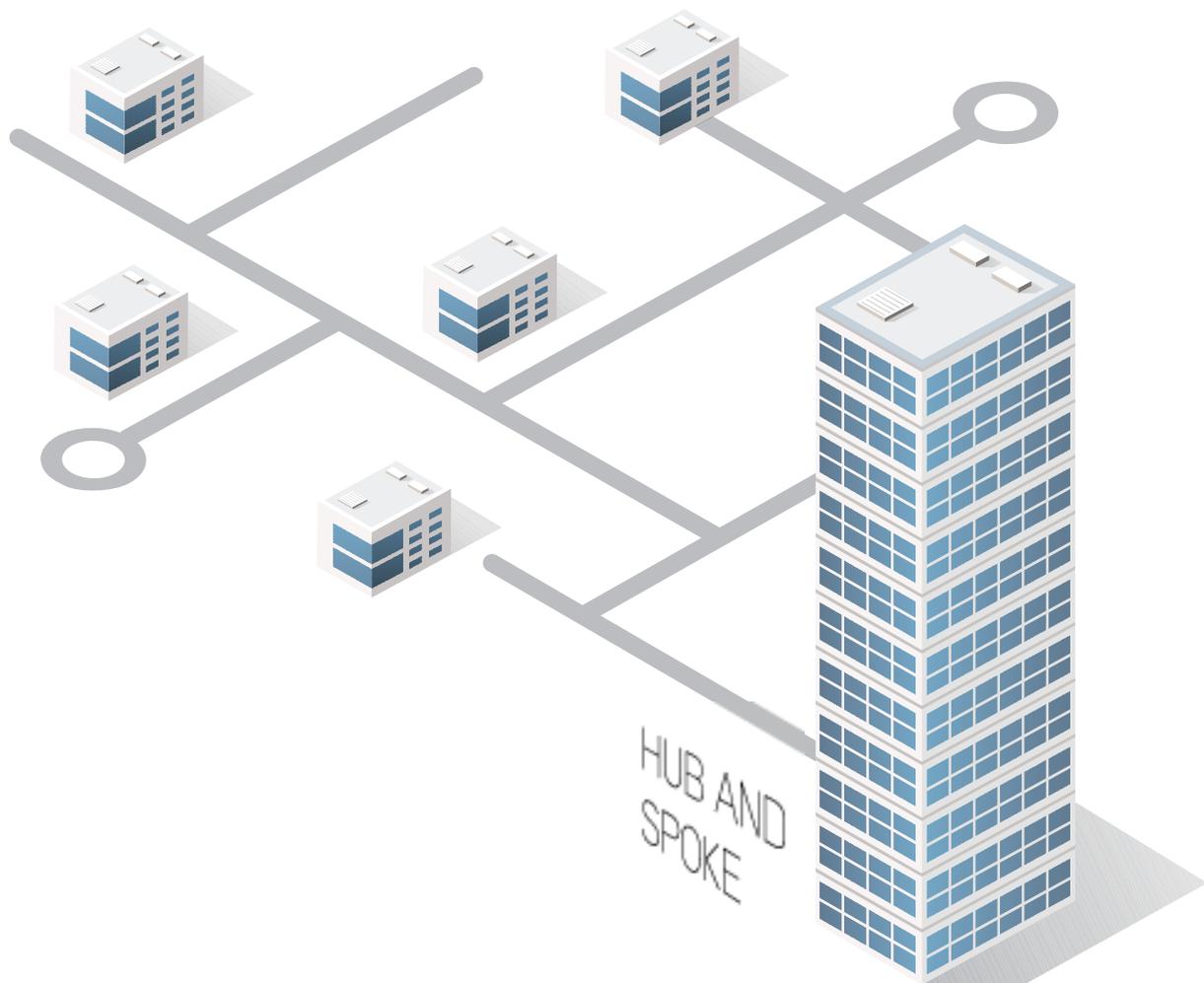
FLEX ET CORE

Le concept de location flex et core est qu'un utilisateur occupe de l'espace sur un accord à long terme pour leurs activités de base (core) avec un accord auprès d'un exploitant d'espaces de coworking afin de s'adapter à la volatilité des effectifs.

Il existe plusieurs façons d'appliquer le concept flex et core et ses variations tournent généralement autour de l'emplacement de l'espace de base, c'est-à-dire auprès d'un exploitant ou directement auprès d'un propriétaire dans le cadre d'une location traditionnelle. Dans un cas comme dans l'autre, il est possible de réaliser des économies de coûts en tirant parti d'un loyer à prix réduit, l'exploitant prenant de l'espace, en plus de l'espace central de l'occupant, et en réalisant des économies d'échelle sur l'aménagement. **Enfin, la valeur en dollars de la flexibilité, de la mobilité et de la possibilité de faire circuler les dépenses d'investissement en tant que dépenses d'exploitation signifie que ce modèle de location devient de plus en plus attrayant.**

Structures d'opérations en tandem

Colliers a aidé une société technologique internationale à transférer ses bureaux au Royaume-Uni dans le cadre d'une location traditionnelle. Lorsque nous avons trouvé le bâtiment idéal à l'endroit souhaité, mais qu'il était trop grand pour l'effectif initial, nous avons fait appel à un nombre limité d'exploitants d'espaces de coworking qui correspondaient au profil de l'occupant pour gérer l'espace excédentaire initial comme un espace de travail flexible. Ainsi, l'occupant dispose de la mobilité nécessaire pour se développer au fur et à mesure de l'augmentation de ses effectifs, tout en générant un supplément de revenus/réduisant les dépenses initiales.



Structures d'ancrage et d'occupation

Lors d'une autre mission, Colliers a conseillé une marque de mode internationale qui avait besoin d'une certaine souplesse en matière de termes de location, avec la capacité de s'étendre au besoin. Colliers a travaillé avec un exploitant international d'espaces de coworking qui a livré un espace de travail géré pour l'occupant, tout en lui donnant la possibilité de s'étendre dans le reste des étages à un tarif par bureau préétabli. Associée à la mobilité permettant d'accéder à toute une gamme d'espaces de travail à Londres et au-delà, cette solution n'a pas nécessité de dépenses en capital pour le locataire et lui a apporté flexibilité et agilité, tant en termes de taille que de durée.

Propriétaire + Exploitant Flex

Colliers a travaillé avec un propriétaire institutionnel sur un nouveau projet et nous avons été invités à nous prononcer sur la stratégie de mise en œuvre d'un modèle flex et core avec un exploitant flexible adapté. La condition de base du modèle est d'attirer les PME et les entreprises de taille moyenne dans le bâtiment afin de créer et d'encourager la participation par l'interaction, tout en permettant aux occupants ayant des besoins à moyen terme de réduire leur empreinte initiale et d'utiliser les infrastructures du site (café/salles de réunions). Cela permet également une expansion à l'épreuve du temps avec la possibilité de prendre plus d'espace lorsque le besoin s'en fait sentir.

STRUCTURE EN ÉTOILE (CAMPUS URBAIN)

Colliers a récemment travaillé avec un occupant pour établir un siège social principal et plusieurs points de chute dans des villes stratégiques, ainsi que des emplacements à l'intérieur des villes, pour les équipes de vente et les travailleurs flexibles. Cela a permis à l'occupant de réduire son empreinte et ses coûts.

Le succès de ce modèle reposera en grande partie sur la force de la plateforme numérique de l'exploitant d'espaces de coworking et sur sa capacité à établir des liens avec les entreprises existantes avec la technologie prévue. Il dépend aussi de la couverture du marché de l'exploitant choisi. Par conséquent, à mesure que certains exploitants grandissent pour améliorer leur couverture, l'attrait du modèle est amplifié.

Encore une fois, la démarche est simple : une entreprise dispose d'un siège social et réduit son empreinte physique, ce qui lui permet de mettre à disposition d'un certain nombre de leurs employés, une plateforme numérique proposant des bureaux partagés ou même des bureaux privés dans plusieurs emplacements faisant partie du portefeuille d'un ou de plusieurs exploitants d'espaces de coworking.

POINT DE VUE CLIENT - EXPLOITANTS

BE.SPOKE
TAILOR MADE WORK SPACE

BESPOKE

Jonathan Weinbrenn
Directeur général | BESpoke

Quels sont les aspects positifs dont vous avez fait l'expérience grâce à la croissance du travail flexible ?

Pour moi, le résultat le plus positif de la révolution flex est la façon dont notre secteur se concentre réellement sur les besoins des entreprises, en les plaçant au centre de nos préoccupations. L'impact le plus frappant sur notre secteur est l'orientation client; pour les meilleurs exploitants, c'est toujours cet aspect qui nous distingue du marché conventionnel. À mesure que le secteur flexible devient de plus en plus encombré, l'orientation client n'en deviendra que plus importante. Des exploitants qui peuvent dépasser les attentes des clients, comprendre les circonstances spécifiques de leurs clients, résoudre les conflits, minimiser les efforts des clients et faire preuve d'empathie envers leurs entreprises - ce sont à mon avis ces exploitants qui seront les plus performants.

Êtes-vous préoccupé par les tendances actuelles et futures dans le secteur des espaces de coworking à Londres ?

Je m'inquiète de la viabilité de certains exploitants sur le marché. Le récent battage médiatique autour du secteur a agi comme un aimant pour les nouveaux concurrents, mais après avoir vu certaines de leurs opérations, je me demande s'ils comprennent deux éléments clés qui sont essentiels au succès dans notre

secteur : la propriété et l'accueil. Le secret est de pouvoir réussir ce mélange. Un exploitant prospère dans la capitale doit avoir une connaissance approfondie du marché immobilier londonien, il doit également réellement apprécier la complexité et les exigences intensives relatives à l'offre de l'espace en tant que service pour l'utilisateur, de la même manière qu'un hôtel prospère interagit avec ses clients. La mise en œuvre de ces deux éléments exige de l'expérience, des compétences et l'association des bonnes personnes au sein de l'organisation. Lorsque le ralentissement économique surviendra, comme il le fera inévitablement, je crains que bon nombre des nouveaux concurrents ne survivent tout simplement pas, ce qui pourrait nuire aux avancées incroyables réalisées par notre secteur au cours de ces cinq dernières années.

En tant qu'exploitant, comment vous êtes-vous adapté aux tendances récentes du marché avec les occupants et à l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché ?

Je crois sincèrement que la concurrence est saine et qu'elle nous permet à tous de rester sur nos gardes. Nous devons constamment évoluer et nous adapter. Dans le cas de BE Group, nous nous sommes adaptés à ce nouveau paysage de deux façons distinctes. Tout d'abord, nous avons créé de nouvelles gammes de solutions à ajouter à nos activités existantes de bureaux et de services professionnels; BE Offices. Nous avons racheté Headspace Group et lancé BESpoke. Le premier afin d'être en mesure d'accueillir des environnements de coworking plus créatifs et le second afin de pouvoir héberger des besoins plus importants dans des espaces personnalisés, mais toujours dans des conditions flexibles. Cela nous met en position de disposer d'une surface de plus d'un million de m² en 2019, mais plus important encore, cela nous permet de répondre aux besoins plus larges de nos clients. Deuxièmement, nous avons continué à investir massivement dans l'architecture intérieure à travers l'ensemble de notre portefeuille, consacrant près de 2,35 millions de livres en 2017 à l'amélioration de nos infrastructures aux centres Barbican, Aldgate et Reading. En 2018, un montant similaire a été investi dans le portefeuille londonien.

Vos relations avec les propriétaires ont-elles évolué avec les changements récents des tendances du marché ?

Notre portefeuille comprend un mélange de biens en pleine propriété et de locations, ce qui nous permet de bénéficier d'un patrimoine mixte. À court terme, comme le marché des propriétaires traditionnels cherche à répondre à la demande exponentielle en terme de flexibilité, il se peut que nous ne puissions pas ouvrir certains bâtiments si le propriétaire offre une solution interne. Cependant, je pense que ce sera de courte durée, car de plus en plus de propriétaires commencent à comprendre les défis liés à la prestation d'une offre complète de services de coworking ou bureaux aménagés, ainsi que les risques financiers et opérationnels qui vont de pair. Il est également encourageant de voir combien de propriétaires sont désireux de travailler en partenariat ou en plus étroite collaboration avec nous et de partager les avantages de notre modèle. Nous sommes de plus en plus souvent approchés sur la base d'un modèle de coentreprise ou de partenariat qui, je pense, illustre la manière dont le marché a évolué vers le flex.

Les espaces de coworking à Londres représentent aujourd'hui environ 5 % du parc, comment envisagez-vous l'évolution du secteur au cours des cinq prochaines années ?

Je souscris au commentaire général sur le marché selon lequel d'ici 2030, nous pourrions atteindre un niveau de saturation d'environ 30 pour cent, bien que cela suggère une croissance stratosphérique encore plus importante ! Ce dont je suis encore plus confiant, c'est que le marché s'oriente vers l'offre de l'espace en tant que service, et non pas seulement en tant que marchandise comme cela a toujours été le cas de par le passé. Pour atteindre ce résultat, ce ne sont pas seulement les opérateurs historiques d'espaces flexibles qui seront les moteurs de cette croissance, mais aussi un mélange de nouveaux concurrents issus du monde de l'hôtellerie et de propriétaires traditionnels travaillant davantage en partenariat afin de créer des infrastructures qui comprennent des installations de santé et de bien-être, des services de restauration, des pépinières et des espaces accélérateurs, des espaces de coworking aménagés et des bureaux aménagés. Les lignes s'estompent, j'espère que bientôt nous verrons tous les espaces de travail être proposés en tant que service et que les catégories que nous utilisons actuellement afin de définir les différentes offres disparaîtront !



LEO

Sally Carter
Responsable marketing | Leo

Quels sont les aspects positifs dont vous avez fait l'expérience grâce à la croissance du travail flexible ?

Les entreprises sont de plus en plus réceptives à l'utilisation d'espaces de coworking et y voient une solution à long terme, non seulement en matière de flexibilité, mais aussi pour stimuler la rentabilité et soutenir les changements culturels et la croissance de leurs activités.

Êtes-vous préoccupée par les tendances actuelles et futures dans le secteur des espaces de coworking à Londres ?

De toute évidence, tous les regards seront tournés vers le Brexit - qu'il survienne ou non. Il s'agira sans aucun doute d'une question clé pour l'ensemble de l'économie britannique et nous continuerons à influencer la demande sur le marché des espaces flexibles à Londres.

D'une certaine façon, étant donné le niveau de flexibilité offert, l'incertitude peut être bénéfique au secteur des espaces de coworking - permettant aux entreprises des engagements de location et de licence plus courts, ainsi que des capacités d'expansion ou de réduction rapides. Toutefois, une économie stable et en croissance qui soutient la confiance des entreprises est le meilleur scénario à long terme pour Londres ainsi que pour notre secteur.

En tant qu'exploitant, comment vous êtes-vous adapté aux tendances récentes du marché avec les occupants et à l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché ?

Le type et la taille des entreprises qui utilisent les bureaux aménagés se sont considérablement élargis et le nombre de demandes de renseignements que nous recevons augmente d'année en année. Alors que notre clientèle la plus importante est constituée de PME de 10 bureaux ou moins, nous nous occupons aujourd'hui d'un grand nombre d'occupants disposants de 25 à 50 bureaux, qu'il s'agisse de leur siège permanent ou d'un espace de projet pour une durée déterminée. Cette tendance a incontestablement influencé la diversité de notre portefeuille d'espaces de travail hauts

de gamme dans les principales zones cibles de Londres, tant en termes de style que de taille des espaces que nous sommes en mesure d'offrir. Ces demandes changeantes ont vu le portefeuille s'élargir pour maintenant offrir des espaces hauts de gamme à des groupes de clients beaucoup plus importants que lors des années précédentes.

Vos relations avec les propriétaires ont-elles évoluées avec les changements récents des tendances du marché ?

Cette année a été marquée par l'essor des bureaux aménagés, plusieurs grands propriétaires se réjouissant de la possibilité d'introduire des espaces de coworking à leurs portefeuilles et, ce faisant, d'adapter leur offre afin de répondre à la demande des occupants pour des espaces de travail davantage axés sur le locataire et le service à la clientèle.

Les espaces de coworking à Londres représentent aujourd'hui environ 5 % du parc, comment envisagez-vous l'évolution du secteur au cours des cinq prochaines années ?

Le marché des espaces flexibles continuera presque certainement à relever la barre dans l'ensemble de l'industrie de l'immobilier en restant rapide, hautement compétitif et surtout axé sur le client.

AVIS DES CLIENTS - EXPLOITANTS



WEWORK

Mary Finnigan
Responsable des transactions |
WeWork EMEA

Quels sont les aspects positifs dont vous avez fait l'expérience grâce à la croissance du travail flexible ?

Au fur et à mesure que notre façon de travailler change, WeWork est passé de 175 000 à 320 000 membres dans le monde entier au cours de l'année dernière. Nous disposons maintenant de 335 sites ouverts à travers 83 villes dans le monde.

Le fait de voir nos membres collaborer, que ce soit à des fins commerciales ou sociales, nous inspire à continuer de développer notre présence afin de créer encore plus de liens humains. Cela contribue également au développement de nos entreprises membres. Globalement, plus de 50 pour cent de nos membres interagissent avec d'autres membres sur la plateforme WeWork. Plus de 80 pour cent collaborent d'une façon ou d'une autre. Afin de rendre cela possible, nous fournissons à la fois la technologie, l'espace physique et les occasions de se rencontrer - c'est cet aspect de notre offre qui nous rend uniques.

D'après une étude récente avec CEBR, nous avons constaté que la moyenne des membres de WeWork à Londres a gagné 5,8 employés depuis qu'ils ont rejoint WeWork et 8,1 pour cent des membres à Londres créditent WeWork pour l'amélioration de la productivité de leur entreprise. De telles conclusions démontrent les résultats positifs de la demande pour nos offres et prouvent que ce que nous faisons fonctionne.

Êtes-vous préoccupée par les tendances actuelles et futures dans le secteur des espaces de coworking à Londres ?

Nous constatons continuellement une demande considérable pour cette nouvelle façon de travailler. Londres est une ville tellement incroyable et les possibilités ici sont vastes, alors nous nous concentrons sur l'expansion de notre offre dans cette ville. À Londres, nous avons réuni une communauté dynamique de plus de 35 000 membres - de petites entreprises, d'entrepreneurs locaux et de grandes sociétés - qui sont connectés physiquement (dans nos espaces) et à notre réseau international WeWork via notre application.

De plus, nous avons constaté à travers tous les sites que les entreprises se sont réellement ouvertes à l'expérience de la communauté WeWork et à son réseau mondial. WeWork répond aux besoins de tous ses membres, des startups aux entreprises telles que HSBC ou Citi. Les

entreprises membres comptent maintenant pour 29 pour cent du total de la base de membres WeWork. Les entreprises sont désireuses de profiter des opportunités et des services proposés par WeWork, tels que la flexibilité au fur et à mesure du développement, l'accès à nos infrastructures, à notre programmation et à notre réseau international. Notre réseau mondial est d'une importance capitale pour nos membres issus de grandes entreprises - plus de la moitié d'entre eux rejoignent WeWork parce qu'ils veulent pouvoir accéder à la communauté à l'échelle internationale, car divers membres de leurs propres équipes travaillent dans différentes villes à travers le monde - il est extrêmement important pour eux que leurs employés de plus en plus mobiles se sentent chez eux. Nous avons la chance d'être en mesure de fournir aux grandes entreprises qui recherchent cette offre à la fois les emplacements physiques à travers le monde et la technologie permettant d'établir des connexions à l'échelle internationale. Une grande partie des membres de WeWork proviendra toujours de freelances, de créateurs et de petites start-ups - mais l'augmentation du nombre de grandes entreprises cherchant à rejoindre notre communauté prouve que les entreprises de toutes tailles sont attirées par cette nouvelle façon de travailler.



En tant qu'exploitant, comment vous êtes-vous adapté aux tendances récentes du marché avec les occupants et à l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché ?

Je n'ai pas l'impression que nous ayons des concurrents directs sur le marché, car nous sommes beaucoup plus qu'un simple espace de travail. Chez WeWork, nous nous concentrons davantage sur nos membres et leurs opportunités au sein de nos espaces plutôt que de simplement leur fournir un bureau. Nous construisons une plateforme pour que les gens se rencontrent, collaborent et travaillent ensemble, quelle que soit la taille de leur entreprise ou leur formation.

De plus, nous avons constaté que notre impact sur les quartiers et les villes est précieux pour les non-membres. À Londres, par exemple, chaque semaine, les membres WeWork dépensent près de trois fois plus que le Londonien moyen dans les pubs, les restaurants et les cafés, injectant ainsi plus de 75 millions de livres par an dans l'économie locale. Nous sommes devenus l'un des locataires piliers les plus attrayants pour les propriétaires partout dans le monde parce

qu'un espace de travail WeWork attire des entreprises de toute taille, dans le bâtiment et dans la zone, ce qui offre des débouchés dans le quartier. Je pense que de plus en plus de sociétés immobilières propriétaires reconnaissent que, chez WeWork, nous disposons de la technologie, des ressources et de l'expérience nécessaires pour poursuivre notre croissance internationale. Il est donc logique pour eux de s'associer à nous et de participer à cette croissance à un niveau plus local grâce à ce partenariat.

Ils ont non seulement confiance en notre modèle commercial, mais ils veulent également participer à cette transformation vers une nouvelle façon de travailler. Sur ce point, nous bénéficions d'un intérêt croissant de la part des propriétaires, tant à l'échelle locale qu'à l'échelle internationale, qui cherchent à s'associer à nous par le biais d'accords de partage des revenus et de gestion. Ils reconnaissent de plus en plus que nous offrons les meilleures exploitations immobilières dans le cadre de notre offre communautaire.

Vos relations avec les propriétaires ont-elles évolué avec les changements récents des tendances du marché ?

Nous avons d'excellentes relations avec nos propriétaires et nous obtenons de plus en plus de succès auprès des propriétaires établis et des nouveaux propriétaires qui cherchent à faire affaire avec nous et à ajouter du dynamisme à leurs bâtiments grâce au design, à l'aménagement et à la communauté que nous offrons.



AVIS DES CLIENTS - PROPRIÉTAIRES



LEGAL & GENERAL INVESTMENT MANAGEMENT : ACTIFS RÉELS

Bill Page
Responsable de la recherche des espaces commerciaux

Quels sont les aspects positifs dont vous avez fait l'expérience grâce à la croissance du travail flexible ?

Une sensibilisation accrue au service client. Bien que beaucoup étaient conscients de leurs propres lacunes et désireux d'en faire plus, les propriétaires traditionnels étaient toujours à la traîne par rapport au secteur des services. Ils ont reçu un coup mérité et dans la bonne direction, ce qui confirme le fait que ces exploitants fournissent un service recherché.

Êtes-vous préoccupé par les tendances actuelles et futures dans le secteur des espaces de coworking à Londres ?

C'est un cliché, mais nous ne savons pas comment ces exploitants se comporteront dans une économie plus faible, surtout depuis leur récente expansion fulgurante. Nous pensons que beaucoup d'entre eux réaliseront encore un bénéfice à environ 70 % de taux d'occupation et le fait que les niveaux n'ont pas été beaucoup plus bas pendant la crise financière mondiale est plutôt rassurant, mais il n'y avait pas autant d'exploitants à cette époque. De même, les preuves de l'impact de la valorisation sont plus minces que nous ne le souhaiterions.

En tant que propriétaire traditionnel, avez-vous tiré des leçons spécifiques de l'émergence du secteur flexible ?

Comme ci-dessus : le service à la clientèle, la rapidité d'occupation, la facilité du processus de location. Cependant, nous pensons qu'il y a de bonnes raisons d'offrir de la flexibilité avec l'avantage d'une certaine transmission et de l'image de marque d'un propriétaire établi de longue date.

Avez-vous subi des répercussions directes sur les modèles de location et les attentes des locataires ?

Oui - c'est pourquoi nous avons lancé Capsule

Les espaces de coworking à Londres représentent aujourd'hui environ 5 % du parc. Comment envisagez-vous l'évolution du secteur au cours des cinq prochaines années ?

Dans une certaine mesure, cela dépend du cycle économique, mais « toutes choses étant égales par ailleurs », 10 % semble plutôt correct. C'est un sentiment instinctif, car nous avons essayé de modéliser la location de bureaux aménagés en tenant compte de facteurs économiques tels que le travail indépendant, la création de PME et le PIB, mais nous avons trouvé peu de corrélation - il s'agit plutôt d'offrir une alternative.



ENTREPRISE INTERNATIONALE UNE PERSPECTIVE DIFFÉRENTE



PWC

James Ainsworth MRICS
Directeur principal de l'immobilier
| PWC

Comment PWC réagit-il à l'évolution des dynamiques sur le marché des espaces de travail causée par l'émergence du secteur flex ?

Une entreprise telle que PwC n'utilise généralement pas ce type d'espaces flexibles. La conformité et la sécurité des données sont des préoccupations essentielles et le travail de PwC est effectué presque exclusivement au sein des locaux loués par PwC, sur le site client ou en travail à domicile.

Comment l'offre de location à court terme modifie-t-elle la stratégie globale de votre portefeuille ?

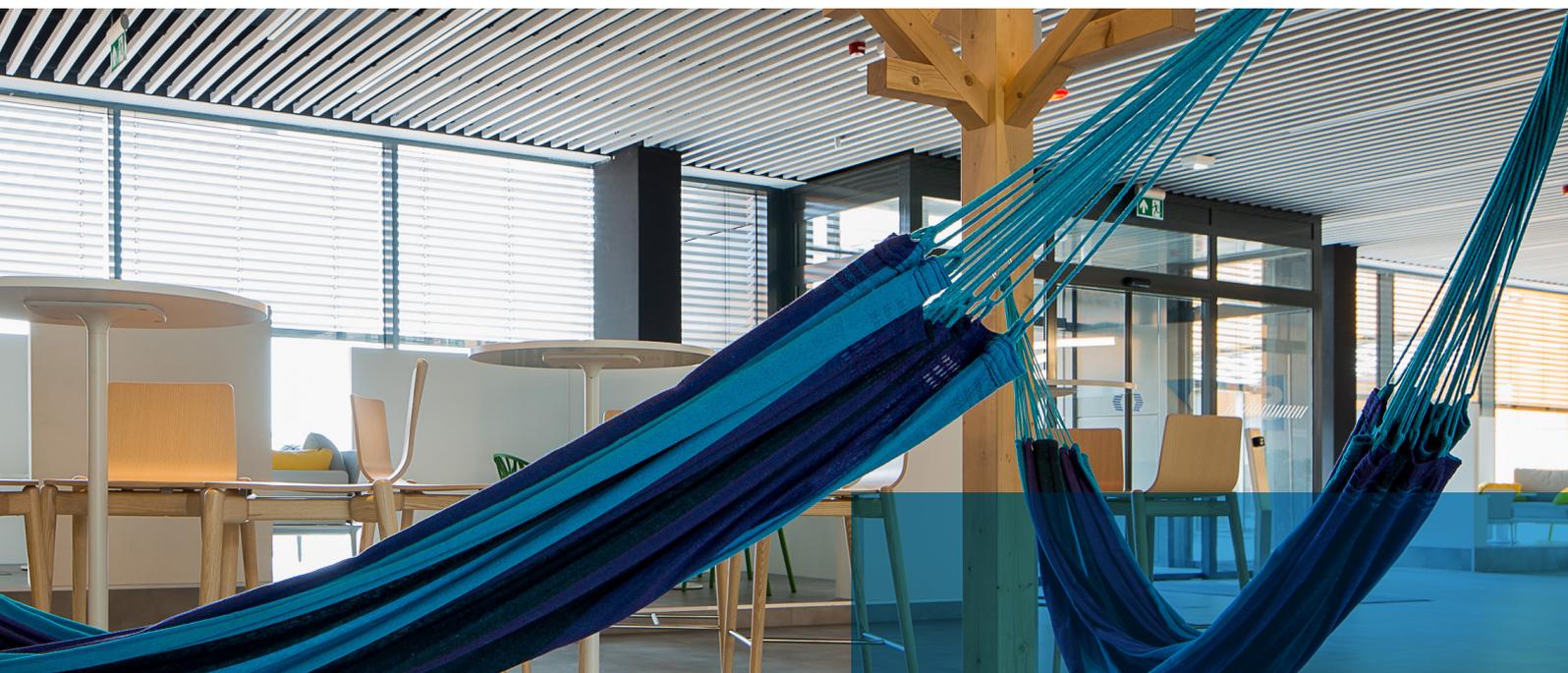
Elle n'a pas changé notre stratégie, mais a permis d'explorer de nouveaux sites ou marchés avec une exposition moindre.

Comment les espaces de coworking sont-ils perçus au sein de votre organisation ?

Ils ne nous offrent pas suffisamment de contrôle sur notre espace de travail pour appliquer les normes de PwC, mais ils sont pris en compte pour les pressions en termes d'espace à court terme ou en vue de pénétrer de nouveaux marchés.

Quels sont les principaux facteurs qui incitent votre organisation à accueillir du personnel dans des espaces de coworking ?

Des locaux à court termes pour soutenir une expansion rapide en attendant une acquisition stratégique à plus long terme, ou pour accueillir des projets conflictuels qui doivent être réalisés hors site.



STATISTIQUES PAR VILLE SUR LES ESPACES DE COWORKING

23 600 m²  AMSTERDAM
122 #

26 000 m²  COLOGNE
29 #

11 300 m²  MANCHESTER
16 #

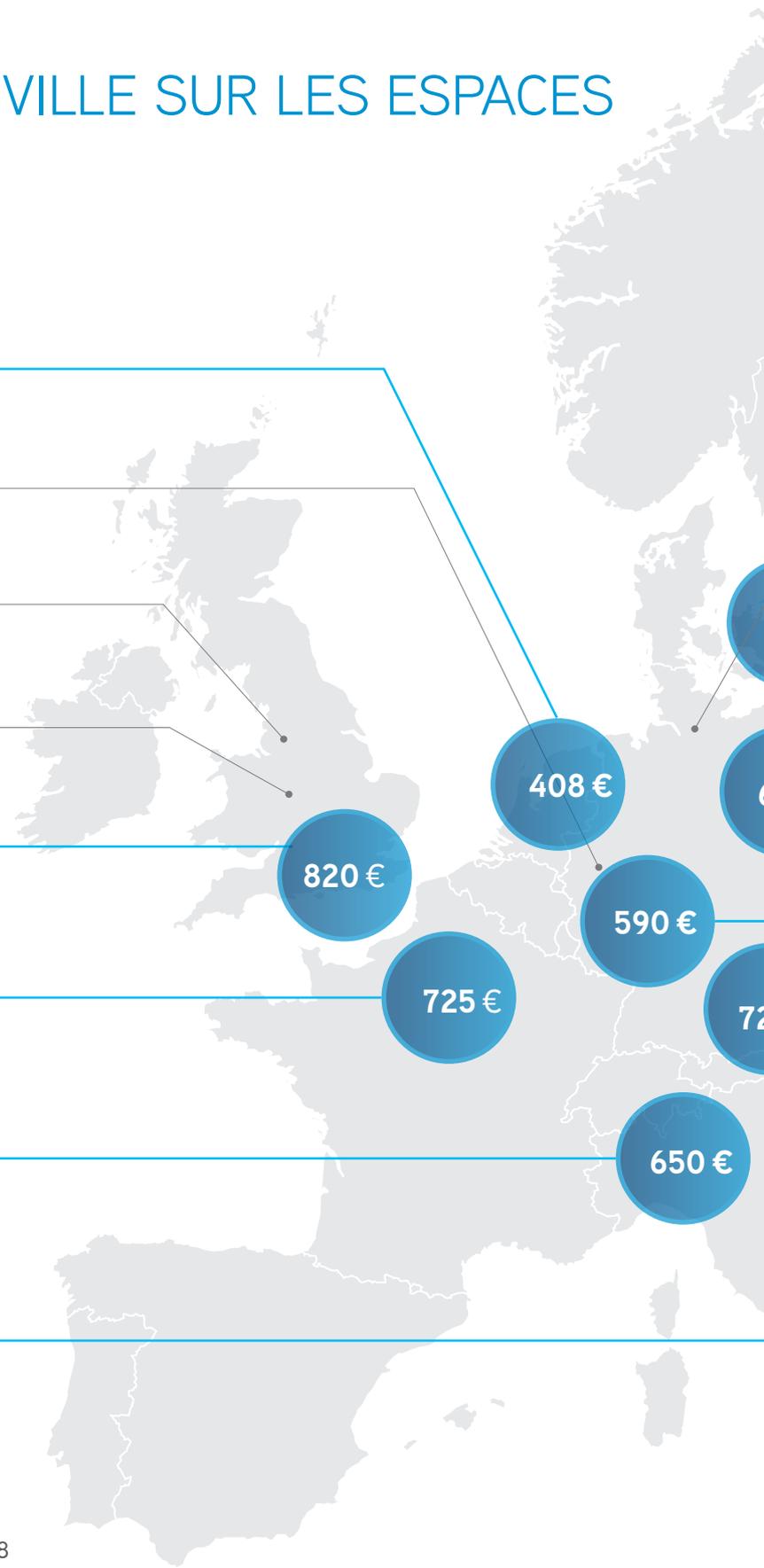
10 600 m²  BIRMINGHAM
16 #

169 000 m²  LONDRES
1023 #

108 300 m²  PARIS
409 #

37 700 m²  MILAN
64 #

9 600 m²  ROME
38 #



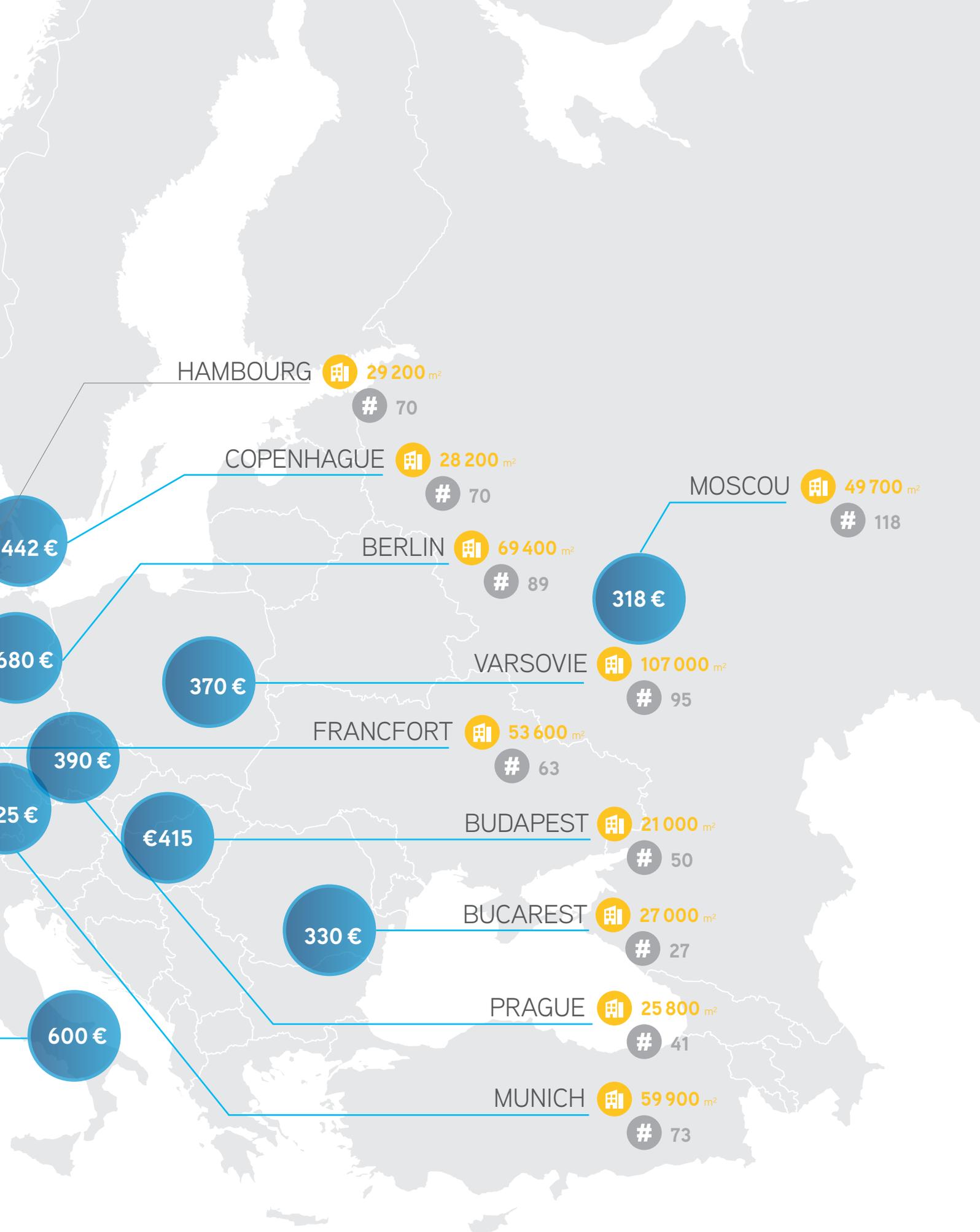
 Coût moyen par bureau (EUR/mois)

 Espaces loués par les exploitants 2018

 Nombre de centres d'espaces de coworking

LÉGENDE

Source : Colliers International



ESPACES DE COWORKING EN EUROPE FIN 2018

(en fonction des activités en centres-villes)

LONDRES

MARK BOTT

Responsable des bureaux aménagés
Tél : +44 2073 446 501
E-mail : Mark.Bott@colliers.com

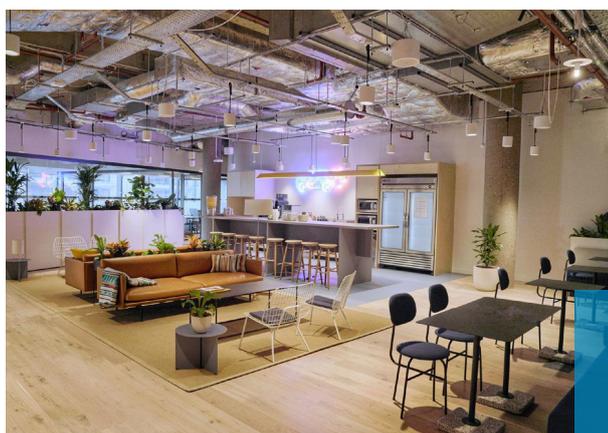


Londres est l'un des marchés d'espaces de coworking les plus vastes et les plus diversifiés au monde, la variété de l'offre est inégalée et nous nous attendons à ce que cela continue alors que les exploitants cherchent à se différencier dans un marché de plus en plus encombré.

WeWork est aujourd'hui le plus grand occupant du secteur privé à Londres et son portefeuille totalise plus de 270 000 m². Au cours de leur récente période de croissance, un certain nombre d'autres fournisseurs se sont lancés et considérablement développés. Fait intéressant, un certain nombre d'exploitants y compris Fora, Labs et Uncommon poursuivent d'un modèle d'expansion en pleine propriété.

La popularité et la croissance des exploitants d'espaces de coworking ont entraîné un raccourcissement de la durée des baux dans l'ensemble de Londres, allant jusqu'à des baux de 5 ans avec des pauses de 3 ans. Cela a conduit certains propriétaires à développer leur propres produits en termes d'espaces de coworking. L&G, British Land, LandSec et GPE ont tous lancé de nouvelles solutions d'espaces de coworking en réponse à cette évolution de la demande. Nous nous attendons à ce que cette tendance se poursuive, les propriétaires faisant évoluer leur offre afin de concurrencer les fournisseurs d'espaces de coworking.

Le marché de l'espace de travail flexible à Londres continuera de croître en 2019 et, surtout, la gamme et l'étendue de l'offre continueront de s'élargir, proposant ainsi plus de choix aux occupants. Les exploitants internationaux se développent à Londres et les fournisseurs existants sont toujours à la recherche d'opportunités d'expansion, ce qui illustre la confiance qui existe dans ce secteur. Nous nous attendons également à ce que les activités de fusions et acquisitions se poursuivent comme nous l'avons vu récemment avec l'achat de TOG par Blackstone, de LEO par Cevlam Management et la fusion d'i2 et de Landmark.



DONNÉES DE MARCHÉ (LONDRES CENTRE)



Nombre de centres d'espaces de coworking

1023
centres

Coût moyen par bureau

(par mois)
820 €

Loyer de base (catégorie A) en centre d'affaires

121 €
(EUR/m²/mois)

Utilisation totale du marché des espaces de travail 2018

1 241 000 m²

Espaces loués par les exploitants 2018

169 000 m²

Prévisions d'utilisation des exploitants 2019



Source : Colliers International

PRINCIPAUX CONTRATS

Nom	Quartier	Bâtiments	Taille (m ²)
WeWork	Paddington	5 Merchant Square	14 214
WeWork	Covent Garden	Aviation House	12 077
WeWork	Centre-ville	The Spice Building, Cutler's Gardens	11 390
WeWork	Southbank	Friars Bridge Court, 41-45 Blackfriars Rd	7 903
WeWork	Farringdon	Waterhouse Square	6 896
WeWork	Centre-ville	Cutler's Gardens,	5 340
WeWork	Périphérie	70 Wilson Street	4 552
The Office Group	Canary	Wood Wharf	4 181
Spaces	Périphérie	Epworth House	3 847

Source : Colliers International

WEWORK
NO 1 POULTRY | London ©Dezeen

PARIS

XAVIER MAHIEU

Directeur Général Pôle Transaction
Tél : +33 6 58 45 20 04
E-mail : Xavier.Mahieu@colliers.com



Apparus à la fin des années 1990, les premiers espaces de travail collaboratif étaient relativement novateurs dans le paysage immobilier parisien. Aujourd'hui, ils sont un phénomène à part entière en pleine expansion. En cinq ans, le nombre d'espaces de coworking a plus que doublé à Paris. 80 % des espaces de coworking sont établis depuis moins de cinq ans.

Le secteur a d'abord commencé avec un modèle artisanal destiné aux freelances et PME. Aujourd'hui, le monde de l'espace de travail flexible a adopté une approche à plus grande échelle visant à attirer un plus large éventail de professionnels dans le monde des affaires. L'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché a également contribué à l'augmentation du nombre d'ouvertures de sites.

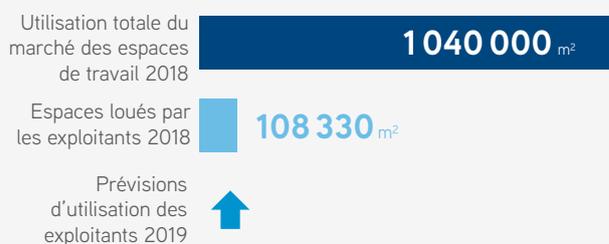
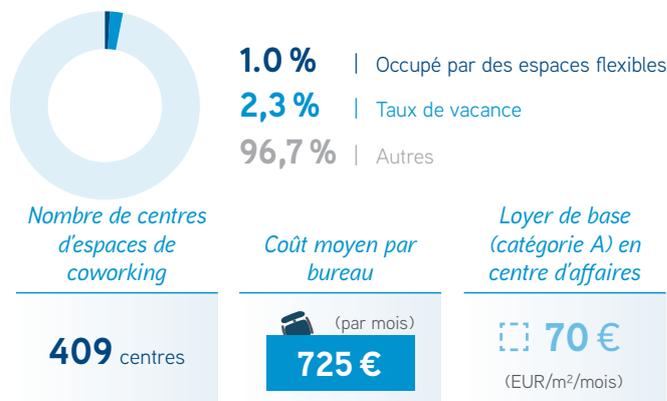
En ce qui concerne les plus grands exploitants (+ 5 000 m²), au cours des deux dernières années, leurs surfaces locatives représentaient un peu moins de 20 % du volume total des transactions sur le marché parisien. Ils étaient inconnus auparavant. Parmi eux, WeWork, qui il y a deux ans n'était pas présent en France, est en forte croissance avec 11 immeubles loués depuis 2016, disposant ainsi d'une surface totale d'un peu plus de 100 000 m². Sur ces 11 immeubles, cinq sites ont été ouverts entre avril 2017 et décembre 2018.

Aux côtés de WeWork se trouvent d'autres acteurs, des pure players exerçant uniquement dans ce secteur (Morning Coworking, Kwerk, Start Way, The Bureau, Deskeo) ou des filiales d'institutionnels immobiliers (Wojo, Wellio, Secondesk, Smartdesk), qui investissent également dans le secteur du coworking. Dans le même temps, les espaces de travail collaboratif indépendants évoluent et tendent à apporter plus de soutien et d'aide aux jeunes entreprises. Cela est vrai à tel point que la frontière entre le travail en équipe et les pépinières ou accélérateurs d'entreprises commence à s'estomper.

Le marché parisien des espaces de coworking est de plus en plus sophistiqué avec un éventail plus large d'options disponibles, il est prévu que cette tendance se poursuive et que le marché se développe.



DONNÉES DE MARCHÉ (VILLE DE PARIS)



Source: Colliers International

PRINCIPAUX CONTRATS

Nom	Quartier	Bâtiments	Taille (m ²)
WeWork	Paris Rive Gauche	198 Avenue De France	19 195
WeWork	Paris Rive Gauche	123 boulevard de Grenelle	11 980
WeWork	Paris Centre Ouest	2-4 rue Jules Lefebvre	11 828
WeWork	Paris Centre d'affaires	7 rue de Madrid	11 092
WeWork	Paris Centre d'affaires	247-255 boulevard Pereire	7 478
Spaces	Paris Centre d'affaires	40 rue du Louvre	7 165
WeWork	Paris Centre Ouest	37-39 avenue Trudaine	6 617
Morning Coworking	Paris Nord Est	2 rue Dieu	6 000
Wellio (Covivio)	Paris Rive Gauche	17 rue Traversière	5 225
WeWork	Paris Centre d'affaires	92 Champs-Élysées	3 400
Wellio (Covivio)	Paris Centre d'affaires	11 avenue Delcassé	3 000

Source: Colliers International

WELLIO

Salle de réunion © Boris Perraud

ALLEMAGNE - 7 VILLES PRINCIPALES

WOLFGANG SPEER

Responsables des services de bureaux et d'occupation
Tél : +49 89 540411-201
E-mail : Wolfgang.Speer@colliers.com



L'énorme croissance des espaces de coworking en Allemagne a commencé en 2017 : l'utilisation en 2017 représentait environ 5% (environ 200 000 m²) de l'utilisation totale sur les 7 grands marchés, soit cinq fois plus qu'en 2008. En 2018 la part de marché a augmenté pour atteindre près de 7% avec l'utilisation de 260 000 m².

Les fournisseurs d'espace de coworking se sont d'abord concentrés sur Berlin et Hambourg, mais sont actuellement en train de transférer leurs efforts d'expansion vers d'autres marchés, en particulier Munich (environ 60 000 m²) et Francfort (54 000 m²).

Les grands exploitants d'espaces de travail collaboratif tels que WeWork, Mind Space et Regus Space se font concurrence pour obtenir des emplacements de choix dans les centres-villes. Leur taille varie entre 5 000 et 15 000 m².

Tous les 7 grands marchés disposent également de fournisseurs régionaux. Ils couvrent également les emplacements de catégorie B. La demande croissante provient de grandes entreprises à la recherche d'espaces flexibles. Les acteurs les plus importants sont toujours à la recherche de nouveaux sites.

Lors d'un récent sondage mené par Colliers auprès de 20 occupants/ occupants potentiels et de 20 prestataires professionnels en Allemagne, 80% des occupants et prestataires interrogés expliquaient s'attendre à une augmentation de la demande en termes d'espaces de coworking et de coworking au cours des 2 à 5 prochaines années.

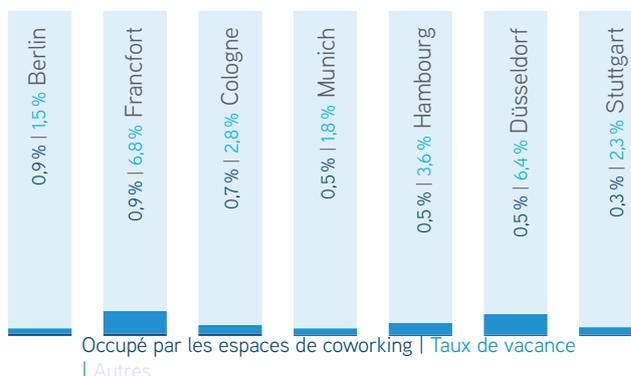
De nombreux occupants différents utilisent des espaces de coworking. La demande est répartie presque également entre les micro-entreprises de moins de 10 employés (35%), les petites et moyennes entreprises de maximum 250 employés (37%) et les grandes entreprises (28%).

Selon notre enquête, les principales raisons de louer des espaces dans les centres de coworking sont « la réduction des coûts » et « l'augmentation des exigences en termes de flexibilité ». Les conditions actuelles du marché sont également très importantes. D'après les résultats de l'enquête, l'offre limitée à un endroit donné est un facteur clé de l'augmentation de la demande.

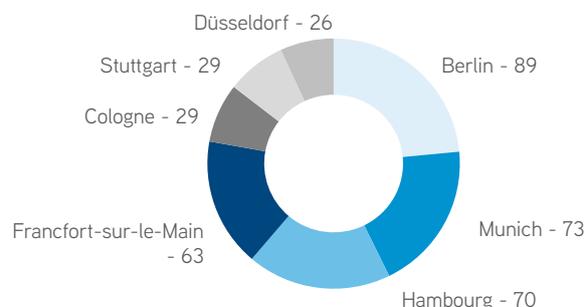


WORKREPUBLIC
Francfort-sur-le-Main

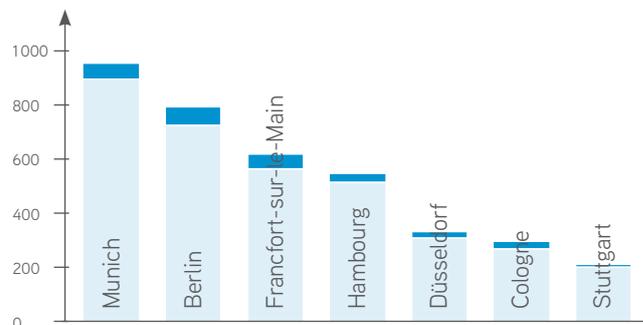
DONNÉES DU MARCHÉ (ENSEMBLE DES VILLES)



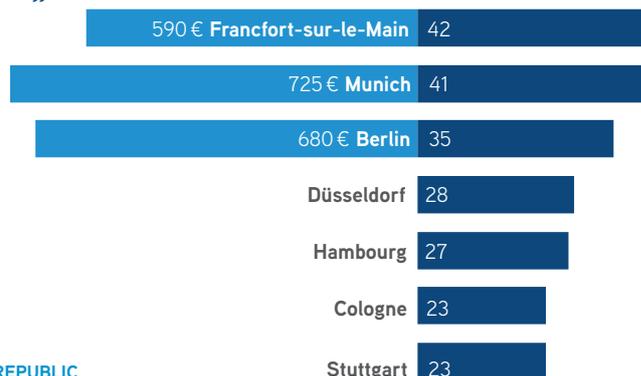
Nombre de centres d'espaces de coworking



Utilisation des espaces de travail vs espaces loués par les exploitants 2018



Coût moyen par bureau et Loyer de base (catégorie A) en centre d'affaires [€/m²/mois]



Source : Colliers International

AMSTERDAM

CAROLE DEN OUDEN

Directrice de la représentation des locataires
Tél: +31 6 54 35 69 78
E-mail: Carole.denOuden@colliers.com



Le concept d'espace de travail flexible a évolué rapidement à Amsterdam, avec environ 10 % de la demande en terme d'espace provenant d'opérateurs d'espaces de coworking. Fin 2018, un peu plus de 5 % du parc d'espaces de travail d'Amsterdam était constitué de bureaux flexibles. Pendant ce temps, la diversification des concepts est évidente, allant de concepts à petit budget à des concepts haut de gamme en centre-ville. De plus, de nombreux centres ne se commercialisent que pour attirer un certain type d'entreprises dans leur espace.

En plus de cette segmentation, il est clair que le nombre d'espaces de coworking augmente fortement par rapport au nombre de centres d'affaires traditionnels.

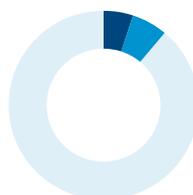
Le secteur souffre cependant d'un manque général de transparence. Par exemple, les prix pour des services spécifiques et ramenés au nombre de mètres carrés occupés ne sont pas clairs. De plus aucune information n'est disponible concernant le taux d'occupation des concepts.

Regus est toujours l'acteur le plus important sur le marché, en particulier à Amsterdam, mais WeWork et Scalehub connaissent une croissance rapide. Regus offre traditionnellement des solutions cellulaires, mais il s'oriente davantage vers un concept design appelé Spaces. Son succès est également associé à l'implantation de ses unités autour des autoroutes, une distribution cohérente avec les moyens de déplacement professionnels dans la métropole hollandaise (Randstad).

La croissance du secteur des espaces de coworking restera un thème clé à Amsterdam, et il est prévu que la part des espaces de coworking sur le marché dépasse 10 % de l'ensemble du parc.



DONNÉES DU MARCHÉ (ENSEMBLE DE LA VILLE)



5.0% | Occupé par des espaces flexibles

5,8 % | Taux de vacance

89,2 % | Autres

Nombre de centres d'espaces de coworking

122 centres

Coût moyen par bureau

(par mois)
408 €

Loyer de base (catégorie A) en centre d'affaires

36 €
(EUR/m²/mois)

Utilisation totale du marché des espaces de travail 2018

255 000 m²

Espaces loués par les exploitants 2018

23 600 m²

Prévisions d'utilisation des exploitants 2019



Source: Colliers International

PRINCIPAUX CONTRATS

Nom	Quartier	Bâtiments	Taille (m ²)
Klein Kantoor	Houthavens	Danzigerkade 16	6 500
WeWork	Centre	Herengracht 206-216	6 077
WeWork	South Axis	Strawinskylaan 3101	5 200
Scalehub	Amstel	H.J.E. Wenckebachweg 123	3 324
Regus	Centre	Rijnspoortplein 10	1 291
Klein Kantoor	Centre	Nieuwe Voorburgwal 296	800

Source: Colliers International

THE OFFICE OPERATORS

Amsterdam

COPENHAGUE

LAU MELCHIOSEN

Associé, MRICS

Tél : +45 22 27 02 53

E-mail : Lau.Melchiorson@colliers.com



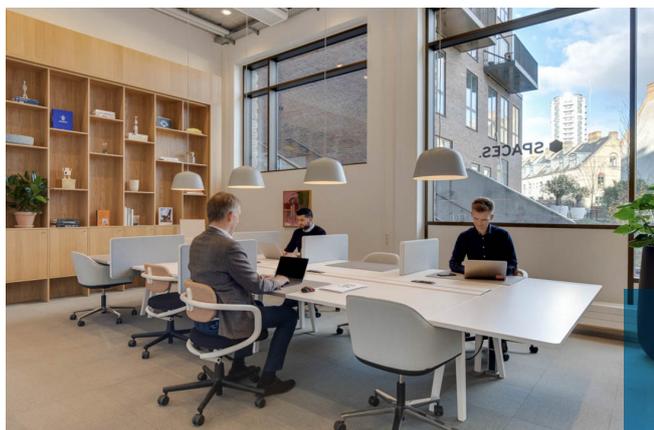
Bien qu'il s'agisse d'un phénomène relativement nouveau à Copenhague par rapport aux autres métropoles, l'espace de travail flexible gagne du terrain dans la capitale danoise ainsi que dans les grandes villes en dehors de la capitale danoise. L'une des raisons pour lesquelles ils sont de plus en plus populaires est la possibilité pour les entreprises de réduire les coûts. Selon nos calculs, ce sont les petites entreprises qui réalisent les économies les plus importantes en optant pour un espace de travail flexible plutôt que pour un bail de bureau traditionnel. Cependant, même les plus grands occupants peuvent bénéficier d'une flexibilité accrue et de la gestion externalisée des infrastructures.

À Copenhague, la part des espaces de coworking (souvent appelés hôtels de bureaux dans la région) dans le parc total de bureaux est passée de 1,6 % en 2017 à 1,7 % en 2018 et présente un potentiel de croissance supplémentaire.

Nous prévoyons que la croissance du nombre, de la variété et de la taille des solutions d'espaces de coworking à Copenhague et de leur part de marché se poursuivra et se rapprochera progressivement du niveau observé sur les marchés plus matures des hôtels de bureaux.

Cette prévision est fondée sur notre connaissance des exploitants actuels qui planifient des expansions et de nouveaux exploitants qui cherchent à faire leur entrée sur le marché. Plusieurs propriétaires ont également lancé de nouveaux concepts au sein de leur portefeuille existant. Dans le même temps, les entreprises de bureaux sont de plus en plus conscientes du fait que les bureaux aménagés constituent une alternative attrayante à la location d'espaces de travail traditionnels.

Aujourd'hui, le marché des espaces flexibles est dominé par quelques grands opérateurs, dont les quatre plus grands représentent ensemble 52 % de part de marché. Regus est de loin l'exploitant le plus important, ayant ouvert son premier centre à Copenhague en 1992. En plus de l'agrandissement de ses bureaux aménagés existants, Regus rachète régulièrement d'autres exploitants performants dans le secteur des espaces de travaux flexibles, ce qui permet à l'entreprise d'offrir un large éventail d'installations dans des gammes de prix et des emplacements variés.



DONNÉES DU MARCHÉ (ENSEMBLE DE LA VILLE)



Nombre de centres d'espaces de coworking

72 centres

Coût moyen par bureau

(par mois)
600 €

Loyer de base (catégorie A) en centre d'affaires

22 €
(EUR/m²/mois)

Utilisation totale du marché des espaces de travail 2018

342 000 m²

Espaces loués par les exploitants 2018

28 200 m²

Prévisions d'utilisation des exploitants 2019



Source : Colliers International

PRINCIPAUX CONTRATS

Nom	Quartier	Bâtiments	Taille (m ²)
Ordnung	Copenhague S	Amager Strandvej 60-64	2 500
Ordnung	Frederiksberg	Gammel Kongevej 60	2 200
Matrikel1	Copenhague K	Højbro Plads 8-10 & Gammel Strand 28	6 600
Spaces	Carlsbergbyen	Købke Hus, Ny Carlsberg Vej 82	5 500
Rainmaking Loft	Copenhague E	Langelinie 47, Pier 47	5 000

Source : Colliers International

SPACES

Carlsberg | Copenhague



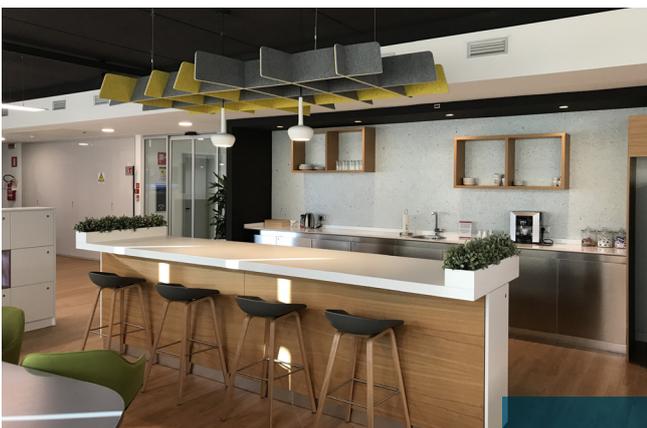
Le marché milanais des occupants se porte bien depuis 2013. La demande pour des espaces nouveaux et modernes augmente, poussant ainsi les propriétaires à rénover les bâtiments existants. En outre, de nouveaux développements sont en cours, même avec la démolition et la reconstruction, ce qui est assez inhabituel sur le marché italien.

Les entreprises profitent de ces nouveaux produits pour emménager dans de nouveaux bureaux modernes et fonctionnels. Ces locaux sont organisés en espaces ouverts, mais la façon dont ils sont utilisés est en train de changer, étant donné que de nombreuses entreprises introduisent le travail agile. Les grandes entreprises essaient donc d'introduire des façons flexibles d'utiliser les espaces.

Les fournisseurs d'espaces de coworking proposent non seulement des solutions pour les entreprises qui ont besoin d'espaces supplémentaires pour une période temporaire, mais aussi une toute nouvelle façon de travailler. Cela devient de plus en plus important pour les jeunes travailleurs (moins de 40 ans). Par conséquent, la part d'utilisation réalisée par les prestataires d'espaces flexibles a fortement augmenté au cours des dernières années.

IWG s'est implanté en Italie en 1996 et a fortement accru sa présence afin d'anticiper l'arrivée de WeWork. En raison des délais de transaction, si le premier contrat de location n'a été signé qu'en 2018 et que le premier centre devrait ouvrir au second semestre 2019 à Milan, le total des surfaces occupées (ou en négociation) représente plus de 20 000 m². Le « combat » entre ces deux grands exploitants s'avère intéressant. IWG possède des bureaux dans chaque quartier d'affaires. Au contraire, WeWork vise, pour le moment, les zones centrales et cherche à occuper des bâtiments entiers. Les stratégies diffèrent, mais les deux exploitants offriront des solutions différenciées aux clients. De plus, une autre entreprise internationale, Wellio, devrait entrer sur le marché avec un premier accord signé pour Via Dante 7 début 2019.

Parmi les exploitants italiens, deux méritent d'être mentionnés : Copernico, fondé à Milan, possède maintenant des espaces dans différentes villes italiennes, ainsi qu'à Bruxelles. TAG (TAlent Garden), un autre exploitant important est, n'est accessible qu'aux clients issus du secteur informatique. L'entreprise est présente dans 7 autres pays et souhaite étendre ses bureaux à l'étranger.



DONNÉES DU MARCHÉ (ENSEMBLE DE LA VILLE)



Nombre de centres d'espaces de coworking

64 centres

Coût moyen par bureau

(par mois)
650 €

Loyer de base (catégorie A) en centre d'affaires

46 €
 (EUR/m²/mois)

Utilisation totale du marché des espaces de travail 2018

364 300 m²

Espaces loués par les exploitants 2018

39 700 m²

Prévisions d'utilisation des exploitants 2019



Source : Colliers International

PRINCIPAUX CONTRATS

Nom	Quartier	Bâtiments	Taille (m ²)
WeWork	Centre d'affaires Duomo	Via Mazzini, 9-11 (prélocation)	7 000
Copernico s.r.l	Périphérie	Viale Monza, 259	6 200
Regus	Centre d'affaires Duomo	Galleria Passarella 1	6 000
Spaces	Centre d'affaires Porta Nuova	Porta Nuova, 21 (Bastioni)	4 900
WeWork	Centre d'affaires Duomo	Via Meravigli, 2 (prélocation)	4 700
Regus	Centre d'affaires Porta Nuova	Via Pola, 11	4 300
Regus	Centre d'affaires Porta Nuova	Via Filippo Turati 30	4 000
Regus	Semi Central	Via Nino Bixio, 31	2 100
Regus	Semi Central	Via Washington, 70	1 700

Source : Colliers International

REGUS

Centro Leoni | Milan

MOSCOU

FRANCOIS NONNENMACHER

Directeur | Département de représentation des entreprises
Tél : +7 495 258 5151
E-mail : Francois.Nonnenmacher@colliers.com



Le premier espace de travail flexible à Moscou est apparu il y a seulement quelques années. Aujourd'hui la ville compte environ 120 emplacements. Le nombre d'exploitants a augmenté de 31% comparé à 2016. Pour l'instant, Regus reste l'acteur principal sur le marché. Toutefois, l'activité récente des exploitants professionnels pourrait modifier la situation du marché en perspective.

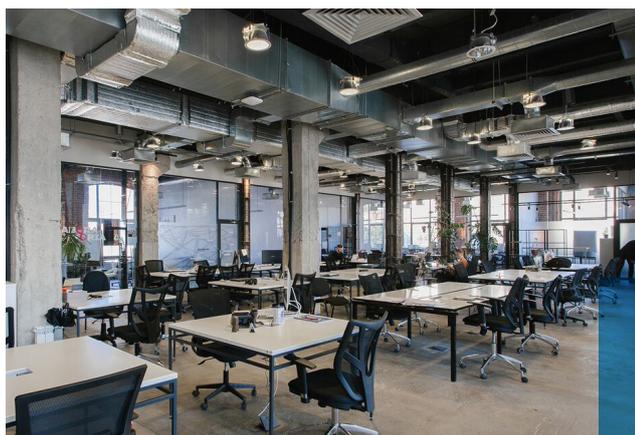
Les fournisseurs importants (avec des emplacements de 1000 à 3000 m²) sont principalement situés dans des immeubles de bureaux de catégorie A et B+/-, tandis que la majorité (70%) des petits espaces de coworking (moins de 100 m²) sont situés dans ces locaux de catégorie B ou inférieure.

Les exploitants d'espaces de coworking à Moscou sont principalement situés dans des zones à forte concentration d'activités commerciales : la moitié du coworking (48%) est située dans le centre des affaires et dans le quartier d'affaires CCIM Moskova-City.

La surface moyenne des nouveaux espaces de coworking est passée de 1300 m² en 2017 à 3300 m² en 2018, grâce à l'ouverture de plusieurs nouveaux sites par des exploitants professionnels locaux de coworking tels que Workki, SOK, CEO Rooms, avec des superficies allant de 1500 à 6000 m². En outre, l'exploitant international WeWork est entré sur le marché russe en 2018. Il prévoit d'ouvrir à Moscou trois centres de coworking cette année pour une superficie totale de 13000 m² et entend poursuivre son expansion à Moscou et Saint-Petersbourg.

À l'heure actuelle, il est possible de dire que la demande pour les espaces de coworking est en constante augmentation. Selon les informations fournies par les exploitants d'espaces de coworking, le taux moyen d'occupation des espaces ouverts varie entre 70% et 90%.

Toutefois, comparé à la situation internationale, le marché des espaces de coworking à Moscou n'en est qu'au stade initial de son développement - le nombre de grands centres, capables d'accueillir des clients majeurs, est limité, ce qui nous amène à prévoir une plus importante expansion de ce secteur à Moscou.



DONNÉES DU MARCHÉ (ENSEMBLE DE LA VILLE)



0,8 % | Occupé par des espaces flexibles
8,7 % | Taux de vacance
90,5 % | Autres

Nombre de centres d'espaces de coworking

118 centres

Coût moyen par bureau

(par mois)
318 €

Loyer de base (catégorie A) en centre d'affaires

€65
(EUR/m²/mois)

Utilisation totale du marché des espaces de travail 2018

1530 000 m²

Espaces loués par les exploitants 2018

49 700 m²

Prévisions d'utilisation des exploitants 2019



Source : Colliers International

PRINCIPAUX CONTRATS

Nom	Quartier	Bâtiments	Taille (m ²)
SOK, Arena Park	Leningradskiy	Leningradsky Ave., 36, bldg 5	6 000
SREDA	Federation, Tower East - Moskova-City	Presnenskaya Emb, 12	6 000
WeWork	Place blanche	Tverskoy - Lesnaya St, 5	5 900
Workki	Khamovniki	Zubovskiy Blvd, 17	4 500
Deworkacy	Premium	Corporate Innovations Hub	2 500
WeWork	Red Rose, Savin	Khamovniki - Timura Frunze St, 11	4 228
SOK	Pekin Gardens	Tverskoy - B. Sadovaya St, 5 bld 1	3 200
SOK, Zemlyanoy Val	Centre d'affaires extérieur Prem	Zemlyanoy Val Ul., 8	2 500

Source : Colliers International

The Key
Varshavskoye Hwy, Moscou

BUDAPEST

KATA MAZSAROFF

Directrice, Responsable des services entreprises
Tél: +36 1 336 4248
E-mail: kata.mazsaroff@colliers.com



À l'heure actuelle, 2,6 % du parc de bureaux de Budapest est constitué d'espaces de coworking. Il convient de distinguer deux types d'opérateurs d'espaces de coworking sur le marché de Budapest. La catégorie la plus représentée comprend les bureaux professionnels aménagés qui ciblent les entreprises traditionnelles comme occupants. L'autre type d'exploitants d'espaces de coworking se caractérise par de plus petits centres de coworking qui répondent aux besoins des PME et d'une génération plus jeune.

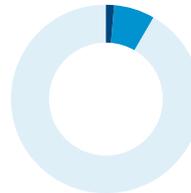
Les bureaux aménagés traditionnels disposent d'une part de marché de 80 % sur le marché des espaces de coworking, ce qui, à Budapest, représente environ 75 000 m². Regus est le leader sur le marché des espaces flexibles, suivi par l'opérateur NewWork qui connaît une croissance rapide. En moyenne, le taux d'utilisation se situe entre 1500 et 2 000 m², mais ce chiffre est en constante augmentation.

Le marché des centres de coworking est beaucoup plus fragmenté que celui des bureaux aménagés. Un centre de coworking occupe habituellement entre 150 et 500 m² d'espace de bureau dans un bâtiment. À Budapest, une superficie totale d'environ 20 000 m² est offerte par les centres de coworking, tels que L'office, Kaptár et d'autres centres plus petits destinés aux start-ups.

Les espaces de coworking à Budapest sont situés principalement dans le sous-marché central de Pest, ils incluent des concepts à petit budget tout comme des concepts haut de gamme. Ce secteur n'est toujours pas détecté et souffre d'un manque de transparence, mais selon les informations fournies par les exploitants, le taux d'occupation moyen oscille généralement entre 70 % et 90 %. Toutefois, la demande de solutions d'espaces de coworking est en hausse et, par conséquent, Budapest devrait voir de nouveaux exploitants internationaux d'espaces de coworking entrer sur le marché avant fin 2019.



DONNÉES DU MARCHÉ (ENSEMBLE DE LA VILLE)



2,6 % | Occupé par des espaces flexibles

7,3 % | Taux de vacance

90,1 % | Autres

Nombre de centres d'espaces de coworking

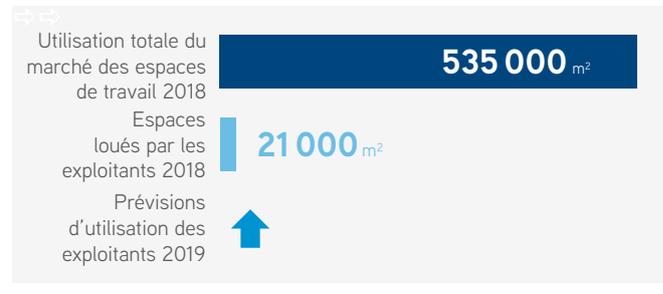
50 centres

Coût moyen par bureau

(par mois)
€415

Loyer de base (catégorie A) en centre d'affaires

€20
(EUR/m²/mois)



Source: Colliers International

PRINCIPAUX CONTRATS

Nom	Quartier	Bâtiments	Taille (m ²)
Spaces (Regus)	Centre d'affaires	Szervita Square	8 500
New Work Serviced Offices	Buda Nord	Buda Square, Lajos u. 48	3 600
DBH Business Services	Buda Sud	Budapart Gate, Dombóvári út 27	2 500
HubHub	Pest centre	Király utca 26.	2 200
Millenáris Startup Campus	Buda centre	a	2 000
New Work Serviced Offices	Váci Corridor	RM2 Business Center	760

Source: Colliers International

Graphisoft Park
District III, Budapest

VARSOVIE

MICHAL MIERZWA

Associé
Tél : +48 666 819 267
E-mail : Michal.Mierzwa@colliers.com



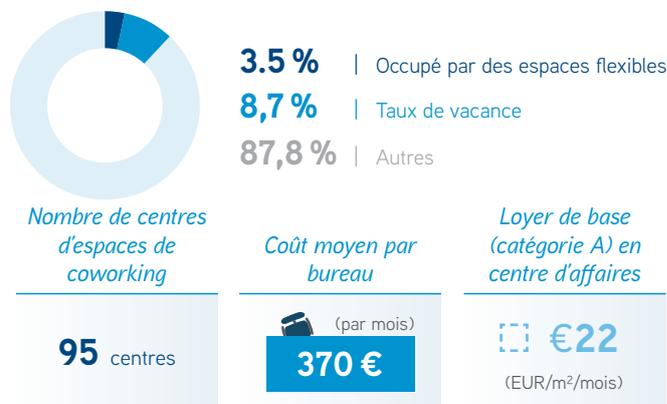
Le marché polonais des espaces flexibles connaît une croissance très rapide. À Varsovie, le secteur représentait environ 13 % de l'utilisation totale des bureaux en 2018.

Varsovie dispose d'une surface de près de 195 000 m² d'espaces de coworking et de bureaux aménagés.

WeWork est le leader du marché à Varsovie, il exploite cinq sites d'une surface de près de 40 000 m² et a annoncé l'ouverture de cinq autres au cours des 18 prochains mois. Regus est présent sur le marché polonais depuis plus de dix ans et dispose aujourd'hui d'une surface de 24 000 m² à travers 17 sites dans la capitale. Ils sont également présents dans d'autres grandes villes régionales polonaises.

La croissance rapide des espaces de coworking s'est poursuivie en 2018. Ils offrent une alternative aux locations à long terme pour les jeunes entrepreneurs, les start-ups, les freelances et de plus en plus souvent pour les grandes entreprises. Rien qu'à Varsovie, 107 000 m² ont été loués à des exploitants, dont la majorité (75 % de la surface) est située dans des zones centrales, où il est actuellement difficile pour les locataires de trouver des bureaux. Le taux de vacance à Varsovie a atteint son niveau le plus bas depuis le troisième trimestre 2012. Cet écart d'approvisionnement, qui est bénéfique pour les propriétaires, se poursuivra jusqu'en 2020/2021. La location d'un espace de travail flexible est l'un des meilleurs moyens de trouver des bureaux dans le centre-ville de Varsovie jusqu'à temps que la nouvelle vague d'approvisionnement arrive sur le marché.

DONNÉES DU MARCHÉ (ENSEMBLE DE LA VILLE)



Source : Colliers International

PRINCIPAUX CONTRATS

Nom	Quartier	Bâtiments	Taille (m ²)
WeWork	Centre-ville	Mennica Legacy Tower (bâtiment west)	14 200
CiC	Centre d'affaires	Varso	13 506
WeWork	Centre-ville	Browary Warszawskie K	10 500
MeetDistrict	Centre-ville	The Warsaw Hub	7 000
WeWork	Centre-ville	Browary Warszawskie J	5 700
WeWork	Centre d'affaires	Krucza 50, CEDET	4 500
HubHub	Centre-ville	Nowogrodzka Square	3 100

Source : Colliers International



Business Link
Varsovie

BUCAREST

DANIELA POPESCU

Directrice associée | Roumanie
Tél : +40 21 319 77 77
E-mail : Daniela.Popescu@colliers.com



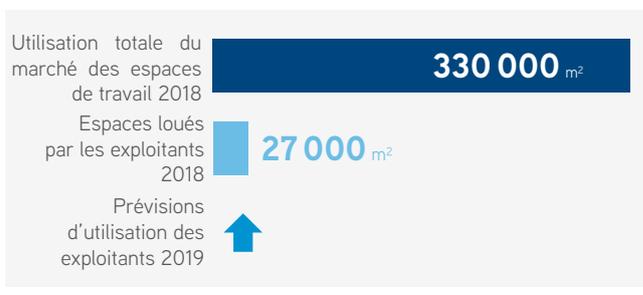
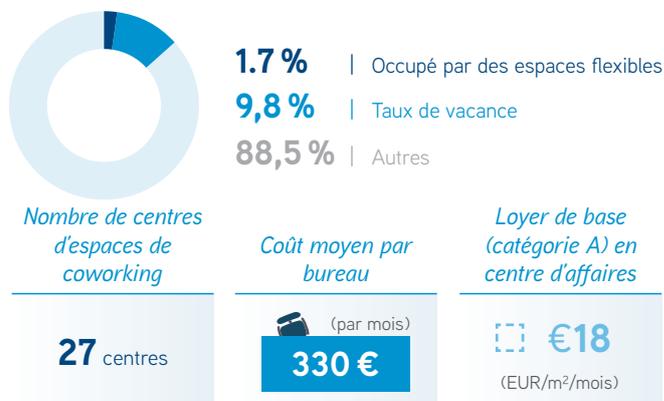
Le marché des espaces de coworking a pris son envol en 2018, l'utilisation totale des bureaux générée par ce segment ayant plus que triplée pour atteindre près de 27 000 m² (dont une grande partie en prélocation pour des ouvertures prévues en 2019). Les nouveaux acteurs sur le marché de Bucarest (tels que Mindspace, 3house, Spaces) ainsi que du plus acteur local – IWG – rencontrent beaucoup de succès. En fait, la scène nationale est dominée par IWG, qui est présent ici à travers deux marques : Regus et Spaces, ce dernier penchant vers l'expérience de travail collaboratif. À la fin de l'année dernière, il exploitait plus de 10 sites, représentant environ la moitié de l'espace total attribuable aux exploitants d'espaces de coworking.

Les véritables espaces de coworking - notamment les espaces ouverts, et pas seulement les mini-bureaux - représentaient un peu moins de la moitié du marché total des espaces flexibles à Bucarest (environ 40 000 m² fin 2018); les autres offrent tous les équipements de base de manière plus économique, dans un emballage moins raffiné. Il convient de noter que les opérateurs qui offrent l'alternative la plus qualitative, seront probablement plus actifs que les autres à l'avenir. En 2019, plusieurs nouveaux espaces de travail collaboratifs devraient voir le jour, ajoutant plus de 10 000 m² au marché.

Étant donné que les Roumains n'ont pas une culture de l'esprit d'entreprise contrairement à leurs autres pairs européens (en fait, le pays se classe parmi les derniers de l'UE en termes de nombre d'entreprises par habitant), nous pensons qu'un flux constant de demandes pourrait venir des entreprises qui cherchent à offrir à leurs employés la flexibilité de travailler depuis différentes zones de la ville. Cela présenterait l'avantage d'améliorer le confort des employés dans le cadre de leurs déplacements quotidiens puisque Bucarest est considérée comme l'une des villes les plus encombrées en Europe.



DONNÉES DU MARCHÉ (ENSEMBLE DE LA VILLE)



Source : Colliers International

PRINCIPAUX CONTRATS

Nom	Quartier	Bâtiments	Taille (m ²)
Mindspace	Dimitrie Pompeiu	Dimitrie Pompeiu 8	5 500
Spaces	Centre Ouest	Iuliu Maniu Boulevard 6	3 150
Spaces	Unirii	Boulevard Corneliu Coposu 6-8	3 000
Space	Piata Presei/Expozitiei	Bucuresti-Ploiesti Street, 19-21	1 400
Regus	Romana-Universitate	Calea Dorobantilor 32	1 200
Commons	Romana-Universitate	Nicolae Iorga Street, 5	650

Source : Colliers International

3house Universitate
Bucarest

PRAGUE

PETR ZALSKY

Associé, Directeur de l'agence immobilière
Tél : +420 601 056 858
E-mail : Petr.Zalsky@colliers.com



Le secteur du travail collaboratif à Prague est en développement depuis 15 ans. Au cours des deux dernières années, le marché a connu une évolution cohérente avec les tendances mondiales : des bureaux aménagés traditionnels aux centres de coworking plus modernes. Alors que les premiers bureaux entièrement aménagés ont ouvert leurs portes en 1994 et n'ont cessé de croître depuis, le premier véritable centre de coworking à Prague a ouvert ses portes en 2009.

La majorité des centres de coworking qui ont ouvert leurs portes depuis 2009 s'adressent aux jeunes créateurs, aux freelances et aux entrepreneurs indépendants désireux de cohabiter dans un espace avec d'autres personnes partageant les mêmes idées. La situation a changé en 2017 avec l'ouverture des premiers centres de coworking axés sur la clientèle d'entreprise avec Work Lounge, suivi de HubHub en 2018.

Le changement a également entraîné une évolution en terme de qualité des locaux loués par les exploitants d'espaces de coworking. À l'origine, les centres de création (à l'exclusion des bureaux aménagés) se concentraient sur les espaces hors bureaux tels que les anciens ateliers et les petits entrepôts industriels, les villas résidentielles ou d'autres espaces qui ne sont pas classés comme des bureaux de catégorie A ou B. La plus grande partie des espaces de coworking se trouvait donc en dehors des espaces de bureaux de qualité contrôlée. La première utilisation de 1000 m² de bureaux de catégorie A n'a été enregistrée qu'au cours du dernier trimestre 2016.

Depuis, l'utilisation des entreprises de coworking a été multipliée par cinq, chaque année, pour atteindre près de 25 000 m² à la fin de l'année 2018. La majorité des espaces loués en 2018 ouvriront en 2019 - 2020 et comprennent des noms importants dans le secteur du coworking international tels que WeWork ou Spaces ainsi que des acteurs locaux tels que HubHub. En 2019, nous prévoyons que la croissance du secteur se poursuivra, même si le rythme de croissance ne sera pas le même que celui des années précédentes.

DONNÉES DU MARCHÉ (ENSEMBLE DE LA VILLE)



Nombre de centres
d'espaces de
coworking

41 centres

Coût moyen par
bureau

(par mois)
390 €

Loyer de base
(catégorie A) en
centre d'affaires

€22
(EUR/m²/mois)

Utilisation totale du
marché des espaces
de travail 2018

519 200 m²

Espaces
loués par les
exploitants 2018

25 800 m²

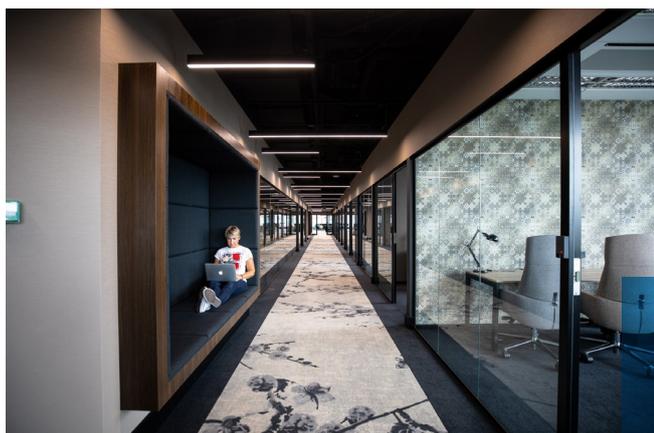
Prévisions
d'utilisation des
exploitants 2019

Source : Colliers International

PRINCIPAUX CONTRATS

Nom	Quartier	Bâtiments	Taille (m ²)
WeWork	Prague 1	Drn	5755
HubHub République tchèque	Prague 1	Na Příkopě 14	3600
New Work	Prague 5	Coral Office Park D	2019

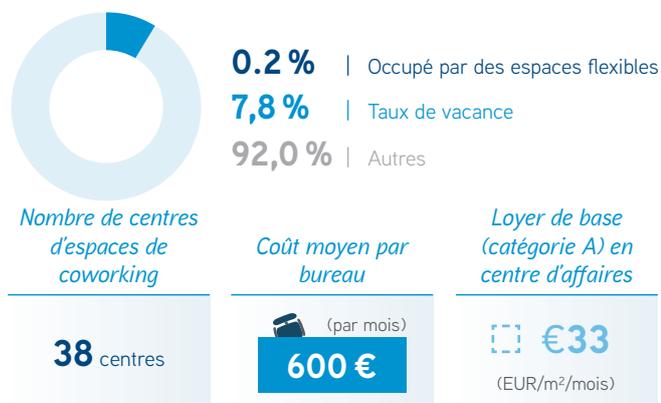
Source : Colliers International



Business Link
Prague

ROME

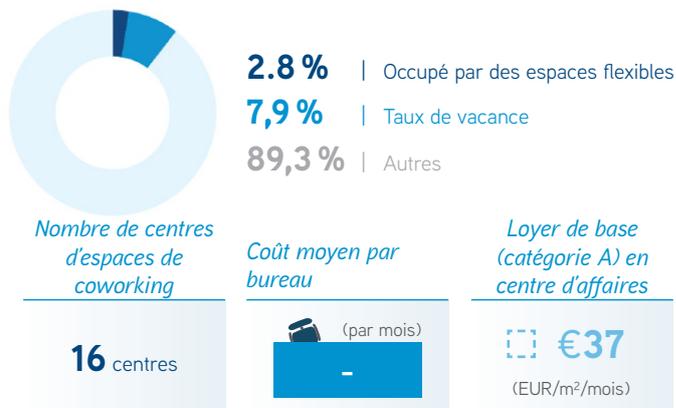
DONNÉES DU MARCHÉ (ENSEMBLE DE LA VILLE)



Source : Colliers International

MANCHESTER

DONNÉES DU MARCHÉ (ENSEMBLE DE LA VILLE)



Source : Colliers International

PRINCIPAUX CONTRATS

Nom	Quartier	Bâtiments	Taille (m ²)
Regus	Greater EUR	Via Luca Gaurico, 91/93	4 465
Copernico S.r.l.	Semi Central	Via Silvio D'Amico, 53	3 500
Regus	Greater EUR	Viale Giorgio Ribotta, 11	1 600

Source : Colliers International

PRINCIPAUX CONTRATS

Nom	Quartier	Bâtiments	Taille (m ²)
WeWork	Manchester centre-ville	Dalton Place	7 077
Central Working	Manchester centre-ville	55 Spring Gardeb	1 678

Source : Colliers International

CORRADO FERRETTI

Agence immobilière - Clients internationaux
Tél: +39 335 7623398
E-mail: Corrado.Ferretti@colliers.com



PETER GALLAGHER

Directeur | Bureaux nationaux
Tél: +44 1618 313 361
E-mail: Peter.Gallagher@colliers.com



BIRMINGHAM

DONNÉES DU MARCHÉ (ENSEMBLE DE LA VILLE)



Nombre de centres d'espaces de coworking

Coût moyen par bureau

Loyer de base (catégorie A) en centre d'affaires

17 centres



€33
(EUR/m²/mois)



Source : Colliers International

PRINCIPAUX CONTRATS

Nom	Quartier	Bâtiments	Taille (m ²)
BE Group	Birmingham centre-ville	Somerset House, Temple Street	3 545
Instant Managed Offices	Birmingham centre-ville	2 Colmore Square	1 973

Source : Colliers International

RICHARD WILLIAMS

Directeur associé
 Tél: +44 1212 657 630
 E-mail: Richard.Williams@colliers.com



BRISTOL

DONNÉES DU MARCHÉ (ENSEMBLE DE LA VILLE)



Nombre de centres d'espaces de coworking

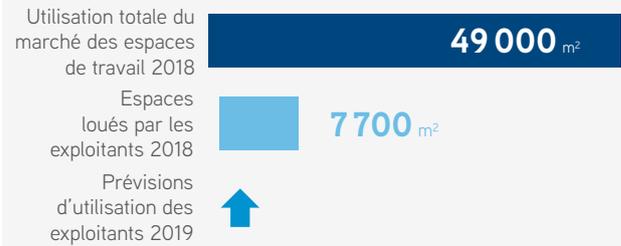
Coût moyen par bureau

Loyer de base (catégorie A) en centre d'affaires

16 centres



€35
(EUR/m²/mois)



Source : Colliers International

PRINCIPAUX CONTRATS

Nom	Quartier	Bâtiments	Taille (m ²)
Runway East	Bristol centre-ville	1 Victoria Street	2 801
Desklogde Limited	Bristol centre-ville	Unum House	2 669

Source : Colliers International

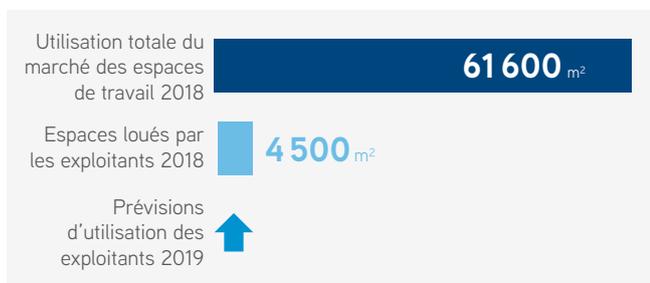
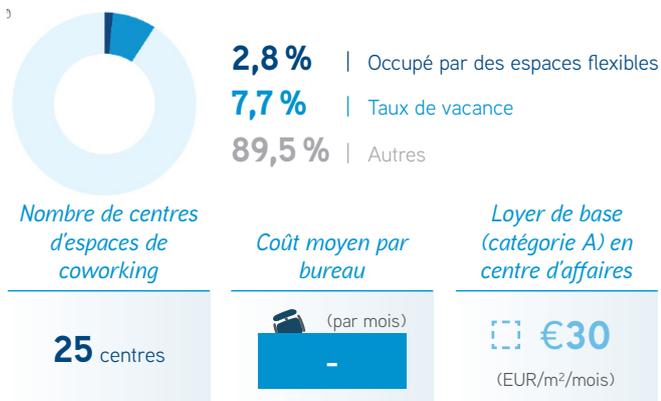
JAMES PREECE

Directeur
 Tél: +44 1179 172 047
 E-mail: James.Preece@colliers.com



LEEDS

DONNÉES DU MARCHÉ (ENSEMBLE DE LA VILLE)



Source : Colliers International

PRINCIPAUX CONTRATS

 Nom	 Quartier	 Bâtiments	 Taille (m²)
Gilbanks	Leeds centre-ville	1 Park Row	1843
Orega	Leeds centre-ville	St Pauls House	1037

Source : Colliers International

OLIVER STAINSBY
Expert principal
Tél : +44 1132 001 811
E-mail : Oliver.Stainsby@colliers.com



Contributeurs

dans la région

EMEA



DAMIAN HARRINGTON

Directeur | Responsable de la recherche EMEA
+44 2074 871 691
Damian.Harrington@colliers.com

EMEA



ISTVAN TOTH

Directeur associé | Spécialiste des données
+44 2074 871 899
Istvan.Toth@colliers.com

EMEA



JULIANE PRIESEMEISTER

Conceptrice de l'information
+31 6 20 24 17 10
Juliane.Prieemeister@colliers.com

ROYAUME-UNI.



MARK BOTT

Responsable des bureaux aménagés
+44 2073 446 501
Mark.Bott@colliers.com

ROYAUME-UNI.



JAMES RAWDON-MOGG

Directeur
+44 2074 877 048
James.Rawdon-Mogg@colliers.com

ROYAUME-UNI, LONDRES



GUY GRANTHAM

Directeur de la recherche et des prévisions
+44 2073 446 793
Guy.Grantham@colliers.com

RÉPUBLIQUE TCHÈQUE



ONDREJ VLK

Directeur de la recherche
+420 226 537 618
Ondrej.Vlk@colliers.com

HONGRIE



GERTRUD HAUSENBLASZ

Analyste de recherche
+3670 702 8626
Gertrud.Hausenblasz@colliers.com

ROUMANIE



SILVIU POP

Directeur de la recherche
+40 21 319 77 77
Silviu.Pop@colliers.com

DANEMARK



JOSEPH ALBERTI

Associé
+45 58 58 38 54
Joseph.Alberti@colliers.com

ITALIE



SIMONE ROBERTI

Directeur de la recherche
+39 02 67160213
Simone.Roberti@colliers.com

RUSSIE



VERONIKA LEZHEVA

Directrice | Département analytique
+7 495 258 5151
Veronika.Lezhneva@colliers.com

FRANCE



LAURENCE BOUARD

Directrice Etudes & Recherche
+33 6 81 56 49 02
Laurence.Bouard@colliers.com

PAYS-BAS



FRANK VERWOERD

Directeur de la recherche
+31 6 12 63 87 15
Frank.Verwoerd@colliers.com

ROYAUME-UNI, RÉGIONAL



LISA DEAN

Directrice associée
+44 2074 871 961
Lisa.Dean@colliers.com

ALLEMAGNE



SUSANNE KIESE

Directeur de la recherche
+49 211 862062-47
Susanne.Kiese@colliers.com

POLOGNE



DOMINIKA JEDRAK

Directrice de la recherche & des services de conseils
+48 666 819 242
Dominika.Jedrak@colliers.com

APAC



JONATHAN WRIGHT

Directeur
+852 2822 0577
Jonathan.Wright@colliers.com

www.colliers.com

Ce document a été préparé par Colliers International à des fins publicitaires et d'information générale seulement. Colliers International ne fait aucune affirmation, représentation et ne donne aucune garantie, expresse ou implicite, concernant les informations présentées, y compris, mais sans s'y limiter, les garanties de contenu, d'exactitude et de fiabilité. Toute partie intéressée devrait vérifier par elle-même l'exactitude de ces informations. Colliers International exclut sans équivoque toutes les modalités, conditions et garanties présumées ou implicites découlant du présent document et exclut toute responsabilité pour les pertes et dommages qui en découlent. Cette publication est la propriété de Colliers International et/ou de son/ses concédant(s) de licence. ©2019. Tous droits réservés.

