ESPACES FLEXIBLES 2023

LES RÉGIONS, AU CŒUR DES POTENTIELS DE DÉVELOPPEMENT

Une publication
C&W Research
2023

CUSHMAN & WAKEFIELD

SOMMAIRE

ESPACES FLEXIBLES 2023

LES RÉGIONS, RELAIS DE CROISSANCE INCONTOURNABLE POUR LES OPÉRATEURS

Des mouvements migratoires favorables aux Régions

Les espaces flexibles, une solution au besoin d'expérimentation géographique des entreprises

Un marché francilien qui arrive à maturité pour les opérateurs

LE MAILLAGE TERRITORIAL A L'OEUVRE

Les acteurs en présence

Où développer le business flexible ?

Interview expert : « L'utilisateur devient le principal *driver* des stratégies d'ouvertures de centres en Régions »

DE NOUVELLES MODALITÉS CONTRACTUELLES POUR ACCÉLÉRER LE MAILLAGE

Des opérateurs en recherche d'agilité

La complémentarité fait la force : franchises et joint-venture

Le contrat de gestion : un modèle venu de l'hôtellerie pour des opérateurs / prestataires de services

INTRODUCTION

Aujourd'hui avoir plus de **flexibilité**, des **coûts maîtrisés** et des **salariés épanouis** est devenu une nécessité pour les entreprises. L'évolution de la technologie et des mentalités permet de mettre en place des régimes de travail hybride qui ouvrent de nouveaux horizons aux entreprises comme à leur salariés, couplée à une dimension servicielle en pleine expansion : tous les feux sont donc au vert pour les solutions en prestation de services.

La flexibilité des **durées d'engagement** et des **contrats** est très recherchée. Ce besoin des entreprises était déjà présent dans les années 2010 mais s'est **accentué** très fortement depuis 3 ans sur fonds de crise pandémique, économique et de démocratisation du télétravail. Les entreprises veulent pouvoir ajuster leur baux et leurs espaces en fonction de l'état de santé de leur **trésorerie**, de la fréquence du **télétravail** de leurs salariés, mais également de la **croissance** et de la **réduction** potentielle de leurs effectifs dans un monde en perpétuelle transformation.

Dans ce contexte, les opérateurs d'espaces flexibles reprennent activement le cours de leur **développement**. A la recherche de **relais de croissance**, ils s'appuient à la fois sur un maillage géographique national (voir international) et sur des modus operandi usités ou plus innovants pour **structurer et financer** leur développement.

Les **intentions d'implantation** dans les métropoles régionales et autres villes de tailles intermédiaires sont confortées par les nouveaux modes de travail et une **variation démographique** (population et entreprises) en faveur des Régions qui bénéficient en outre bien souvent d'un marché immobilier plus accessible.

Parallèlement, le développement du **business model** des opérateurs s'appuie sur la mise en place de différents **schémas** comme les baux, la franchise ou les joint-ventures, mais aussi sur des **partenariats et des synergies** avec différents acteurs immobiliers (investisseurs, promoteurs, …) et par le déploiement du contrat de gestion inspiré des **pratiques de l'hôtellerie** ou de **l'immobilier géré** (résidence senior ou étudiante).

> LES OPÉRATEURS MISENT DÉSORMAIS SUR L'ENSEMBLE DU TERRITOIRE.
>
> **Audrey Wozniak,** Flex Community Officer

LES RÉGIONS, RELAIS DE CROISSANCE INCONTOURNABLE POUR LES OPÉRATEURS

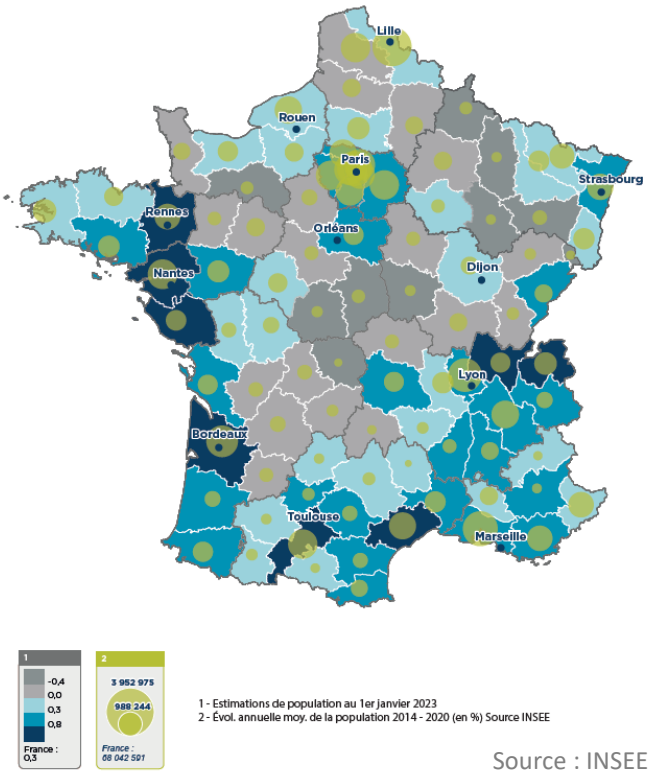
Mouvements migratoires, nouveaux modes de travail, maturation du marché francilien : la conjoncture du monde du travail post-pandémie voit se dessiner des tendances propices au développement accéléré des espaces flexibles dans les Régions métropolitaines.

1 / Des mouvements migratoires favorables aux Régions

Une poussée démographique déjà ancienne

Sur un plan national, cela fait plus d'une décennie que l'évolution démographique se polarise de plus en plus entre les Régions les plus dynamiques (Régions de l'Arc Atlantique et du Grand Sud du pays, y compris le couloir rhodanien) et celles, moins nombreuses, en déclin (Nord-Est, Hauts-de France, Centre). L'Ile-de-France occupe quant à elle une situation particulière :
- d'un côté, il convient de distinguer entre la situation de Paris intra-muros, en déclin, et celle des départements limitrophes, en développement ;
- d'autre part, la jeunesse de ses résidents lui permet d'afficher une poursuite de la croissance de sa population, alors même que la région connaît un déficit migratoire de plus en marqué.

Population : estimation au 1er janvier 2023 et variation entre 2014-2020



1 - Estimations de population au 1er janvier 2023
2 - Évol. annuelle moy. de la population 2014 - 2020 (en %) Source INSEE

Source : INSEE

Cette dynamique très positive en faveur des Régions va s'accentuant, comme le confirme la projection réalisée par l'INSEE pour 2023, qui prévoit un faible recul de la population (dans une fourchette limitée ne dépassant les 0,5%) comparativement à 2020 dans seulement 4 Régions métropolitaines (Bourgogne-Franche-Comté, Centre-Val de Loire, Hauts-de-France Normandie), et une stagnation pour le Grand Est. Partout ailleurs, la population affiche une progression, le taux de croissance dépassant même 1,3 %, à l'exception notable de l'Île-de-France : c'est le cas en Auvergne-Rhône-Alpes, Bretagne, Nouvelle Aquitaine, Occitanie, Pays de la Loire et PACA.

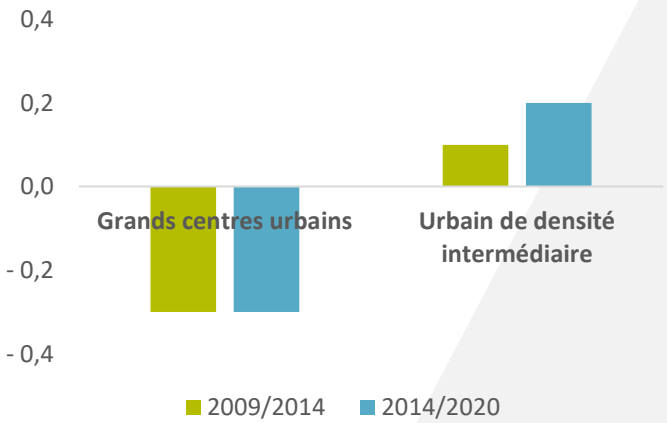
Une tendance plus générale au desserrement des populations à différentes échelles

Derrière cette poussé démographique des Régions se cachent des flux migratoires plus complexes, que la pandémie a accélérée et amplifiée comme le confirme la dernière étude POPSU de février 2022 « Exode urbain, un mythe des réalités » ou encore l'analyse « Crise et développement du télétravail : davantage de départs des grandes métropoles et de l'aire parisienne » de l'INSEE publiée en mars 2023. Si le retour dans les campagnes prophétisé par certains n'a pas eu lieu, on observe un phénomène net de départs des résidents des grands centres urbains vers d'autres territoires moins denses, comme des villes de tailles intermédiaires ou des couronnes périurbaines. Ce desserrement des centre urbains, s'il est particulièrement visible en Île-de-France, s'observe également dans toutes les grandes agglomérations régionales, qui connaissent un mouvement de périurbanisation ou de développement de villes satellites.

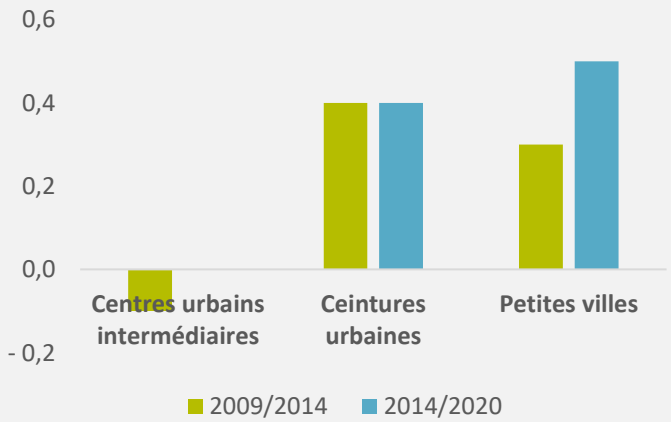
Aire d'attraction des villes	Ratio entrées / sorties	Evolution 2021 / 2022
Aire de Paris	0,36	▲
> 700 000 habitants (hors Paris)	0,85	▲
De 200 à 700 000 habitants	1,11	=
De 50 à 200 000 habitants	1,25	▼
< 50 000 habitants	1,28	▼
Hors aires d'attraction	1,36	▼

Source : INSEE d'après les contrats de réexpédition définitive de la Poste

Variation du solde migratoire apparent entre 2014 et 2020 - espaces urbain



Détail espaces urbains de densité intermédiaire



Source : INSEE

FOCUS sur les flux migratoires de l'Île-de-France

Flux migratoires Ile-de-France / Région
(mars 2021 – mars 2022)

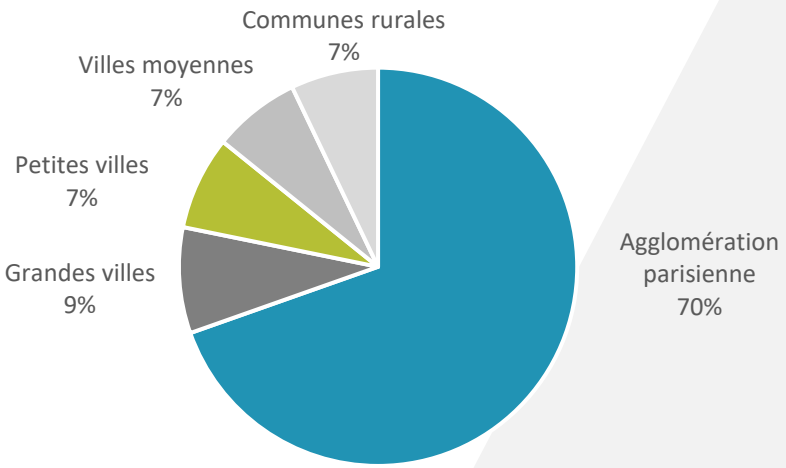
Source : POPFLUX

Selon l'Insee, sur une année, pour 35 ménages qui arrivent en Île-de-France, 100 la quittent.

Sur la période mars 2021 – mars 2022, le flux migratoire de l'Île-de-France apparaît déficitaire, quelle que soit la région d'accueil.

Ainsi, parmi les franciliens ayant déménagé, 30% ont décidé de quitter l'Île-de-France, pour s'installer aussi bien dans une commune rurale, qu'une ville (petite, moyenne ou grande).

Destination des franciliens lorsqu'ils déménagent
(mars 2020 – mars 2021)



Source : POPSU

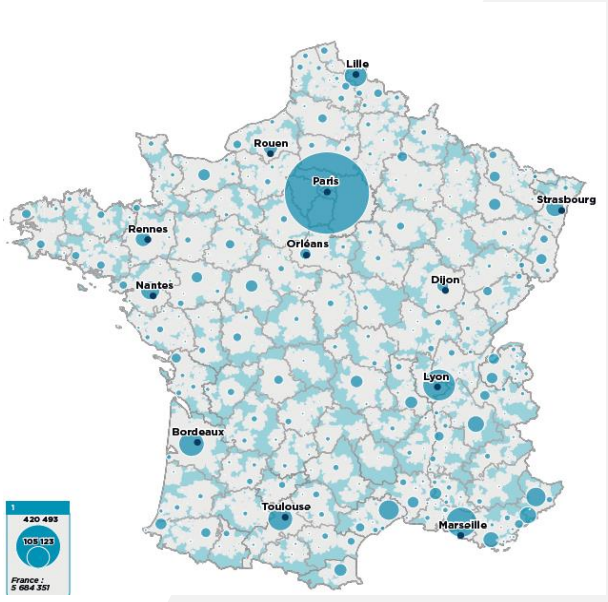
Une démographie des entreprises et de l'emploi qui s'ajuste lentement

En 2021, la métropole compte 5 684 351 unités légales *. Les principaux départements lesplus accueillants sont Paris, les Hauts-de-Seine et la Seine-Saint-Denis pour l'Île-de-France (1ère région), le Rhône pour Auvergne-Rhône-Alpes (2ème), les Bouches du Rhône et les Alpes-Maritimes pour PACA (3ème), l'Hérault et la Haute-Garonne pour l'Occitanie (4ème), la Gironde pour la Nouvelle Aquitaine (5ème).

995 868 entreprises ont été créées dont 61% par des micro entrepreneurs ; 5 % des entreprises classiques emploient des salariés au moment de leur création dont 2 % au moins un salarié. Les évolutions des créations d'entreprises sont positives en Bretagne, Pays de la Loire, Centre Val de Loire, Nouvelle Aquitaine et Auvergne-Rhône-Alpes et PACA ainsi qu'en l'Île-de-France qui reste la première région contributrice de la hausse globale au niveau national.

Ainsi en 40 ans, l'emploi a davantage augmenté dans les grandes zones d'emploi, hors Île-de-France. Il se concentre de plus en plus de la façade atlantique à la Méditerranée ainsi que de la vallée du Rhône à l'Alsace. L'emploi a redémarré dès le 3ème trimestre 2020 pour dépasser son niveau d'avant pandémie au 3ème trimestre 2021. La « façade Manche/Atlantique » et le Centre-Ouest sont les territoires où le redémarrage post-crise est le plus marqué. A l'inverse, l'Île-de-France, dont la croissance avant la crise était forte, peine à retrouver une dynamique.

Nombre d'entreprises par aires d'attraction des villes



Unités légales* (en nombre) 2021 – source INSEE

France par aire d'attraction des villes (699 aires d'attraction des villes 2020)

** L'unité légale est une entité juridique de droit public ou privé. Cette entité juridique peut être : une personne morale, dont l'existence est reconnue par la loi indépendamment des personnes ou des institutions qui la possèdent ou qui en sont membres ; une personne physique, qui, en tant qu'indépendant, peut exercer une activité économique.*

TOP DES BASSINS D'EMPLOI EN FRANCE MÉTROPOLITAINE MÉTROPOLES ET VILLES MOYENNES

PAR NOMBRE D'UNITÉS LÉGALES D'ENTREPRISES EN 2021

1	Paris	1 511 075
2	Lyon	224 173
3	Aix-Marseille Métropole	201 768
4	Bordeaux	135 663
5	Toulouse	129 005
6	Lille	109 228
7	Montpellier	91 887
8	Nice	85 404
9	Nantes	78 515
10	Strasbourg	68 924
11	Cannes - Antibes	63 820
12	Grenoble	61 761
13	Toulon	56 332
14	Rennes	51 264
15	Rouen	43 240
16	Perpignan	36 760
17	Saint-Étienne	35 754
18	Clermont-Ferrand	34 622
19	Avignon	34 004
20	Tours	33 988
21	Nancy	33 109
22	Caen	32 693
23	Bayonne	30 669

Source : Insee

2 / Les espaces flexibles, une solution au besoin d'expérimentation géographique des entreprises

La longue période de pandémie a, entre autres, accéléré 3 pratiques qui impactent directement l'implantation de nouvelles entreprises en Régions : le télétravail, les migrations de populations actives et le changement du rapport de force entre salarié et entreprise. C'est ainsi que de plus en plus de salariés en recherche d'une autre qualité de vie quittent Paris pour les Régions, d'autres quittant les grandes métropoles régionales pour des villes moyennes. Pour conserver leurs forces vives et leurs « top talents », les entreprises sont conduites à s'adapter à ces mouvements : suivre et accompagner leurs salariés nomades…ou prendre le risque de les perdre dans un contexte concurrentiel croissant. Les métropoles régionales et les villes moyennes constituent alors un nouveau champ d'implantation.

Ces entreprises, souvent de taille critique, cherchent à implanter des bureaux pour développer des filiales, constituer des équipes projet, ou fournir des lieux de sociabilisation à leurs top talents en télétravail. Cependant, toute nouvelle implantation implique de « prendre la température du territoire ». Par ailleurs, le manque de visibilité lié à la conjoncture économique actuelle, la difficulté à anticiper les fluctuations des effectifs et la pérennité des équipes constituent des freins au développement sur le long terme de nouvelles implantations.

Pour surmonter ces freins, les entreprises ont besoin de flexibilité : c'est alors que le recours à un espace de coworking ou à du bureau opéré prend tout son sens. En effet, une signature de contrat de prestations de service offre une véritable souplesse tant dans la durée de location que dans l'aménagement des espaces : à ce titre, elle semble moins risquée, moins engageante qu'une prise à bail classique. Elle peut permettre de servir de phase test avant un engagement 3/6/9, d'autant que les coûts liés à ce type de contrat restent plus avantageux jusqu'à une certaine durée au-delà de laquelle le bail classique retrouve tout son intérêt. Cette durée varie selon la localisation. Par exemple, à Paris le bail 3/6/9 devient financièrement plus intéressant au-delà de 36 mois.

Les deux facettes du travail hybride conduisent à un besoin accru de lieux de travail alternatifs, à la fois aux bureaux traditionnels de l'entreprise et au domicile du collaborateur. Le succès croissant rencontré par le concept de la ville du quart d'heure, allié à la tendance au desserrement des lieux de résidence qui s'est accélérée avec le développement du télétravail, pousse les entreprises à proposer des solutions de travail à la carte et situés au plus près du lieu de résidence du salarié, notamment des espaces de bureaux flexibles.

92%

des salariés souhaitent mixer présentiel et télétravail

Travail hybride

Télétravail
Où?
A domicile
Espace flexible
Autre tiers-lieu

Présentiel
Où ?
Dans les bureaux de l'entreprise
Espace flexible

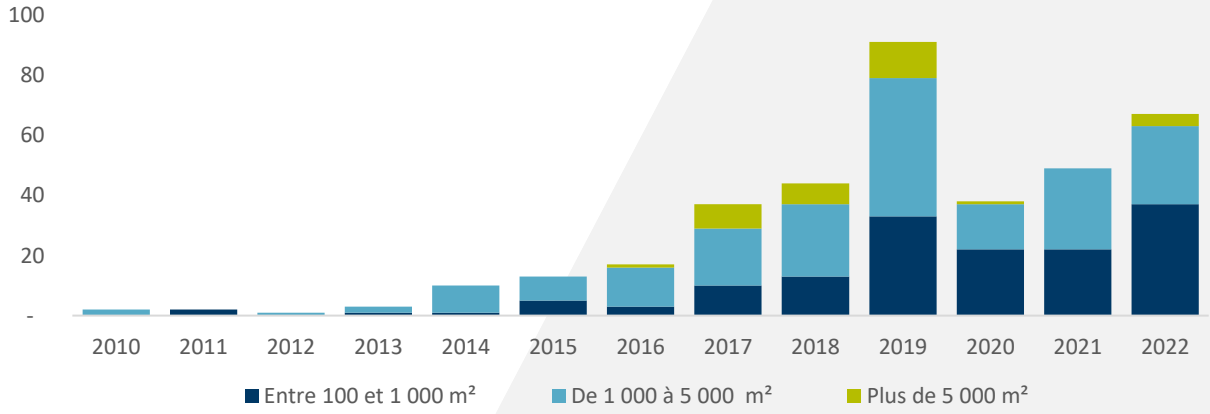
D'après l'INSEE, la distance minimale domicile-travail que parcourent les 10 % des Français les plus éloignés de leur lieu de travail a augmenté, surtout à Paris et dans les villes de plus de 700 000 habitants, et d'autant plus pour ceux qui télétravaillent.

La ville du **1/4 d'heure**
- des bureaux de voisinage,
- des solutions de proximité

3 / Un marché francilien qui arrive à maturité pour les opérateurs

Les espaces flexibles, coworking comme bureaux opérés, sont désormais bien ancrés dans le paysage de l'immobilier d'entreprise et des solutions de travail hybrides, en particulier en Ile-de-France où ce marché s'est développé de manière exponentielle, depuis 2013. Certes, la pandémie a freiné cette expansion en 2020 mais le secteur s'est relevé assez rapidement dès 2021. Ainsi, en 2022, le nombre de prises à bail et achats de locaux réalisé par des opérateurs de bureaux flexibles s'est réhaussé de +35% en un an, +55% en volume placé, pour un total de près de 70 signatures sur des surfaces supérieures à 100 m². Les grands opérateurs ont gagné des parts de marché et ont participé à une montée en gamme des espaces proposés et de leur ergonomie. Ils coexistent avec des acteurs plus petits, qui cherchent à se démarquer en développant de nouveaux modèles, dans un contexte concurrentiel challengeant en constante transformation où franchises et joint-ventures sont monnaie courante.

Historique des transactions de bureaux >100 m² signées par des opérateurs flexibles en Ile-de-France



En Ile-de-France, les opérateurs flexibles plébiscitent la capitale, qui concentre près de 3/4 des espaces franciliens. Des centres de coworking ou des bureaux opérés dans les quartiers centraux parisiens garantissent un taux de remplissage élevé. Cependant, les locaux intra-muros sont de plus en plus difficiles à trouver, a fortiori à Paris QCA et centre-est, quartiers particulièrement prisés par les entreprises et les opérateurs flexibles. Cette tendance devrait s'accentuer : la tension extrême de ces marchés où la vacance est passée en dessous de la barre des 3% fin 2022 devrait s'accentuer encore en 2023, au vu du manque d'offres à venir et du rythme soutenu des commercialisations, constituant un frein à l'expansion des opérateurs qui souhaiteraient multiplier leurs adresses sur la capitale, ou pour de nouveaux entrants en recherche d'implantations franciliennes.

Cette difficulté réhausse ainsi les valeurs locatives de bureaux : début 2023, dans les quartiers les plus centraux de la capitale, le *prime* des bureaux classiques se positionne à 960 €/m²/an, le loyer moyen de 2nde main étant quant à lui proche des 600-700 €/m²/an. Le loyer moyen payé par les opérateurs flexibles lors de leurs prises à bail s'en est fortement ressenti : à Paris, il est ainsi passé de 582 €/m²/an en 2017 à 697 €/m²/an en 2022. Un facteur qui contraint de plus en plus d'opérateurs de centres de coworking et de bureaux opérés à se positionner sur le créneau haut de gamme dans la capitale.

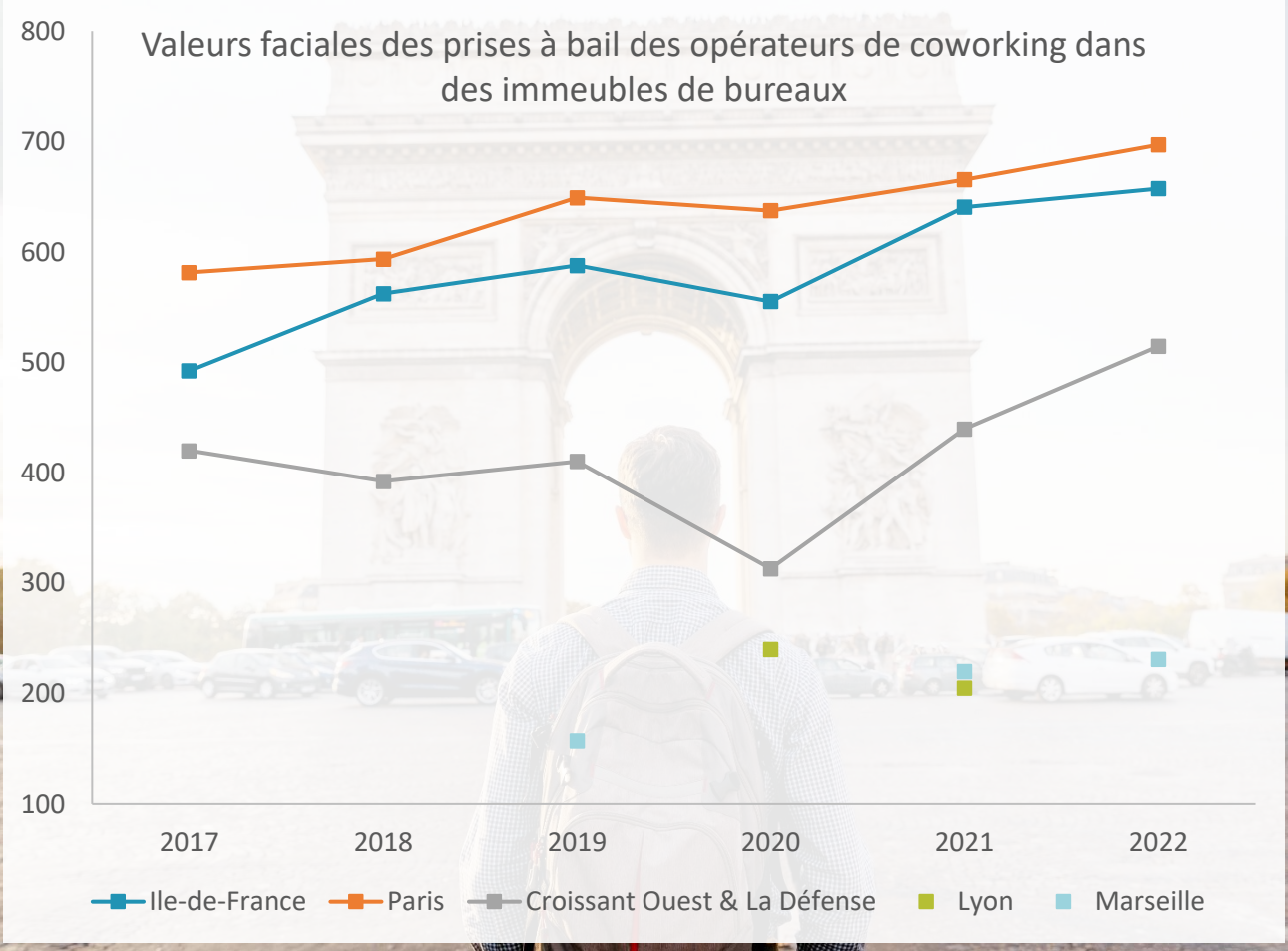
626 200 m²
signés depuis 2017
par les opérateurs flex
en Ile-de-France*

* demande placée bureaux > 1 000 m²
hors contrats de gestion
Source : C&W Research

En face, les entreprises recherchent toujours davantage de centralité et de proximité avec leurs partenaires, fournisseurs et concurrents. Dans le même temps, elles apparaissent de plus en plus fragilisées par la crise économique et pourraient commencer à envisager des solutions de locaux flexibles plus abordables en périphérie francilienne, notamment à proximité des hubs de transport en commun, en complément de leur stratégie de réduction de leur empreinte immobilière aujourd'hui prioritaire. Les nouveaux besoins de proximité en rapport avec le modèle émergeant de la ville du quart d'heure ont cependant permis aux opérateurs flexibles ayant fait le pari d'ouvrir des centres en proche banlieue de voir le remplissage de leurs locaux les mieux placés progresser.

Par conséquent, les ouvertures de nouveaux espaces s'accélèrent en périphérie francilienne sur ces marchés moins tendus et plus accessibles : rien que dans le Croissant Ouest, le nombre de prises à bail réalisé par des opérateurs a augmenté de +133% entre 2021 et 2022. Et là aussi, les loyers payés par les opérateurs progressent à leur tour fortement : dans le Croissant Ouest et La Défense, le loyer moyen est ainsi passé de 420 à 515 €/m²/an entre 2017 et 2022. Incitant les opérateurs à élargir leur scope de recherche pour de nouveaux relais de croissance…

LES OPÉRATEURS FLEXIBLES CONFRONTÉS A DES LOYERS DE PLUS EN PLUS ÉLEVÉS EN ILE-DE-FRANCE, DES VALEURS ENCORE ACCESSIBLES EN RÉGIONS



Source : Cushman&Wakefield Research

*

LE MAILLAGE TERRITORIAL A L’OEUVRE

Dans un marché régional où l'offre d’espaces flexibles n'est pas encore en adéquation avec la demande, les opérateurs cherchent à parfaire leur couverture territoriale. Cependant, le niveau relativement faible de l’offre immobilière de bureaux disponible ne risque-t-il pas de freiner leur développement ?

1 / Les acteurs en présence

En 2023,
16 des **25**
principaux opérateurs
en France*
sont présents
en Régions

+25%
Evolution moyenne
du CA des opérateurs
de coworking en 2022

+10% *l*an
jusqu'en 2024

200 000 m²
Volume des espaces
flexibles
à ouvrir en France par les
25 plus grands opérateurs
d'ici 2 ans et demi

Plusieurs caractéristiques entrent en ligne de compte chez les opérateurs d'espaces flexibles dans leur stratégie de développement, entre autres : la densité de population, l'offre immobilière, la possibilité de pénétration sur le marché en fonction des acteurs déjà présents ou encore l'ouverture des propriétaires privés locaux à la nouveauté. D'autres encore ont des stratégies dépendant avant tout d'un objectif de maillage ultra-densifié à l'image de certaines marques de restauration rapide.

Aux historiques Regus, Multiburo ou Buro Club, déjà bien présents en Régions, se rajoutent les opérateurs qui ont ancré leur développement en Régions : on peut citer Hiptown, Bureaux & Co, Flex-O, Newton Offices, Now Coworking ou encore The Babel Community.

Les « parisiens », Wojo, Spaces ou Startway se déploient également hors de la capitale, en direction des grandes agglomérations régionales (Lyon, Marseille, Lille et Bordeaux) ou des villes moyennes (Dijon, Grenoble, Rouen, Metz, Clermont-Ferrand ou Orléans).

* Classement par surface immobilière des opérateurs - Cushman & Wakefield

LES 25 PRINCIPAUX ACTEURS DES ESPACES FLEXIBLES EN 2023

Opérateurs	Surface	Nombre d'espaces	Présence en Régions
IWG (Regus, Space et Signature)	221 800 m²	131	OUI
WeWork	138 000 m²	18	NON
Morning	102 400 m²	42	NON
Deskeo	85 300 m²	70	OUI
Wojo	76 100 m²	17	OUI
Buro Club	65 400 m²	101	OUI
La Poste Immobilier (Startway, Multiburo)	61 000 m²	51	OUI
Tivoli Capital WL (Newton Office, I Lov'it)	60 600 m²	10	OUI
Now Coworking, Now Connected	34 300 m²	17	OUI
Groupe Courtin (Flex'O)	32 800 m²	11	OUI
MD2G (MyFlexOffice)	32 000 m²	84	OUI
Bureaux & Co	27 100 m²	15	OUI
Hiptown	26 050 m²	31	OUI
Covivio (Wellio)	24 700 m²	7	OUI
Les Nouveaux Bureaux	21 700 m²	20	NON
Patchwork Coworking	20 600 m²	10	NON
Kwerk	17 400 m²	4	NON
Welkin & Meraki (Industrious)	16 400 m²	4	NON
Groupe Legendre (Whoorks)	15 300 m²	3	OUI
B'coworker	12 400 m²	13	OUI
Work and Share	12 000 m²	8	NON
Icade (Imagin' Office)	10 800 m²	8	OUI
The Babel Community	10 700 m²	4	OUI
The Bureau	10 100 m²	4	NON
Deskopolitan	9 900 m²	4	NON

Source : Cushman & Wakefield
Classement par surface estimée des opérateurs ayant plusieurs localisations
Centres ouverts et prévus à l'ouverture (bail signé) connus en juin 2023

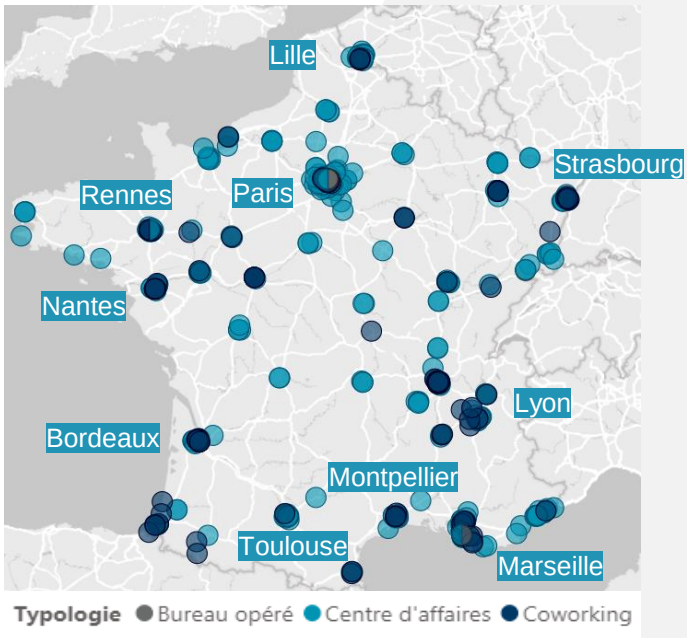
2/ Où développer le *business* flexible ?

Un maillage territorial à optimiser au vu des tensions croissantes

Parmi les 10 principales métropoles régionales, les développements les plus avancés sur situent sur Lyon, Aix-Marseille, Lille et Bordeaux. Nice, Nantes et Montpellier sont en phase de rattrapage, et Strasbourg, Toulouse et Rennes apparaissent plus en retrait. Les villes de plus petite taille comme Dijon, Grenoble, Rouen, Metz, Clermont-Ferrand ou Orléans sont moins couvertes par des opérateurs d'envergure nationale mais comptent tout de même des centres gérés par des acteurs locaux ainsi que des implantations Regus, ce dernier bénéficiant de loin de la meilleure couverture territoriale.

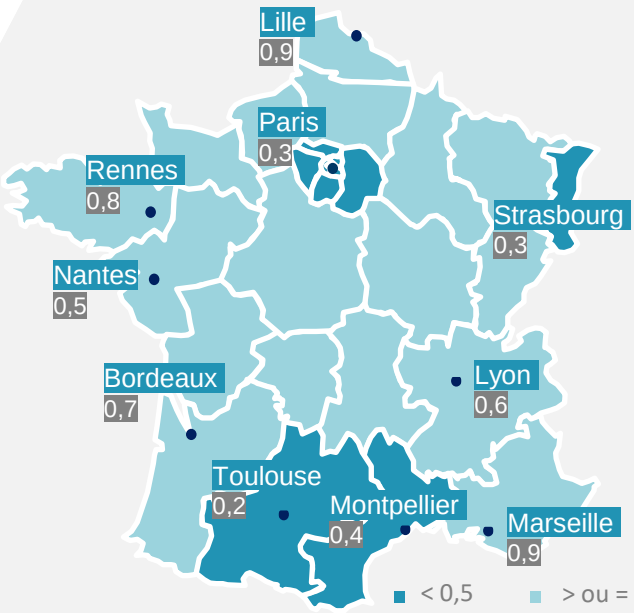
L'écoulement des postes de travail chez les opérateurs déjà installés donne un indicateur de l'adoption des solutions flexibles par les entreprises au niveau local. Il permet également de distinguer le niveau de tension sur les marchés des métropoles considérées. Certains se révèlent particulièrement sous tension, les intentions de recherche étant proportionnellement plus nombreuses que les offres proposées. C'est le cas notamment de Paris, Strasbourg, Toulouse ou encore Montpellier. Les autres métropoles ne sont pas en reste avec des ratios tous inférieurs à 1, ce qui ouvre le champs des possibles pour davantage de développements.

Concentration des espaces flexibles (sup. à 100 m²) en France



Source : Cushman & Wakefield

Ratio offre / intentions de recherche en 2022



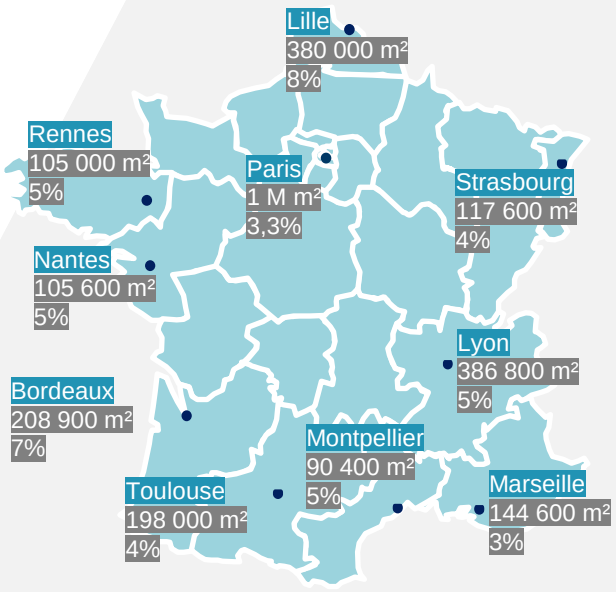
Source : Ubiq

Le niveau de l'offre de bureaux, un frein au développement des opérateurs ?

Les entreprises sont demandeuses en bureaux opérés et en coworking mais l'offre immobilière de bureaux dans certaines villes est-elle assez dense pour permettre aux opérateurs de s'y implanter davantage? Le manque d'offre immobilière de bureaux, immédiate et disponible d'ici 1 an, peut en effet d'être un frein à la prise à bail ou à l'achat de locaux par les opérateurs. C'est le cas notamment des métropoles où la vacance à un an est inférieure à 5% comme Marseille, Toulouse ou Strasbourg. D'autres villes comme Lyon, Bordeaux ou Lille bénéficient d'une politique de construction affirmée pour les 3 prochaines années, ce qui renouvellera leurs parcs immobiliers et favorisera les mouvements. La vacance peut cependant s'amenuiser assez rapidement dans les métropoles où le ratio offre/demande se révèle assez tendu (inf. à 1*) comme Montpellier, Nantes et Rennes, d'autant plus que la taille des parcs reste ténue.

De plus, le niveau de l'offre diminue souvent dans les secteurs centraux par rapport à la périphérie. Par exemple, même si le taux de vacance global à Paris est de 6%, celui du Quartier Central des Affaires lui est bien inférieur, ce schéma se retrouve également dans la plupart des métropoles régionales, comme Lyon et Bordeaux. La centralité est un point particulièrement important pour les bureaux opérés tandis que les centres d'affaires ou de coworking peuvent éventuellement s'éloigner un peu plus des centres-villes, à condition de correspondre à la demande des entreprises et salariés nomades. Toutefois, les opérateurs peuvent se tourner vers des ressources alternatives pour s'implanter dans les métropoles peu offreuses, notamment en recherchant des immeubles de seconde main vacants à rénover, ou encore se tourner vers d'autres typologies d'actifs (pieds d'immeuble résidentiel, commerces…) à transformer en centre de coworking ou d'affaires.

Offre à 1 an* et taux de vacance estimé des bureaux classiques fin 2022



Source : Cushman & Wakefield Research
Taux de vacance estimé

* Cumul du stock immédiat et de l'offre future certaine à 12 mois.

EXEMPLES DE DÉVELOPPEMENT EN RÉGIONS

IWG

Le groupe se développe en propre au travers de ses 5 enseignes (Regus, HQ, Stop & Work, Spaces et Signature) et souhaite atteindre un réseau de 1 000 centres en France d'ici 2030, en s'appuyant très largement sur la franchise. Pour cela, il compte proposer aux futurs franchisés de se concentrer sur des territoires de 4 à 5 villes de taille moyenne et d'exploiter des réseaux de plusieurs centres. IWG vient également de signer un accord de gestion multi sites avec Pierre Premier Gestion prévoyant l'ouverture de 10 sites de travail flexible dans le grand Ouest (Mans, Tours, Angers, Nantes, Vannes et la périphérie de Rennes) et d'ouvrir un centre Regus à Clermont-Ferrand dans le cadre d'un contrat de franchise avec le groupe Sedadi pour l'ouverture à terme de 5 sites en Régions Auvergne-Rhône-Alpes.

Flex-O

Déjà opérationnels à Lyon, Villeneuve d'Ascq, Nantes, Montpellier, Nice, Sophia-Antipolis, Rennes, Bordeaux et Mérignac, Flex-O comptera un parc en gestion de 32 800 m² à brève échéance, avec 2 nouvelles ouvertures d'ici un an engagés à Bayonne et Montpellier. Plus de 11 000 m² sont également en cours de signature, l'opérateur ambitionnant de constituer un réseau de 50 centres pour environ 150 000 m² de surfaces en gestion d'ici 2026.

Newton Office

Ce bailleur / opérateur devrait d'ici 2024 figurer parmi les principaux opérateurs du coworking (hors bureau opéré) au niveau national, avec près de 60 000 m² de surfaces exploitées, dont de nouvelles ouvertures à Nice, Marseille, Lille, Lyon et Toulouse. Newton Office envisage de poursuivre son développement dans les grandes métropoles avec un objectif de 2 à 3 implantations par agglomération, pour atteindre 25 sites d'ici 2025.

B'CoWorker

A ouvert 13 sites en 2022 et envisage atteindre 22 000 m² d'espaces de coworking fin 2023 en renforçant son maillage au cœur des villes moyennes.

Startway / Multiburo

Au travers de ces 2 marques dont elle est actionnaire, La Poste Immobilier compte passer à 100 sites d'ici 2027 en transformant des bureaux vacants proches des gares, de commerces en pied d'immeubles ou de bureaux de poste.

The Babel Community

Ce pionnier du coliving & coworking en France lancé initialement à Marseille (2 implantations) puis Montpellier, projette d'ouvrir, entre autres, de nouvelles résidences à Grenoble en 2023 et Bordeaux, Lille, Paris d'ici 2025.

LES BUREAUX OPÉRÉS EN PLEIN BOOM RÉGIONAL

Le bureau opéré ou BOP est un bureau indépendant et privé mais tout équipé, serviciel et proposé en contrat de prestation : c'est une alternative aux centres de coworking pour les entreprises en recherche d'une solution « plug&play » et d'une durée d'engagement flexible plus que d'un accès à des espaces partagés. L'offre des opérateurs spécialisés s'est développée de manière exponentielle ces dernières années : déjà très bien implantés dans la capitale et les communes franciliennes alentours, les opérateurs voient se multiplier les opportunités dans les grandes villes régionales.

Deskeo

Avec un parc de près de 100 000 m² à son actif, cet opérateur très bien implanté à Paris et en Ile-de-France, se développe désormais à Lyon. Il se positionne sur des bureaux haut de gamme et serviciels.

MyFlexOffice

Opéré par la société MD2G, cette marque est déjà bien implantée à Paris, Lyon et Marseille. Son objectif est de pouvoir répondre au besoin de centralité des entreprises en proposant des bureaux en cœur de ville.

Hiptown

L'opérateur compte désormais près d'une trentaine de sites, après en avoir ouvert une dizaine en 2022 et 2023 dans la capitale, en Ile-de-France et en régions, notamment à Lille, Bordeaux, Lyon, Marseille. Sa stratégie repose sur une localisation à proximité des gares pour faciliter la mobilité des employés. Son portefeuille de clients compte de nombreuses entreprises du numérique et de la Tech.

Présence des opérateurs de bureaux opérés en France

Source : Cushman & Wakefield

« L'utilisateur devient le principal driver des stratégies d'ouvertures de centres en Régions »

« Les opérateurs déjà présents sur le territoire national sont encore dans un cycle de croissance afin d'atteindre la taille critique nécessaire pour assoir leur rentabilité. Dans ce contexte, le développement en Île-de-France se complique, le marché commençant à saturer, alors qu'en Régions, nombre de territoires sont encore très peu couverts par les opérateurs.

Ceci étant posé, regarder vers les Régions devient une évidence, mais dans quel contexte, et où, les opérateurs font ils le choix de se développer ? Chacun va mettre en place son plan de développement sans pour autant s'enfermer dans un schéma trop stricte pour répondre à une demande avérée mais multi formes.

Une première opportunité, confortable pour l'opérateur qui assure ainsi le taux de remplissage de sa nouvelle implantation, consiste à mettre en place une réponse adaptée à un besoin utilisateur.
Une entreprise qui veut installer des équipes déjà constituées ou pouvoir recruter des tops talents partout en France sollicitera un opérateur qui va rechercher et mettre en place les implantations idoines quelle que soit leur localisation. Dans la même veine, les grands groupes et entreprises nationales déjà présents en Régions, voulant rationaliser leur immobilier et réduire leur impact sont à la recherche de surfaces plus petites et de souplesse. Ce besoin d'ajustement à la baisse, sans abandonner les exigences de centralité et/ou de services associés, trouve bien souvent sa réponse dans une offre de bureau flexible qui est plus rapide à mettre en place qu'une offre « classique ». Dans ce contexte opportuniste, les opérateurs s'implantent dans les territoires recherchés par leurs clients et acceptent le cas échéant de reprendre leurs baux en cours si aucune autre solution immobilière n'est envisageable. C'est le cas notamment dans les villes moyennes ayant un parc immobilier tertiaire restreint.

Un autre axe de développement s'offrant aux opérateurs, plus risqué, est d'anticiper la demande par l'installation de centre sur des marché de petites ou moyennes villes avec peu d'offres de bureaux afin de compléter leur maillage territorial. Dans cette recherche, les opérateurs auront au moins l'opportunité de négocier avec des propriétaires (bien souvent privés) n'ayant pas toujours les moyens ni l'ambition de mettre leurs locaux à niveau notamment avec les exigences à venir du décret tertiaire, ce qui pourrait faciliter leur démarche d'implantation.

Dans ce contexte pour répondre à la question « où », il faudra regarder essentiellement du côté de Lille, Montpellier et Toulouse pour les grandes agglomérations.

Tandis que nombre d'ouvertures sont actées dans des villes plus modestes à l'exemple de Poitiers qui a comptabilisé l'installation de 3 centres en moins d'un an, mais aussi Clermont-Ferrand, Bayonne, Dax, Deauville, Arcachon, La Rochelle … suivant la migration des salariés. Répondre à un besoin immobilier dans des villes plus petites qui ont un manque criant d'offres « classiques » reste pour les opérateurs un mode de développement relativement sécurisant avec une exigence moindre en terme d'emplacement et de taille.

A ce jour, la tendance qui se dessine, c'est que certains opérateurs (Newton, Flex-O) vont rester dans les grandes métropoles, là où ils considèrent qu'il y a du business pour une proposition d'offre centrale et servicielle, quand d'autres suivront le besoin d'installation d'un client en ouvrant un centre quelque soit le lieu (Deauville / Bureaux & CO, Arcachon / Startway) ou en reprenant une implantation (bail en cours) de client à leur compte. Enfin, à l'instar de Regus (IWG), certains opérateurs affichent d'ores et déjà l'ambition d'un maillage national encore plus étendu, en programmant des ouvertures dont l'objectif est de conduire à une couverture territoriale la plus complète possible. »

Audrey Wozniak,
Flex Community Officer
Agence Bureaux

DE NOUVELLES MODALITÉS CONTRACTUELLES POUR ACCÉLÉRER LE MAILLAGE

Le besoin de flexibilité croissant des entreprises et la course au maillage territorial des opérateurs concourent au développement de nouveaux partenariats et modes de gestion des espaces flexibles des immeubles, dans des logiques de plus en plus « *assets light* » qui s'inspirent notamment du monde de l'hôtellerie.

1 / Des opérateurs en recherche d'agilité

Les opérateurs d'espaces flexibles sont entrés dans une phase d'accélération de leur développement et de multiplication de leurs implantations, en particulier en Région, nouveaux territoires d'opportunités, avec un double objectif :
- atteindre une masse critique suffisante, afin d'assoir la marque parmi les leaders, et/ou bénéficier des effets positifs d'économies d'échelle,
- offrir un maillage territorial optimisé de centres d'affaires, de coworking, de corpoworking, de bureaux opérés et d'autres espaces proposant à la fois plateaux privatifs et/ou postes de travail à l'unité pour une durée variable et flexible, source de fidélisation de la clientèle.

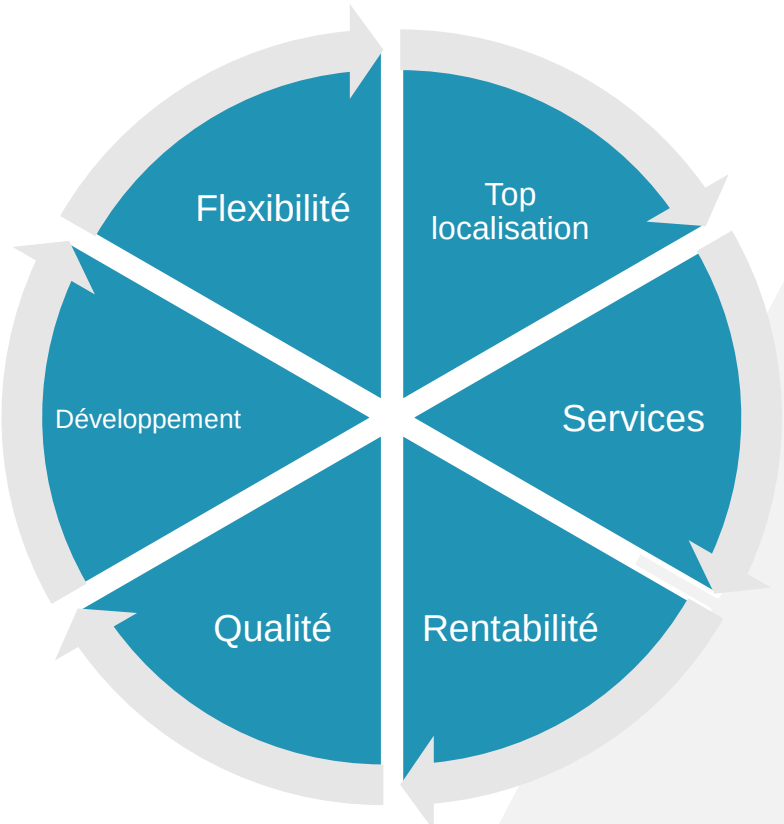
Or l'industrie immobilière est par définition consommatrice en capitaux et immobilisations, et son cadre contractuel traditionnel (le bail commercial 3/6/9) peu souple : autant de caractéristiques ne facilitant pas la course aux nouvelles implantations. C'est pourquoi, à l'image des entreprises utilisatrices finales qui veulent de la flexibilité dans leurs prises à bail pour davantage d'agilité dans leur pilotage immobilier, les opérateurs de coworking et de bureaux opérés sont désormais en pleine phase de diversification de leurs modalités opératoires. Ils cherchent à alléger leurs engagements et leurs coûts de développement, en nouant des partenariats à différentes échelles, ou en se positionnant comme de simples prestataires de services pour les entreprises utilisatrices, en recherche d'espaces « plug & work ».

En face, de petits acteurs implantés localement peuvent rechercher l'ouverture à un réseau d'échelle nationale et l'association à la notoriété / visibilité d'une marque à laquelle ils n'auraient pas accès en tant qu'indépendants, pour se lancer dans le *business* de l'espace flexible. De leur côté, les investisseurs apparaissent toujours plus soucieux de développer dans leurs immeubles une offre améliorée de services, d'aménagements d'espaces collaboratifs et de flexibilité pour répondre à l'évolution qualitative des besoins de leurs locataires. Ils cherchent donc de plus en plus à s'associer à des prestataires spécialisés, tels que opérateurs de coworking, et sont à ce titre prêts à élargir leur scope de contractualisation de leurs espaces de bureaux.

2 / La complémentarité fait la force : le développement des franchises et *joint-ventures*

Les *joint-ventures* et franchises, voire *master* franchises sont déjà bien connues et utilisées des acteurs de l'immobilier commercial ou hôtelier, pour soutenir leur capacité de développement à grande échelle. Les opérateurs d'espaces flexibles s'en inspirent de plus en plus pour accélérer leur déploiement à l'échelle nationale.

Ce que recherchent les opérateurs :



Les différents contrats de partenariats pour développer son business

Franchise
De nombreux indépendants décident de se franchiser sous la marque d'un opérateur influent, notamment pour bénéficier d'un nom reconnu par les clients et de campagnes marketing. Une solution qui peut aider le franchisé à se démarquer de ses concurrents sur un marché local, en positionnant ses prestations (prix et qualité des services) selon des standards reconnus.

***Master* franchise**
Ce contrat confère à une entreprise l'exclusivité du développement en franchise d'une enseigne sur un territoire et permet un développement à une échelle nationale ou internationale.

Joint-venture
Le partenariat de deux entreprises permet de concrétiser un projet en mettant en commun le domaine d'expertise de chacun. L'exemple de la marque Wojo, joint-venture entre Accor, dont le cœur de métier est l'hôtellerie et Bouygues Immobilier, promoteur.

DES SYNERGIES A L'ECHELLE NATIONALE

Les collaborations (*joint-venture*, partenariat, actionnariat…) entre les opérateurs du coworking et d'autres acteurs de l'immobilier se mettent en place, les indépendants tentant de leur côté de s''organiser. Dans ce contexte, on retient notamment que :

Perial Asset Management (gestionnaire de SCPI) et IWG viennent de sceller un partenariat. À terme, les immeubles de Perial situés en « cœur de territoire » pourront être aménagés en espaces de travail flexibles. Ces futurs lieux seront ouverts sous une nouvelle marque, Factories by Perial AM & Regus, et visent des villes telles que Brest, Clermont-Ferrand ou Carquefou.

La Française (gestionnaire de SCPI) a créé Wellcome by la Française pour ses locataires qui souhaitent lui confier la gestion de la sous location de surfaces temporairement inutilisées, en partenariat avec la start-up Hiptown (Nexity) qui se charge de la transformation et de la commercialisation en postes de travail flexibles auprès de l'externe . L'offre a démarré avec 6 sites en Île-de-France et 1 à Lyon.

Wojo, l'opérateur de coworking développé en partenariat par Bouygues Immobilier et le groupe hôtelier Accor, a fait de la création d'espaces flexibles destinés à la clientèle de passage ou de proximité dans les établissements de la chaîne l'un des fers de lance de son développement (350 hôtels concernés).

Imagin'Office (Icade) ou Wellio (Covivio) bénéficient de l'activité de foncière de leurs groupes de tête.

Bureaux & Co accentue son développement en s'appuyant sur son modèle de franchise et sa collaboration avec différents promoteurs (Groupe Idec, GGL, Deltager…). Grâce à ces derniers, Bureaux & Co est en mesure de se positionner sur des immeubles développés en régions (Lyon, Nantes, Montpellier, Aix …), avec plus de 20 000 m² de sites en ouverture ou en projet d'ici fin 2024.

Les espaces indépendants présents dans les petites villes et zones rurales cherchant à gagner en visibilité, misent sur le groupement sous une bannière commune, à l'instar de Relais d'entreprises qui fédère une centaine de centres (coworking, tiers-lieux…) sur le territoire.

3 / Le contrat de gestion : un modèle venu de l'hôtellerie pour des opérateurs / prestataires de services

A l'instar des hôteliers, les opérateurs d'espaces flexibles doivent faire face à la forte variabilité de l'occupation de leurs espaces et donc de leurs revenus, tandis qu'ils supportent des charges fixes, notamment immobilières, très élevées. C'est particulièrement vrai pour les opérateurs en phase active d'expansion, qui doivent gérer leur trésorerie durant la période délicate de montée en charge de l'exploitation après l'ouverture d'un centre. Certains acteurs cherchent donc à explorer de nouvelles voies de partage des risques pour faciliter et sécuriser leur développement, offrant notamment la possibilité de voir son coût immobilier indexé sur le niveau de remplissage des locaux ou de génération du chiffre d'affaires.

Dans ce contexte, le contrat de gestion ou « *management contract/agreement* » se présente comme une alternative au bail 3/6/9 : l'investisseur ne loue plus à un opérateur des locaux pour y monter un centre, il lui délègue la responsabilité de la gestion et de la valorisation de son bien (ou d'une partie), l'opérateur le rémunérant via une redevance, qui peut être fixe ou à la performance. C'est un moyen pour l'investisseur de capturer, en complément de la valeurs de ses murs, une partie de la valeur de l'activité qui y est hébergée, en s'adossant à l'expertise d'un opérateur spécialisé et donc sans avoir à supporter l'essentiel des risques d'exploitation, et notamment le risque salarial. C'est également le moyen de renforcer l'attractivité de son actif, en en faisant un lieu de destination.

Ce modèle contractuel commence à percer dans le milieu de l'immobilier d'entreprise par le biais des opérateurs d'espaces flexibles : IWG qui possède des marques comme Regus, Spaces, HQ et Signature, ou encore Wojo l'ont déjà adopté. Si les grands investisseurs sont désormais familiers de ce mode de gestion, aujourd'hui courant dans le monde de l'hôtellerie et des établissements gérés tels que les résidences services, il reste à savoir comment d'autres acteurs de l'immobilier, notamment les propriétaires privés locaux, nombreux en Régions, pourraient l'accueillir.

UN BESOIN D'AGILITÉ TOUJOURS PLUS FORT

Ce type de contrat utilisé depuis plusieurs années dans les pays anglo-saxon a récemment fait son entrée en France et se développe à vitesse grand V car il se révèle adapté au modèle quasi-hôtelier du *business* des opérateurs d'espaces flexibles.

Pour qui ?

Côté exploitants, il est surtout destiné aux opérateurs ayant déjà des implantations multiples, avec une marque connue des utilisateurs comme des investisseurs, disposant en somme d'un *business model* susceptible de donner confiance au co-contractant. Côté propriétaires, ce type de contrat s'adresse à des promoteurs ou investisseurs qui voudraient optimiser et hybrider l'usages de leurs actifs afin de les valoriser. La complexité des contrats, l'acceptation d'une part de risque non immobilière le réserve plutôt à des investisseurs professionnels d'envergure.

Pourquoi ?

L'objectif est de nouer un partenariat via un contrat flexible qui bénéficie aux 2 parties, opérateur et propriétaire/promoteur. En permettant d'une part à l'opérateur de réduire son besoin de financement, et de moduler sa prise de risque lors de l'ouverture d'un nouveau centre, pour se focaliser sur son cœur de métier de prestataire de services. Et d'autre part, en permettant au propriétaire de confier la gestion de l'occupation et l'animation de son actif (ou d'une partie) à un spécialiste. A charge pour ce dernier de déployer une gamme variée de services aux entreprises utilisatrices en recherche de flexibilité et de qualité, valorisant en retour l'attractivité de l'immeuble et optimisant son occupation.

Les actifs deviennent des destinations et ne sont plus des îlots fermés sur la ville : ils s'ancrent pleinement dans les quartiers urbains.

Comment est-il mis en place?

Il n'existe pas de contrat de gestion « type » : le propriétaire ou le promoteur et l'opérateur fixent ensemble les clauses du contrats comme sa durée, la répartition coûts/bénéfices ou encore la mise en œuvre des travaux d'aménagement des espaces. Souvent, le propriétaire prend en charge ces travaux et reçoit en échange une partie des bénéfices du coworker. L'opérateur quant à lui gère le service aux entreprises clientes et s'assure de l'occupation optimisée des locaux.

CONTRAT DE GESTION : QUELS AVANTAGES, QUELS INCONVÉNIENTS ?

AVANTAGES

- Liberté contractuelle : sur-mesure possible dans la détermination de la ligne de partage des risques / bénéfices

- Logique Win / win :

  Les risques / coûts liés à l'implantation sur un marché sont partagés entre l'opérateur et le propriétaire/promoteur, facilitant les développements ;

  L'actif est valorisé sur le long terme, tant du point de vue de son remplissage que de son positionnement comme un lieu de destination.

- Logique partenariale propice à des collaborations pérennes et multi-actifs

POINTS D'ATTENTION

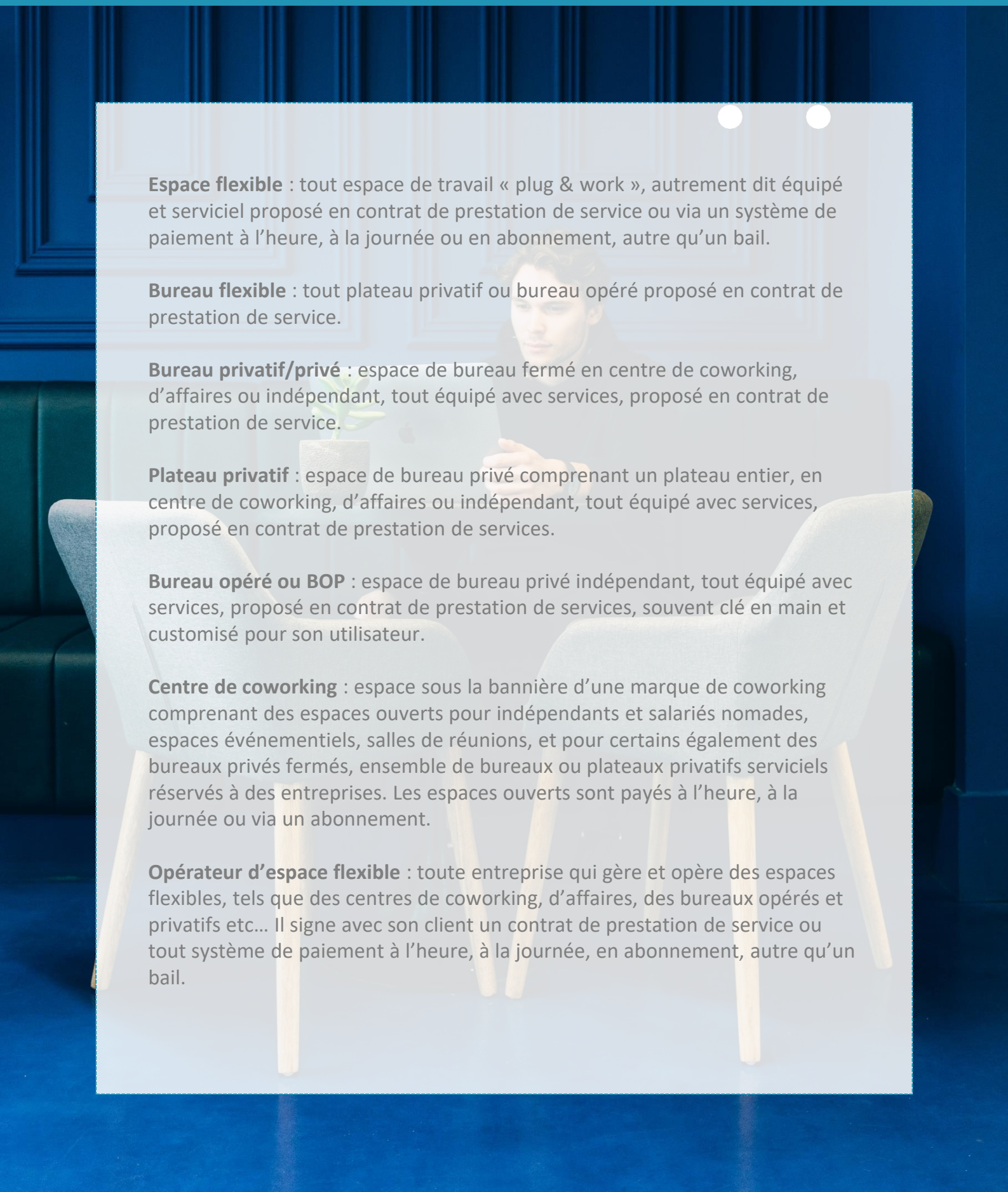
- Le contrôle sur l'aménagement et le bâtiment revient le plus souvent au propriétaire et non à l'opérateur.

- La prise de risque inhérente au modèle pour l'investisseur le réserve aux exploitants solides.

- Possibilité d'ingérence décisionnaire du propriétaire sur le *business* de l'opérateur, selon les clauses du contrat et la répartition des coûts.

- Complexité des contrats : besoin d'avocats expérimentés dans le domaine pour la rédaction des clauses

DÉFINITIONS



Espace flexible : tout espace de travail « plug & work », autrement dit équipé et serviciel proposé en contrat de prestation de service ou via un système de paiement à l'heure, à la journée ou en abonnement, autre qu'un bail.

Bureau flexible : tout plateau privatif ou bureau opéré proposé en contrat de prestation de service.

Bureau privatif/privé : espace de bureau fermé en centre de coworking, d'affaires ou indépendant, tout équipé avec services, proposé en contrat de prestation de service.

Plateau privatif : espace de bureau privé comprenant un plateau entier, en centre de coworking, d'affaires ou indépendant, tout équipé avec services, proposé en contrat de prestation de services.

Bureau opéré ou BOP : espace de bureau privé indépendant, tout équipé avec services, proposé en contrat de prestation de services, souvent clé en main et customisé pour son utilisateur.

Centre de coworking : espace sous la bannière d'une marque de coworking comprenant des espaces ouverts pour indépendants et salariés nomades, espaces événementiels, salles de réunions, et pour certains également des bureaux privés fermés, ensemble de bureaux ou plateaux privatifs serviciels réservés à des entreprises. Les espaces ouverts sont payés à l'heure, à la journée ou via un abonnement.

Opérateur d'espace flexible : toute entreprise qui gère et opère des espaces flexibles, tels que des centres de coworking, d'affaires, des bureaux opérés et privatifs etc… Il signe avec son client un contrat de prestation de service ou tout système de paiement à l'heure, à la journée, en abonnement, autre qu'un bail.

AUTEURS

CHRISTELLE BASTARD
Directrice des Etudes France
Tel: +33 (0)1 53 76 80 15
christelle.bastard@cushwake.com

AGNES TALENE
Chargée d'études
Bureaux Ile-de-France
Tel: +33 (0)1 53 76 95 56
agnes.talene@cushwake.com

PATRICIA VEVAUD
Chargée d'études
Bureaux Régions
Tel: +33 (0)1 53 76 80 46
patricia.vevaud@cushwake.com

CONTACTS BUSINESS

BARBARA KORENIOUGUINE
CEO France
Tel: 33 (0)1 53 76 80 29
barbara.koreniouguine@cushwake.com

AUDREY WOZNIAK
Responsable pôle Flex Office
Mobile : + 33 (0)6 85 10 60 10
audrey.wozniak@cushwake.com

OLIVIER TAUPIN
Directeur Agence Bureaux & Industriel France
Tel: +33 (0)6 35 88 46 47
olivier.taupin@cushwake.com

CUSHMAN & WAKEFIELD RESEARCH

Il ne saurait être initié de transaction, basée sur le présent document, sans l'appui d'un avis professionnel spécifique et de qualité. Bien que les données aient été vérifiées de façon rigoureuse, la responsabilité de Cushman & Wakefield ne saurait être engagée en aucune manière en cas d'erreur ou inexactitude figurant dans le présent document. Toute référence, reproduction ou diffusion, totale ou partielle, du présent document et des informations qui y figurent, est interdite sans accord préalable exprès de Cushman & Wakefield. En tout état de cause, toute référence, reproduction ou diffusion devra en mentionner la source.

© 2023 Cushman & Wakefield, Inc. Tous droits réservés

CUSHMAN & WAKEFIELD