

Cushman & Wakefield Echinox: 40% dintre chiriași cer prezența fizică la birou, iar 1 din 8 își extinde spațiul – costul și incertitudinea, factori-cheie în strategia imobiliară



Aproximativ 40% dintre chiriași la birouri solicita angajaților să lucreze de la birou două sau trei zile pe săptămână, în aceste condiții unul din opt chiriași planifica extinderea spațiului ocupat, arată rezultatele raportului “What Occupiers Want 2025” realizat pe baza unui sondaj efectuat la nivel mondial de compania de consultanță imobiliară Cushman & Wakefield.

Autorii studiului notează că după o perioadă de doi ani marcată de reducerea semnificativă a suprafețelor ocupate, era contracției portofoliilor de birouri începe să se tempereze. Aproximativ două treimi dintre chiriași și-au redus spațiul de birouri ocupat în această perioadă, însă doar 32% intenționează să continue cu ajustări suplimentare.

Mai mult decât atât, după restrângerea post-pandemică, dimensiunea medie a contractelor de închiriere pentru birouri a crescut cu 13% în ultimii doi ani, semnificând o revenire treptată a cererii.

Astfel, nivelurile de ocupare ale birourilor au început să se stabilizeze, ajungând la o rată medie de 51–60%, ceea ce sugerează un nou punct de echilibru pentru multe companii. Deși aceste cifre rămân sub nivelurile pre-pandemice, de 65–75%, utilizarea spațiilor este în creștere constantă.

La nivel global, tot mai multe companii își ajustează politicile pentru a încuraja prezența fizică la birou. Cu toate acestea, diferențele regionale persistă. Acest lucru înseamnă că doar 20% dintre companiile din America raportează o utilizare de peste 50% a spațiilor de birouri, comparativ cu peste 40% dintre companiile cu sediul în Europa, Orientul Mijlociu și Africa, precum și în Asia Pacific.

Raportul analizează și modul în care criteriile de selecție pentru spațiile de birouri s-au schimbat de-a lungul timpului, precum și diferențele regionale în ceea ce privește prioritățile ocupanților.

Rezultatele arată că, în 2025, costul rămâne principalul motor al deciziilor în ceea ce privește spațiul de lucru, iar presiunea de a reduce și controla cheltuielile este mai puternică decât niciodată.

Responsabilii de componenta imobiliară din toate industriile identifică costul drept principală provocare de business și factorul determinant în strategia imobiliară. Astfel, indicatorii financiari devin pilonul central al deciziilor, iar strategiile imobiliare sunt tot mai mult calibrate în jurul performanței financiare.

Însă provocarea nu este doar legată de costuri, ci și de starea de incertitudine. Instabilitatea politică și economică,

comportamentele de lucru în schimbare care pun sub semnul întrebării rolul biroului, precum și dificultățile în estimarea rentabilității investiției afectează încrederea în deciziile strategice.

Pe de altă parte, deși componenta de ESG a pierdut teren la nivel global față de 2023 - coborând de pe locul 5 pe locul 8 în clasamentul priorităților strategice - în Europa, Orientul Mijlociu și Africa precum și în Asia Pacific, aceasta rămâne o prioritate majoră. Ocupanții europeni o plasează de cele mai multe ori pe pe locul 1 sau 2 în topul criteriilor.

În România, contextul local adaugă o dimensiune interesantă: stocul comercial relativ tânăr oferă un avantaj competitiv investitorilor interesați de active sustenabile, întrucât costurile de modernizare sunt mai reduse. În plus, obligațiile de raportare non-financiară și cerințele chiriașilor determină proprietarii să adapteze clădirile la standarde ESG, chiar dacă presiunea costurilor rămâne ridicată.

O altă concluzie a studiului este faptul că ocupanții clădirilor de birouri își doresc mai mult de la aceste spații, și sunt și dispuși să plătească pentru asta.

Ocupanții nu mai caută doar spații de birouri de calitate, ci se așteaptă ca proprietarii să ofere facilități, servicii și evenimente cu impact comunitar, atât în interiorul, cât și în afara spațiului de lucru. Această tendință este clară: 85% dintre chiriași caută un suport extins din partea proprietarilor, iar aproape jumătate (46%) sunt dispuși să plătească un preț premium pentru facilități și servicii mai bune, se arată în raport.

Rolul principal al biroului rămâne acela de a susține colaborarea, relațiile și cultura organizațională. Cu toate acestea, doar aproximativ 60% dintre angajați consideră că biroul actual răspunde acestor nevoi.

Madalina Cojocaru, *Partner Office Agency Cushman & Wakefield Echinox*: „Presiunea pe costuri vine din competiția tot mai mare pentru spații de birouri de calitate, dar și ușor accesibile. Locația rămâne esențială: chiriașii caută clădiri aflate lângă un nod important de transport și care oferă un număr generos de locuri de parcare. Contează tot mai mult și ce se află în apropiere. Serviciile din zonă trebuie să fie bine grupate, integrate într-un concept comercial clar, care să aducă valoare atât angajaților, cât și vizitatorilor. În acest context, strategiile imobiliare nu mai sunt doar despre metri pătrați, ci despre cum răspund nevoilor reale ale oamenilor. În România, revenirea cererii este susținută de un stoc modern de clădiri, atractiv pentru investiții sustenabile. Iar într-un climat economic incert, companiile se orientează spre soluții care optimizează costurile, dar oferă în același timp o experiență mai bună la birou.”

Sondajul, realizat în colaborare cu CoreNet Global, a fost realizat prin interviuare a responsabililor de componenta de real estate din 235 de companii la nivel mondial cu 8,1 milioane de angajați și care ocupă aproape 32 milioane de metri pătrați de birouri.