

BUREAUX ET ÉCHÉANCE DE BAIL

OPTIMISEZ
VOS COÛTS
IMMOBILIERS

2026

Better never settles

Édito



OLIVIER TAUPIN

DIRECTEUR AGENCE BUREAUX
& INDUSTRIEL DE CUSHMAN &
WAKEFIELD FRANCE

« L'IMMOBILIER, UN GISEMENT D'ÉCONOMIES À EXPLOITER »

Dans un environnement économique marqué par une pression accrue sur les coûts, une quête de performance durable et une transformation continue des modes de travail, l'immobilier représente plus que jamais un levier stratégique pour les entreprises.

L'évolution des usages du bureau, la généralisation des organisations hybrides, la recherche d'efficacité et l'optimisation des espaces invitent désormais les entreprises à repenser leurs implantations pour gagner en agilité et en compétitivité.

Faut-il renégocier son bail pour réduire ses coûts ou gagner en flexibilité ?
Reconfigurer ses espaces pour mieux les valoriser ?
Optimiser son bail en mettant des surfaces en sous-location ?
Repenser son organisation, le dimensionnement de son siège, intégrer des lieux en coworking ou des bureaux satellites ?

Étudier des opportunités de relocalisation, à la location comme à l'achat, dans un marché où de nouvelles options se dessinent ?

Toutes ces questions sont aujourd'hui au centre des décisions immobilières structurantes.

Les marchés de l'immobilier d'entreprise, qui ont connu plusieurs cycles d'ajustement ces dernières années, offrent désormais de réelles opportunités pour les entreprises capables d'anticiper et d'agir au bon moment.

Et une certitude demeure : attendre l'échéance du bail pour lancer sa réflexion expose à des choix contraints, voire à la nécessité de se réengager sur plusieurs années alors même que l'entreprise évolue.

Se projeter n'est pas toujours simple dans un contexte mouvant, mais il est stratégique d'analyser objectivement ses marges de manœuvre et ses besoins réels.

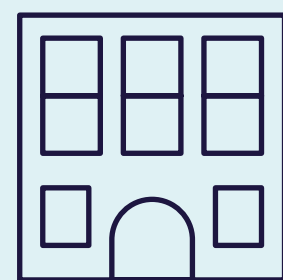
En adoptant une démarche proactive, il est possible de libérer rapidement des leviers de performance : réduction des coûts, meilleure utilisation des espaces, amélioration de l'expérience collaborateurs, valorisation de l'image employeur, renforcement de la flexibilité opérationnelle.

Pour autant, optimiser son immobilier demande méthode, expertise et rigueur.

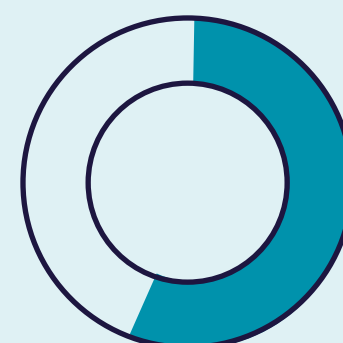
Ce livre blanc a été conçu dans cet esprit : offrir des repères clairs, des informations pratiques et des conseils d'experts pour vous aider à analyser vos options, sécuriser vos décisions et construire une stratégie immobilière résiliente, performante et alignée avec la dynamique de votre entreprise.

Chez Cushman & Wakefield, nous sommes convaincus qu'en tant que conseil immobilier, notre rôle est d'aider les entreprises à se poser les bonnes questions, au bon moment, pour transformer leur immobilier en véritable atout stratégique.

BONNE LECTURE.



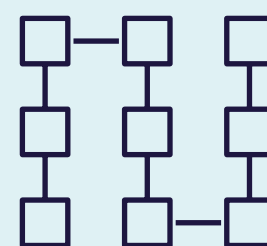
1 638 119 M²
DE BUREAUX LOUÉS OU VENDUS
EN ÎLE-DE-FRANCE EN 2025



60%*
TEMPS D'UTILISATION
D'UN BUREAU EN MOYENNE



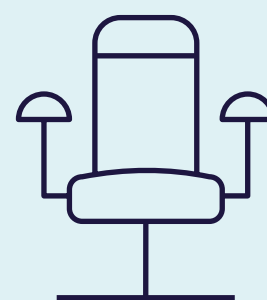
1/3*
DES ENTREPRISES RENÉGOCIENT
AU MOINS UNE FOIS LEUR BAIL



2 667
TRANSACTIONS LOCATIVES
EN ÎLE-DE-FRANCE EN 2025



6 247 000 M²
IMMÉDIATEMENT DISPONIBLES
EN ÎLE-DE-FRANCE



200 000 M²
DE BUREAUX RENÉGOCIES EN
2024 ET 2025 AVEC UN MINIMUM
DE 30% D'ÉCONOMIE RÉALISÉE

*Moyenne observée hors période de pandémie dans le cadre d'environnements de travail « traditionnels »

Source :
Cushman & Wakefield Research

Sommaire



02

L'AUDIT ET LE CAHIER DES CHARGES : UNE ÉTAPE CLÉ

PAGE 09

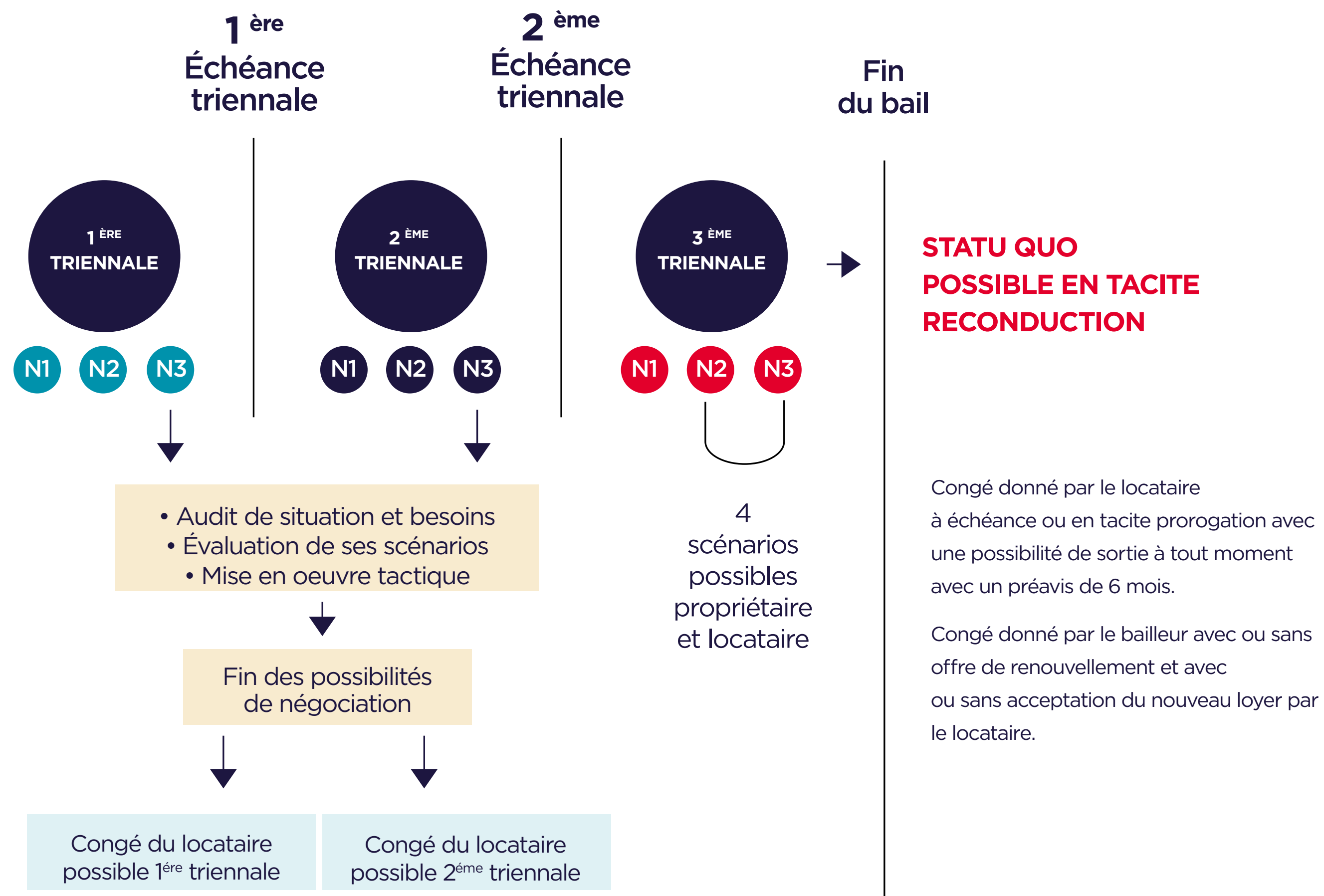
A background image showing a person in a grey suit holding a dark red pen over a white architectural model of a multi-story building. The model has several windows and a door. The person's hand is in the foreground, and another hand is visible in the background. The scene is set on a desk with some papers.

01

POSER LES BASES DE SA RÉFLEXION

Lancer un projet immobilier demande un temps de préparation et d'adopter une certaine posture. Établir de premiers éléments de réflexion et soulever certaines questions vous permettra d'étudier les différents scénarios et solutions possibles avec un regard plus critique sur les besoins de votre entreprise.

EXEMPLE POUR UN BAIL COMMERCIAL CLASSIQUE SANS DURÉE D'ENGAGEMENT FERME SPÉCIFIQUE :



AVANT TOUTE CHOSE

Dans le cadre d'un bail commercial, le locataire dispose de moments clés pour mettre fin au contrat à l'expiration d'une période triennale ou d'une durée ferme d'engagement. Il est préférable de se montrer attentif à la gestion d'une fin de bail. Celle-ci est très spécifique et de nombreuses options s'offrent au locataire comme au bailleur avec notamment un statu quo possible.

QUELS DÉLAIS INCOMPRESSIBLES ?

Face à une échéance triennale, vous devez adresser votre congé à votre propriétaire par huissier 6 mois avant la date (sauf clause spécifique du bail).

Vous ne pouvez pas prendre le risque d'adresser un congé à votre bailleur, si vous souhaitez renégocier votre bail et rester dans les locaux. Il vous faut anticiper le travail d'évaluation de votre situation et les propositions de votre bailleur.

En général, plus votre projet est important en taille, moins il y a d'offres disponibles. Prenez une marge confortable, en commençant à mener votre réflexion 6 à 12 mois avant la date de dénonciation possible.

PRENEZ 12 À 18 MOIS AVANT VOTRE DATE D'ÉCHÉANCE, ET BIEN DAVANTAGE ENCORE POUR LES PROJETS SUPÉRIEURS À 5 000 M².

Le saviez-vous ?

Le confort intérieur, l'accessibilité, la connectivité, les services... sont autant de facteurs qui contribuent à améliorer la satisfaction et la productivité des occupants d'un bâtiment tertiaire. Ce capital immatériel constitue ce qu'on appelle la « valeur d'usage » d'un bien immobilier.

IDENTIFIER VOS ENJEUX ET VOUS PROJETER

Dans une économie en mouvement, la réalité d'hier n'est pas forcément celle d'aujourd'hui, ni celle de demain. Alors que de nouveaux acteurs, métiers et produits, et nouvelles règles se dessinent, figer son entreprise dans une organisation décidée il y a déjà plus de 3 ou 6 ans n'est pas toujours le meilleur choix.

Saisir l'opportunité d'une fenêtre de négociation peut vous permettre de sortir d'une forme de statu quo. C'est l'occasion d'évoluer vers un modèle immobilier qui ne se réduit pas à une simple question de mètres carrés. Modèle qui donne une valeur supplémentaire à vos bureaux : la valeur d'usage.

LA CLÉ CONSISTERA POUR VOUS À MENER UNE RÉFLEXION SUR VOTRE NOUVEAU CONTEXTE ET VOS BESOINS (CROISSANCE, REGROUPEMENT, RECRUTEMENT, FIDÉLISATION DES TALENTS, NOUVEAUX MODES DE TRAVAIL...) ET SURTOUT À VOUS ASSURER DE BÉNÉFICIER DE L'ÉCOSYSTÈME LE PLUS FAVORABLE AU DÉVELOPPEMENT DE VOTRE ENTREPRISE.

L'AVIS DE L'EXPERT

“ Ne considérons plus l'immobilier comme un simple poste de coûts, mais comme un outil de management et de développement à part entière. Faire les bons choix pour ses bureaux contribue à dynamiser ses performances financières et sa productivité. C'est également un levier en termes d'attractivité et de fidélisation des meilleurs talents. Voilà pourquoi il est crucial d'engager sa réflexion très en amont et de consacrer le temps nécessaire à sa préparation. C'est là que tout se joue. Il faut anticiper une échéance de bail, plutôt que de la subir et agir en réaction.

QUE FONT VOS CONCURRENTS ?

Allez au-delà du marché immobilier, intéressez-vous à l'ensemble des paramètres qui pourraient nourrir votre réflexion. La concurrence est l'un d'entre eux. Il est toujours utile de savoir quels choix ont fait les acteurs de votre marché, surtout dans les secteurs en tension pour le recrutement et la fidélisation des talents. Voici quelques questions pertinentes à se poser :

- Quels sont les derniers mouvements qu'ils ont opérés même s'ils n'ont pas encore déménagé ?
- Comment sont aménagés leurs locaux ?
- Quelles sont les tendances globales en matière de choix immobiliers dans votre secteur d'activité ?
- Risquez-vous de vous faire « débaucher » vos meilleurs éléments, parce que les sites de vos concurrents sont plus faciles d'accès ou offrent une meilleure qualité de vie au travail ?

OLIVIER TAUPIN

DIRECTEUR
DE L'AGENCE FRANCE,
CUSHMAN & WAKEFIELD



COMPRENDRE LA MÉCANIQUE DE VOTRE MARCHÉ IMMOBILIER

Pour auditer votre situation, il est toujours utile de faire appel à un professionnel pour décrypter précisément le marché et lui poser quelques questions de prospective.

Il pourra vous apporter un précieux éclairage sur des notions essentielles en matière d'immobilier d'entreprise et les problématiques auxquelles vous pourriez être confrontés :

- Taux de vacance¹.
- Disponibilité de l'offre de bureaux à 1 an.
- Demande placée (ou « consommation de surface en m2 »)²
- Tendances immobilières en termes d'aménagement et de bien-être.
- Loyers de marché.
- Services à l'immeuble.
- Impact de vos surfaces (accessibilité, qualité de l'immeuble, aménagement, etc.) sur le recrutement et la fidélisation des talents.

QUID DE VOTRE PROPRIÉTAIRE ?

La partie ne se joue pas seul. Les enjeux propres à votre propriétaire détermineront en partie vos options. Il est donc essentiel de vous interroger :

- Quel type d'investisseur est-il ? Quelle est sa stratégie de détention ?
- Des surfaces sont-elles libres dans son immeuble ?
- Prévoit-il l'arrivée de nouveaux locataires ou une extension des surfaces occupées par les locataires actuels ?
- A-t-il intérêt à ce que vous vous réengagiez ?

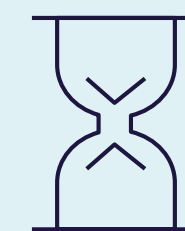
Répondre à ces questions permet d'identifier les leviers de négociations possibles.

1. Le taux de vacance représente la part des actifs disponibles à la location ou à la vente versus le parc immobilier global.
2. La demande placée représente l'ensemble des transactions à la location ou à la vente réalisées par des utilisateurs finaux. Leur unité de mesure est le mètre carré.

CE QU'IL EST IMPORTANT DE RETENIR

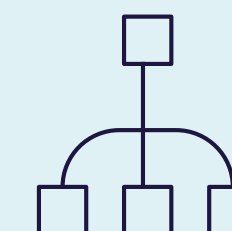
Comment aligner son outil immobilier avec ses enjeux RH, opérationnels, financiers et commerciaux ?

01 ANTICIPER



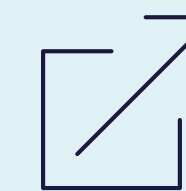
Le bon timing... Attention aux délais incompressibles

02 POSER SES ENJEUX ET SE PROJETER



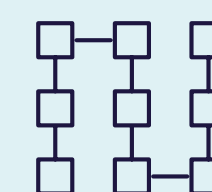
Son contexte, ses perspectives, ses besoins et comment aligner son outil immobilier à ses enjeux RH, opérationnels et financiers

03 BENCHMARKER



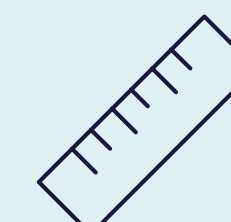
Immobilier et concurrence : étudier les clauses de son bail, les loyers comparables, offres disponibles, services, occupation des postes, aménagements, mouvements des concurrents

04 INTÉGRER LES ENJEUX DU PROPRIÉTAIRE ET DE SON BAIL

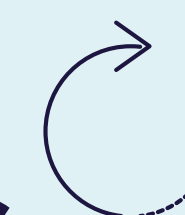


Comprendre la posture et les enjeux de son propriétaire sur son actif

05 DÉFINIR SES SCÉNARIOS POTENTIELS



06 LES ÉVALUER À 360°





02

L'AUDIT ET LE CAHIER DES CHARGES : UNE ÉTAPE CLÉ

Afin de mieux comprendre ses besoins, il est nécessaire d'effectuer un audit de ses besoins immobiliers et de formaliser ses objectifs dans un cahier des charges. Ce travail préparatoire est indispensable pour nourrir votre réflexion avant de choisir le bon scénario.

COMMENCEZ PAR AUDITER VOS BESOINS...

Quels sont les atouts et les faiblesses de votre site actuel et de vos conditions de bail ?

Quels seront les avantages, risques et impacts financiers en cas de déménagement ou de renégociation ?

La première étape va déjà consister à réaliser un audit de vos besoins. Ce travail préparatoire est indispensable pour nourrir votre réflexion.

Nous vous proposons une grille d'analyse autour de 4 points clés :





LES COÛTS

- Vos conditions de location sont-elles favorables ?
- Quelle évolution des charges est à prévoir dans les 2 ans ?
- Quels sont les charges d'exploitation et les coûts immobiliers au regard du prix du marché ? Y a-t-il des leviers d'optimisation possibles ?
- Quels sont les coûts cachés ou indirects (absentéisme, présentéisme, etc.) ?



LA LOCALISATION ET L'IMMEUBLE

- La localisation et l'immeuble sont-ils attractifs ?
- Est-il facilement accessible aux salariés et aux clients ? Y a-t-il un parking dans l'immeuble ou à proximité ?
- Quel est son standing ?
- Quelle est la qualité des équipements techniques (climatisation, ascenseurs, etc.) ?



LA CONFIGURATION

- Quel est l'équilibre des surfaces : part des bureaux par rapport aux espaces collaboratifs, circulations et parties communes ?
- Quel est le taux d'occupation actuel des postes de travail ?
- Les contraintes d'aménagement dans les surfaces louées sont-elles un frein à l'évolution de votre entreprise ?
- Vos locaux actuels sont-ils capables d'absorber une potentielle croissance de votre activité ?
- Votre site répond-il aux nouvelles normes : environnement, accessibilité, sécurité, etc.
- Comment s'adapte-t-il aux nouveaux modes de travail et au digital workplace ?



LES SERVICES

- L'immeuble propose-t-il des services de restauration, de conciergerie ou des services partagés... ?
- Quel est le niveau de connectivité de vos locaux ?



... PUIS RÉALISEZ UN CAHIER DES CHARGES

Définir un cahier des charges permet de formaliser les objectifs et la finalité de votre projet immobilier. Celui-ci s'appuie sur l'analyse de vos besoins actuels et futurs recueillis auprès de votre direction ou de vos business units. Il précise :

- La localisation ciblée et l'accessibilité souhaitée au regard de la géographie des clients, prospects et domiciles des collaborateurs ou des nouveaux talents à recruter (desserte, accessibilité, pôles d'attractivité...).
- Le nombre de postes de travail et de collaborateurs par poste (aujourd'hui, à 3 ans et plus), ainsi que le taux de croissance.
- Les nouveaux aspects organisationnels : mutualisation, liens fonctionnels des équipes, enjeux technologiques, services aux collaborateurs, intégration du nomadisme, modernisation de l'outil de travail (pour « booster » la productivité et améliorer l'image de l'entreprise et le bien-être de tous).
- Les caractéristiques techniques requises (faux-plancher, climatisation, salles informatiques ...) et la morphologie des plateaux.
- Les enjeux environnementaux de votre entreprise.
- Les nouvelles façons de travailler qui peuvent être mises en place : flex office, télétravail, etc.

3 POINTS CLÉS À VALIDER AVEC VOTRE DIRECTION

1. **VOS BESOINS EN TERMES DE DURÉE D'ENGAGEMENT ET DE FLEXIBILITÉ.**
2. **VOS OBJECTIFS FINANCIERS : COÛTS RÉCURRENTS, DE TRANSFERT OU DE REMISE EN ÉTAT, AMORTISSEMENTS EN COURS...**
3. **LES CRITÈRES DE PONDÉRATION À INTÉGRER DANS VOTRE ÉTUDE EN FONCTION DES PRIORITÉS DE VOTRE DIRECTION.**

ET SI VOUS FAISIEZ APPEL À UN CONSEILLER ?

La rédaction du cahier des charges peut conditionner la réussite de votre projet d'immobilier de bureaux. Bénéficier du regard avisé, de l'expérience et de l'expertise d'un conseiller peut être un réel atout pour l'élaborer au plus près de vos besoins et enjeux.

Le cahier des charges couvre 5 grands axes :

1. La définition des objectifs et du contexte de l'entreprise
2. La recherche du secteur géographique optimal
3. La détermination de la superficie
4. Le choix des aménagements et la définition des contraintes techniques
5. Le calcul du budget global du projet et du ROI

3 POINTS CLÉS À VALIDER AVEC VOTRE DIRECTION

1

VOS BESOINS EN TERMES DE DURÉE D'ENGAGEMENT ET DE FLEXIBILITÉ.

2

VOS OBJECTIFS FINANCIERS : COÛTS RÉCURRENTS, DE TRANSFERT OU DE REMISE EN ÉTAT, AMORTISSEMENTS EN COURS...

3

LES CRITÈRES DE PONDÉRATION À INTÉGRER DANS VOTRE ÉTUDE EN FONCTION DES PRIORITÉS DE VOTRE DIRECTION.





03

TROIS SCÉNARIOS À LA LOUPE

Profiter d'une échéance triennale pour renégocier son bail, rechercher de nouveaux locaux à louer ou même devenir propriétaire de ses bureaux... Plusieurs possibilités s'offrent à votre entreprise. Quels sont les avantages et les limites de chaque scénario ?



LES AVANTAGES

Pérenniser l'implantation de ses bureaux n'a pas d'impact sur l'activité et les équipes, et évite des frais liés à un déménagement. Cette option ouvre la voie à de possibles renégociations avec le bailleur sur les conditions du bail. Sous réserve d'une contrepartie pour le propriétaire, il est possible de revoir la surface occupée à la baisse. Vous pourrez aussi négocier la prise en charge de certains travaux et aménagements ou la maintenance de certains équipements, qui présentent un niveau d'obsolescence élevé.

LES INCONVÉNIENTS

Il est possible que la configuration de vos actuels bureaux soit en inadéquation avec :

- L'évolution de l'activité de votre entreprise et de ses effectifs (croissance ou contraction).
- Le niveau de confort et les attentes de vos utilisateurs.
- Le niveau de service attendu (maintenance, conciergerie...).
- Les enjeux IT de votre entreprise.
- Les nouveaux modes de travail : flex office, télétravail, etc.
- Les liens fonctionnels entre vos équipes.
- L'image que votre entreprise souhaite renvoyer auprès des clients, collaborateurs ou recrues...
- Les normes environnementales et la politique énergétique de votre entreprise.

... et nécessite potentiellement de prévoir des travaux de rafraîchissement ou de réaménagement.

SCÉNARIO 1

S'INSCRIRE DANS LA CONTINUITÉ EN RENÉGOCIANT VOTRE BAIL

Vous envisagez de pérenniser l'implantation de vos bureaux dans la perspective d'une échéance triennale ? Synonyme de stabilité, cette solution peut s'accompagner d'une renégociation de votre bail avec votre propriétaire.

Bon à savoir

Le recours à des tiers lieux ou des espaces de coworking peut répondre à des besoins ponctuels de surfaces additionnelles. Les offres des coworkers sont très éclectiques et il est recommandé de faire appel à votre Conseil pour comparer les différentes propositions du marché.

4 ÉTAPES CLÉS POUR RÉUSSIR VOTRE RENÉGOCIATION

À vous d'aborder ce moment avec un état d'esprit ouvert et d'étudier toutes les options possibles. Vous aurez ainsi en main les meilleurs leviers de négociation et serez prêts à réagir en cas de surprise ou de changements de cap.

L'AVIS DE L'EXPERT

“ Même s'il est toujours possible de mener ce travail seul, il est préférable de s'appuyer sur des spécialistes de l'immobilier d'entreprise. Notre rôle est de décrypter le marché, les offres, comparer les scénarios, et interroger les propriétaires en votre nom. Nous vous alertons sur les négociations en cours et les derniers loyers de transaction et réalisons pour vous des analyses de comparables. Nous intégrons les services d'un département aménagement pour étudier les contraintes techniques et réaliser des études d'aménagement en fonction de votre budget.

**OLIVIER
TAUPIN**

DIRECTEUR
DE L'AGENCE FRANCE,
CUSHMAN & WAKEFIELD

1 SE RAPPROCHER DE VOTRE PROPRIÉTAIRE

Prenez contact avec votre propriétaire en ayant préalablement identifié les clauses et éléments financiers à négocier :

- Loyer hors charges.
- Répartition des charges locatives.
- Durée du bail.
- Surface occupée.
- Prise en charge des investissements par le bailleur et amélioration des prestations de l'immeuble (maintenance, accueil, services...).
- État des surfaces inscrites au bail et conditions de sortie.
- Conditions de sortie anticipée et clauses de flexibilité pour avoir la possibilité de rendre des surfaces en cours de bail.
- Clauses : exclusivité, destination, déspecialisation (élargissement des activités).
- Clauses de sous-location.
- Durée d'engagement (l'un des plus importants leviers de négociation).

FAITES APPEL À VOTRE CONSEILLER POUR RÉALISER UNE ÉTUDE D'OPTIMISATION DE VOS SURFACES ET UN PROJET D'AMÉNAGEMENT EN COHÉRENCE AVEC LES ÉVOLUTIONS D'ORGANISATION SOUHAITÉES. IL PEUT ÊTRE AUSSI PERTINENT D'AVOIR L'AVIS D'UN AVOCAT SUR LES CLAUSES DU BAIL EXISTANTES.

2 SONDER LE MARCHÉ

En marge des négociations, il est essentiel d'identifier des opportunités de marché comparables ou correspondant à votre cahier des charges. Pour cela, faites appel à votre Conseiller pour :

- Investiguer les offres du marché et visiter des immeubles en adéquation avec votre cahier des charges.
- Réaliser une « short-list » d'immeubles comparables qui vous serviront à définir « votre plan B ».
- Entamer des négociations avec les propriétaires de la « short-list » pour obtenir des premières propositions.
- Analyser les critères de chaque site « short-listé » : accessibilité et impact sur les temps de transport de vos collaborateurs, environnement, image, impact financier, calendrier, risques, capacités...
- Réaliser une étude d'aménagement de « votre plan B ». Celle-ci permettra de valider la réalité de vos besoins d'occupation et l'adéquation du site à l'organisation souhaitée.
- Évaluer les coûts de projet d'un déménagement en cas d'échec de vos négociations.

3 CROISER LA PROPOSITION AVEC LA RÉALITÉ DU MARCHÉ À L'INSTANT T

Ce travail de comparaison vous permettra d'élaborer votre argumentation et de répondre à des questions clés :

- Les locaux valent-ils vraiment le montant du loyer ? Quelle est leur valeur objective ?
- Les prix pratiqués sont-ils conformes au secteur ?
- Les niveaux de services et d'équipement proposés sont-ils conformes aux prix du marché ?
- Les surfaces nécessitent-elles des travaux de rafraîchissement ou d'aménagement ?
- D'éventuels travaux de mise en conformité sont-ils à prévoir (énergie, accessibilité, IT) ?
- Y a-t-il une surconsommation d'énergie ? Faut-il demander un bilan énergétique ?
- Les charges facturées sont-elles en phase avec les pratiques du marché, les consommations réelles et la qualité du bâtiment ?

4 ENTAMER LES NÉGOCIATIONS AVEC VOTRE PROPRIÉTAIRE

Fort de l'analyse que vous aurez reçu de votre Conseiller, vous disposerez d'éléments factuels à faire peser dans la balance lors de vos négociations avec votre propriétaire. Vous pourrez d'autant plus faire un atout tactique, car celui-ci aura sans doute eu écho des démarches que vous aurez entreprises.

À cette étape, la formalisation devient indispensable et la présence d'un avocat ou de votre service juridique à vos côtés est incontournable.

Sur des marchés en tension, votre propriétaire peut avoir intérêt à vous voir partir avant la fin de votre bail, de façon à relouer à des conditions locatives qui lui sont plus favorables. Dans ce cas de figure, une renégociation pourrait s'avérer difficile. Toutefois, vous pouvez faire de cette situation une opportunité d'amener votre propriétaire à prendre en charge certains frais de déménagement et de transferts pour accompagner votre départ vers un nouvel immeuble davantage en adéquation avec les évolutions de votre entreprise.

LES AVANTAGES PAR RAPPORT À UNE RENÉGOCIATION

Emplacement, niveau de service, confort, accessibilité, configuration, équipements, image de marque (employeur, commerciale et institutionnelle) : cette option permet de s'aligner au plus près de la stratégie et des évolutions de votre entreprise, en s'installant dans un écosystème favorable à son développement.

Changer de locaux peut permettre de s'adapter aux nouveaux modes de travail (flex office, homeworking) et d'optimiser ses mètres carrés (par poste ou par collaborateur).

Cela peut aussi être l'opportunité de réduire ses coûts, en adoptant des conditions de bail plus adaptées, en optimisant l'outil de travail et les consommations d'énergie. Vous pourrez par là même vous mettre en phase avec les normes environnementales, techniques et de sécurité.

Un déménagement peut aussi être un levier pour accélérer la mise en oeuvre d'une nouvelle organisation (nouvelle direction, acquisition, regroupement, etc.). Vous pourrez pleinement impliquer vos salariés dans ce projet en leur offrant la possibilité de co-construire leur futur environnement de travail.

LES INCONVÉNIENTS

- Ce choix nécessite d'accompagner le changement auprès de vos équipes et « peut perturber » l'activité pendant la phase de transition entre les 2 sites.
- Il entraîne des coûts liés au déménagement.
- Sur certains marchés, les évolutions de loyers peuvent vous être défavorables.

SCÉNARIO 2

RECHERCHER DE NOUVEAUX BUREAUX À LOUER

Vous privilégiez un déménagement vers de nouveaux bureaux pour accompagner votre croissance et / ou l'évolution de votre nouvelle organisation ? Ce projet d'entreprise peut être l'opportunité de repenser vos modes de travail et l'organisation de vos espaces immobiliers. Voici quelques conseils pour réussir votre recherche.



3 ÉTAPES CLÉS POUR BIEN GÉRER VOTRE RECHERCHE

L'AVIS DE L'EXPERT

“ Lorsque l'on est à la recherche de nouveaux bureaux à louer, il ne faut pas hésiter à visiter un maximum d'immeubles dans différents secteurs géographiques, pour se faire une meilleure idée. Il est important de confronter son cahier des charges à la réalité du marché. Il y a souvent de nombreux paramètres que l'on n'a pas forcément anticipés sur le papier. Même si l'on essaie d'être le plus objectif possible en termes de critères de décision, il y a toujours une part de subjectivité dans une prise à bail. En interne, il est essentiel d'impliquer les bonnes personnes dans son projet. C'est la meilleure façon de bien accompagner le changement et de susciter l'adhésion du plus grand nombre.

**OLIVIER
TAUPIN**

DIRECTEUR
DE L'AGENCE FRANCE,
CUSHMAN & WAKEFIELD

1 IDENTIFIER DES OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ RÉPONDANT À VOTRE CAHIER DES CHARGES

Pour cela, avec l'aide de votre Conseil :

- Menez une investigation élargie du marché et visitez des sites.
- Constituez une « medium-list » d'immeubles et organisez des visites avec l'équipe en charge du projet.
- Établissez une « short-list » d'immeubles qui vous servira à définir vos « plans A et B » et élaborer avec votre Conseil de premières propositions d'offres locatives.
- Réalisez une étude d'aménagement pour valider l'adéquation des surfaces et contraintes techniques avec les besoins de votre organisation et les modes d'aménagement souhaités en fonction du budget. Étudiez en amont les possibilités de réaménagement pour pouvoir comparer les scénarios en coût complet.
- Évaluez les autres coûts de ce projet et du transfert (déménagement, impact IT, digitalisation de vos archives, etc.)
- Analysez votre capacité de financement et les impacts sur les pertes et profits.
- Analysez les critères de chaque site short-listé : accessibilité, environnement, image, impact financier, calendrier, risques, capacitaire...
- Validez l'adéquation de l'offre avec le cahier des charges.

2 COMPARER LES OFFRES RETENUES, ENGAGER LES NÉGOCIATIONS

En même temps que vous analyserez les avantages des immeubles sélectionnés dans votre short-list, vous pourrez commencer à négocier avec leurs propriétaires sur les points suivants :

- Durée du bail.
- Surface occupée.
- Prise en charge des travaux par le bailleur et amélioration des prestations de l'immeuble (maintenance, accueil, services...).
- État des surfaces inscrites au bail et conditions de sortie.
- Conditions de sortie anticipée et clauses de flexibilité de sorte à avoir la possibilité de rendre des surfaces en cours de bail.
- Clauses : exclusivité, destination, déspecialisation (élargissement des activités), sous-location et clauses juridiques.
- Durée d'engagement (un levier important de négociation)

UN AVOCAT SPÉCIALISÉ OU VOTRE DÉPARTEMENT JURIDIQUE DOIT ÊTRE INTÉGRÉ À CETTE ÉTAPE POUR ÉVALUER ET RÉDIGER LES CLAUSES DU BAIL.

3 ET APRÈS AVOIR TROUVÉ UN ACCORD ?

Une fois un terrain d'entente trouvé avec le propriétaire de l'immeuble, il vous reste à :

- Signer un « term sheet », c'est-à-dire un document court synthétisant les principaux termes du contrat.
- Conclure un nouveau bail.
- Choisir le mode d'intervention pour la conception et la réalisation de vos travaux d'aménagement, en fonction de qui en porte la responsabilité, de leur coût et de leur durée.

N'hésitez pas à solliciter votre Conseil pour faire le bon choix et évaluer le mode d'intervention adapté à vos ressources internes et au timing de votre projet : contrat de contractant général¹, assistance à maîtrise d'ouvrage²...

¹ - Le contractant général propose une offre clef en main qui peut débiter dès la définition du projet jusqu'à la réception ou la mise en exploitation des locaux.

² - L'Assistant à maîtrise d'ouvrage a un rôle de conseil pour la définition, le pilotage et la mise en oeuvre du projet.



LES AVANTAGES PAR RAPPORT À LA LOCATION

Devenir propriétaire de ses locaux donne l'opportunité aux fondateurs de l'entreprise de diversifier leur patrimoine personnel.

Cela permet aussi de maîtriser son outil de travail, en lissant certains risques : évolution de la valeur locative et résiliation du bail au bout de 9 ans par le propriétaire.

Posséder ses propres bureaux vous donne une certaine liberté. Vous n'avez plus besoin d'avoir l'accord du bailleur pour sous-louer, engager des rénovations ou des modifications.

C'est aussi la possibilité de revendre son bien notamment en « sale & leaseback »¹ et de récupérer la valeur de son engagement.

Sur le plan fiscal, vous pouvez déduire de vos bénéfices les amortissements, intérêts d'emprunt, frais d'assurances, frais d'entretien et de réparation.

1. Opération d'externalisation immobilière dans laquelle le propriétaire vend son actif immobilier et le loue à l'acheteur avec un engagement souvent de longue durée.

LES INCONVÉNIENTS

En devenant propriétaire, l'entreprise réduit sa capacité d'endettement. Elle perd aussi en flexibilité, puisqu'elle se retrouve « figée » dans un environnement qui peut s'avérer moins adapté que prévu. Des opérations de rénovation, voire de restructuration, doivent souvent être engagées par le nouvel acquéreur. Il est nécessaire de trouver le bon montage de sorte à ce que la valorisation de l'immobilier soit dissociée de celle de l'entreprise.

SCÉNARIO 3

ET SI VOUS DEVENIEZ PROPRIÉTAIRE DE VOS BUREAUX ?

Pour gérer efficacement votre recherche de nouveaux locaux à l'acquisition et votre déménagement, vous pouvez vous appuyer sur l'audit et le cahier des charges préalablement réalisés. Votre réactivité sera déterminante, sur un marché où l'offre est rare et la compétition rude entre investisseurs et utilisateurs aguerris.

4 ÉTAPES CLÉS POUR RÉUSSIR L'ACQUISITION DE VOS NOUVEAUX LOCAUX

L'AVIS DE L'EXPERT

“ Le marché des immeubles de bureaux à l'acquisition est très restreint. Compte tenu de la rareté de l'offre, mieux vaut se montrer imaginatif ! N'hésitez pas à étudier des solutions locatives, et faire des offres d'achat à leurs propriétaires. Il est aussi conseillé de doubler sa stratégie de recherche d'acquisition, d'une stratégie de recherche de location. Surtout si la volonté de déménager ses bureaux pour accompagner la croissance de son entreprise, préside celle d'acquérir un bien ou à réaliser un investissement patrimonial. On observe d'ailleurs que 9 fois sur 10, les entreprises finissent par se tourner vers une solution locative, plus adaptée à leurs enjeux et stratégie.

**OLIVIER
TAUPIN**

DIRECTEUR
DE L'AGENCE FRANCE,
CUSHMAN & WAKEFIELD

1 IDENTIFIER DES OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ RÉPONDANT À VOTRE CAHIER DES CHARGES

Pour cela, accompagné par votre Conseil :

- Menez une investigation élargie du marché et visitez des immeubles de préférence dans le “off-market ” (immeubles commercialisés hors marché) et dans des immeubles à la location afin d'identifier de potentielles ventes.
- Établissez une short-list d'immeubles à l'acquisition et une autre pour votre « plan B » à la location.
- Collectez les informations et la documentation nécessaires, puis faites réaliser les audits techniques et juridiques.
- Demandez à votre partenaire travaux de réaliser une étude d'aménagement pour valider l'adéquation des surfaces et contraintes techniques avec les besoins de votre organisation et les modes d'aménagement souhaités.
- Budgétisez les travaux de rénovation et de changement d'équipements à prévoir.
- Évaluez les autres coûts du projet liés au transfert de l'activité : déménagement, impact IT, digitalisation de vos archives, etc.
- Analysez les critères de chaque site short-listé : accessibilité, environnement, image, impacts financiers globaux, calendrier, risques, capacitaire...

2 COMPARER LES OFFRES RETENUES DANS VOTRE « SHORT-LIST »

À vous de prendre en compte les critères suivants :

- Coût de l'acquisition (montage financier et fiscal).
- Surface occupée.
- Investissements à réaliser pour mettre son immeuble en adéquation avec son cahier des charges.
- Attractivité et qualité de la localisation.
- Caractéristiques : accessibilité, environnement, image, impacts financiers globaux, calendrier, risques, capacitaire.
- Coûts du transfert de l'activité.

3 LANCER LES NÉGOCIATIONS EN PARALLÈLE AVEC LES PROPRIÉTAIRES

Il s'agira pour cela de :

- Constituer des dossiers de candidature.
- Réaliser des modélisations financières qui intègrent l'ensemble des coûts immobiliers, l'étude des conditions juridiques et techniques obtenues et le budget travaux.
- Élaborer une lettre d'intention d'acquisition et entamer des négociations avec le propriétaire.
- Signer une promesse de vente et de transfert de propriété.

Un avocat spécialisé doit être intégré à votre projet et collaborer dès la formalisation de votre première offre.

4 FAITES APPEL À VOTRE CONSEIL POUR DÉFINIR VOTRE PLAN DE TRAVAUX ET LA FORME DE L'ACCOMPAGNEMENT

Le bon choix dépendra du niveau de rénovation ou de restructuration à réaliser. En fonction du montant des travaux, n'hésitez pas à intégrer un contrat d'Assistance à maîtrise d'ouvrage.

A close-up photograph of a person's hand in a dark suit jacket and light blue shirt cuff, firmly grasping a silver door handle. The background shows a dark door with several other handles.

04

CONCLUSION

Tant pour des raisons financières, commerciales, environnementales que de gestion de ressources humaines, l'optimisation de son immobilier d'entreprise est devenue un réel enjeu stratégique dans des économies de plus en plus concurrentielles.

FAIRE DE L'IMMOBILIER D'ENTREPRISE UN CATALYSEUR DE VOTRE DÉVELOPPEMENT

Vos bureaux sont votre premier outil de travail et la première vitrine de votre entreprise au sein de votre écosystème : clients et partenaires, médias et influenceurs, actuels et futurs collaborateurs. Il ne faut donc pas considérer vos bureaux comme un simple coût, sans valeur ajoutée. La qualité de leur localisation, leur configuration ou encore leurs aménagements peuvent en faire un levier clé de votre développement.

UNE GESTION DYNAMIQUE

C'est pourquoi il convient d'adopter une approche dynamique et de mener une réflexion permanente sur ses besoins actuels et futurs en matière d'immobilier d'entreprise. Pérenniser l'implantation de ses locaux ou investir de nouveaux espaces en location et à l'achat : faire le bon choix et trouver la solution adéquate, ce n'est pas seulement contacter un conseiller immobilier pour visiter quelques immeubles. C'est d'abord anticiper ses besoins à long terme et les impacts des différentes options sur son activité et ses équipes. Et ce, tout en gardant un esprit ouvert à toutes possibilités et à « des plans B », de façon à sécuriser votre démarche et optimiser votre projet.

FÉDÉRER LES COMPÉTENCES DE BOUT EN BOUT

Bâtir une stratégie immobilière ne s'improvise pas. Bénéficier à chaque étape de votre projet de l'accompagnement et des conseils d'experts est un atout majeur pour faire les meilleurs choix pour votre entreprise. Connaissance du marché de l'immobilier, finance, juridique, travaux ou conduite du changement : réussir son projet nécessite de s'appuyer sur une large palette de compétences et de services, que seuls les cabinets en immobilier d'entreprise comme Cushman et Wakefield sont capables de rassembler et de vous proposer.

FAIRE APPEL À UN CONSEILLER EN IMMOBILIER : UN RETOUR SUR INVESTISSEMENT CERTAIN

Le coût de l'immobilier, deuxième poste de dépenses pour une entreprise, n'est pas simplement le loyer multiplié par la durée d'engagement ferme au bail. On considère, en effet, qu'un loyer ne représente en moyenne que 42 % du coût global immobilier.¹

Vos choix d'aménagement auront un impact important sur votre consommation de surfaces tout comme l'efficacité de l'immeuble retenu. Ce sont tous ces leviers que votre Conseiller va vous aider à actionner. Les gains obtenus grâce aux optimisations financières et opérationnelles (augmentation de la productivité, amélioration de la collaboration et de la communication, attraction et rétention des talents, etc.) sont donc sans commune mesure avec les honoraires d'accompagnement.

¹- Source Arseg, Buzzy ratios 2018





04 CONCLUSION



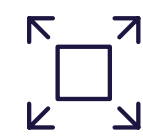
PILOTER

- Évaluation du patrimoine
- Développements nationaux et internationaux
- Gestion de portefeuille
- Stratégie immobilière & revue de la fonction immobilière



OPTIMISER

- Certifications et développement durable
- Facility Management
- Négociation, renégociation de baux
- Optimisation des coûts

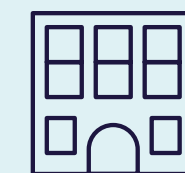


TRANSFORMER

- AMO & aménagement d'espaces
- Développement de « clés en main »
- Digital workplace
- Évolution des modes de travail et conduite du changement
- Location, acquisition et cession
- Sale & Leaseback
- Transferts et regroupement

**DONNEZ
À VOTRE
IMMOBILIER
UN TEMPS
D'AVANCE**

Présent dans plus de 60 pays avec 400 bureaux à travers le monde, et fort d'un réseau de 12 agences en France, Cushman & Wakefield est un leader mondial de l'immobilier d'entreprise. Nous créons de la valeur pour nos clients – entreprises et investisseurs – en conjuguant puissance internationale et ancrage local. Chaque année, nous accompagnons des centaines d'acteurs économiques en France, en les aidant à anticiper les mutations du secteur et à relever les défis de demain. Notre force : proposer des solutions sur mesure, innovantes et durables, à la croisée des enjeux immobiliers, économiques et humains.



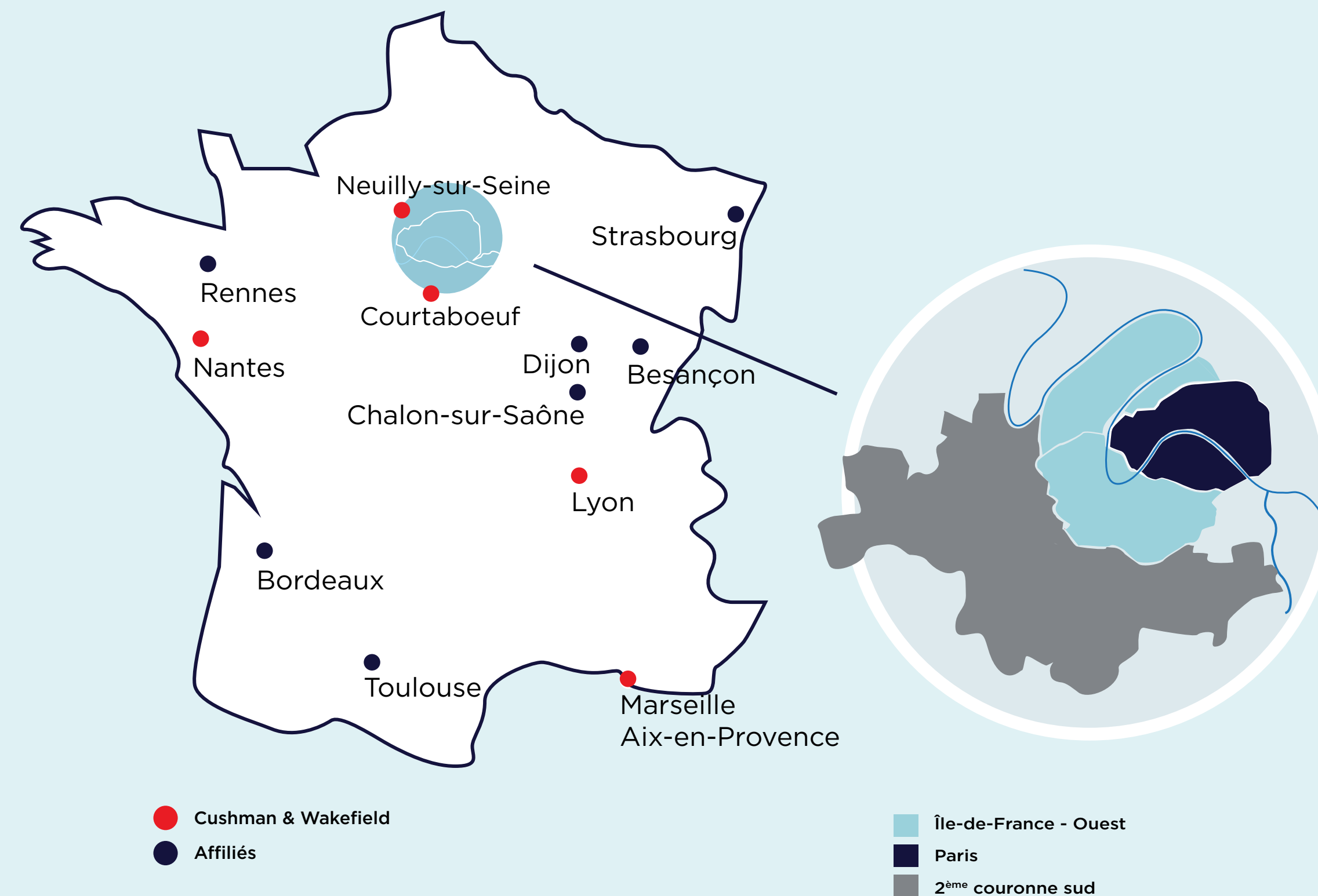
12

BUREAUX EN FRANCE



+550

COLLABORATEURS



Better never settles



**OLIVIER
TAUPIN**

Directeur Agence Bureaux & Industriel
de Cushman & Wakefield France

T: +33 (0) 1 53 76 80 20
M: +33 (0) 6 35 88 46 47
olivier.taupin@cushwake.com



**AYMERICK
LE ROUX**

Head of Offices Strategic Leasing,
Flex Solutions, Occupiers Advisory & Transaction

T: +33 (0)6 45 68 26 05
aymerick.leroux@cushwake.com



**ALEXIS
DALIBON**

Directeur Agence Paris & ouest
Leasing Agency - office

T: +33 (0) 1 86 46 11 12
M: +33 (0) 6 11 74 36 46
alexis.dalibon@cushwake.com



**PAULINE
DÉMÉTRIADES**

Directrice Conseil utilisateurs
Cushman & Wakefield

T: +33 (0) 1 53 76 80 35
M: +33 (0) 6 32 00 18 08
pauline.demetriades@cushwake.com



**AUDREY
WOZNIAK**

Flex Community Officer
Leasing Tenant Representation - Office

T: +33 (0) 1 53 76 80 20
M: +33 (0) 6 35 88 46 47
audrey.wozniak@cushwake.com

**BUREAUX
ET ÉCHÉANCE
DE BAIL**

OPTIMISEZ VOS COÛTS
IMMOBILIERS

2026

À PROPOS DE CUSHMAN & WAKEFIELD

Acteur mondial des services dédiés à l'immobilier d'entreprise, Cushman & Wakefield (NYSE : CWK) conseille investisseurs, propriétaires et entreprises utilisatrices dans toute leur chaîne de valeur immobilière, de la réflexion stratégique jusqu'à l'aménagement des locaux. Le groupe accompagne ses clients utilisateurs et investisseurs internationaux, dans la valorisation de leurs actifs immobiliers en combinant perspective mondiale et expertise locale à forte valeur ajoutée, à une plateforme complète de solutions immobilières. Avec 52 000 collaborateurs, 400 bureaux et 60 pays dans le monde, Cushman & Wakefield a réalisé un chiffre d'affaires de 9,4 milliards de dollars en 2024, par ses principales lignes de métiers : Services, Agence et conseil à la transaction, Capital Markets, Valuation & Advisory et autres. Animé par la conviction que l'excellence est un objectif permanent, le Groupe est régulièrement récompensé pour sa culture d'entreprise exemplaire.

BUREAUX - LOGISTIQUE - ACTIVITÉS - COMMERCES :
RETROUVEZ TOUTES NOS OFFRES IMMOBILIÈRES SUR
immobilier.cushmanwakefield.fr

Document destiné exclusivement aux professionnels - propriété exclusive de CUSHMAN & WAKEFIELD -référence, reproduction ou diffusion interdite sauf accord de CUSHMAN & WAKEFIELD - informations, avis, analyses et opinions publiés caractère strictement informatif - ne sauraient engager la responsabilité de CUSHMAN & WAKEFIELD

Copyright ©2026 Cushman & Wakefield, Janvier 2026