

Communiqué de presse

Immobilier de bureaux : la renégociation de bail s'impose désormais comme une véritable alternative au déménagement

Neuilly-sur-Seine, le 4 août 2026 - Pendant longtemps, l'arrivée à échéance d'un bail conduisait le plus souvent les entreprises à rechercher de nouveaux bureaux. Désormais, la renégociation est devenue une option à part entière. Selon Cushman & Wakefield, les entreprises arbitrent aujourd'hui beaucoup plus systématiquement entre maintien dans leurs locaux et déménagement, un rééquilibrage qui transforme les stratégies immobilières et les modalités de négociation entre utilisateurs et propriétaires.

C'est le constat dressé par Cushman & Wakefield : pour la première fois sur le marché français de l'immobilier de bureaux, les renégociations de bail représentent une part significative de l'activité. Sur les opérations importantes, les deux scénarios s'équilibrent désormais autour de 50/50, et certaines typologies enregistrent même une majorité de renégociations.

Cette évolution ne traduit pas un recul du marché des déménagements, mais un changement profond dans la manière dont les entreprises construisent leur stratégie immobilière. Là où le transfert vers de nouveaux locaux constituait autrefois la réponse la plus fréquente, les entreprises évaluent aujourd'hui systématiquement les deux options afin d'identifier la solution la plus créatrice de valeur au regard de leurs enjeux économiques, immobiliers et organisationnels.

Un rééquilibrage porté par l'incertitude économique

Ce rééquilibrage s'explique par plusieurs facteurs. Dans un contexte économique marqué par des incertitudes persistantes, les entreprises examinent avec davantage d'attention leurs engagements immobiliers. Parallèlement, les propriétaires, confrontés à un marché plus sélectif, développent une approche plus ouverte de la négociation afin de fidéliser leurs locataires : franchises de loyer, accompagnement des travaux, ajustement des surfaces ou aménagement des conditions contractuelles constituent désormais des leviers fréquemment mobilisés.

« Il y a encore quelques années, le déménagement constituait souvent le scénario privilégié. Aujourd'hui, les entreprises prennent davantage le temps d'évaluer l'ensemble des options. Le coût du financement, le niveau des investissements nécessaires et les nouvelles attentes en matière de flexibilité conduisent à comparer beaucoup plus finement les bénéfices d'un maintien dans les locaux existants et ceux d'un transfert vers un nouveau site. » explique **Aymeric Le Roux, MRICS, International Partner, Head of Offices Strategic Leasing, Flex Solutions, Occupiers Advisory & Transaction chez Cushman & Wakefield.**

Le phénomène gagne désormais les grandes métropoles régionales, sur des surfaces pouvant atteindre 3 000 à 5 000 m², un cas de figure resté longtemps marginal.

« Notre bureau de Marseille vient de traiter une mission de renégociation importante, ce qui était beaucoup plus rare auparavant. On commence à voir ce type d'opération dans les grandes métropoles régionales. » ajoute **Pauline Demetriades, Directrice du Conseil Utilisateurs chez Cushman & Wakefield.**

L'impact cash prime désormais sur le loyer facial

À cela s'ajoute un facteur structurel : le coût des travaux. La hausse du prix des matières premières continue de peser sur les budgets d'aménagement, avec des surcoûts de l'ordre de 10 à 20 % selon les postes. Un déménagement sur 1 000 m² peut ainsi représenter entre 800 000 et 1,5 million d'euros de travaux d'aménagement, auxquels s'ajoute le coût de remise en état des locaux quittés. Renégocier peut permettre d'éviter une partie de ces investissements lorsqu'un immeuble répond toujours aux besoins de l'entreprise. À l'inverse, lorsqu'un projet de transformation des modes de travail ou une évolution des effectifs le justifie, le déménagement reste une solution pertinente. L'enjeu consiste désormais à mesurer précisément le coût complet de chaque scénario.

« Quand on parle d'immobilier de bureaux, on parle beaucoup du loyer facial, celui qui est affiché. Mais pour les utilisateurs, ce qui compte réellement, c'est le coût économique global et surtout l'impact cash. Les franchises de loyer, les participations aux travaux, les mesures d'accompagnement ont aujourd'hui énormément de valeur, parce que les entreprises cherchent avant tout à préserver leur trésorerie. » affirme **Aymeric Le Roux**.

Des baux réinventés ou sur-mesure pour plus de flexibilité

Ce contexte pousse aussi à une créativité contractuelle inédite. Clauses d'indexation plafonnées, mécanismes de restitution encadrés dès la signature, forfaits de remise en état négociés à l'avance : les baux se transforment pour offrir davantage de visibilité aux entreprises comme aux bailleurs. Cette flexibilité peut représenter des enjeux considérables : certaines obligations de remise en état atteignent plusieurs millions d'euros lorsqu'elles ne sont pas anticipées.

« Il n'existe plus une seule manière de négocier. On peut agir sur les franchises, sur la durée du bail, sur les loyers, sur les travaux, sur les conditions de sortie ou encore sur les mécanismes de restitution. Deux opérations peuvent afficher exactement le même loyer facial, mais produire des résultats économiques très différents selon la structure de l'accord. » commente **Aymeric Le Roux**.

Cette évolution illustre une transformation plus large du marché : les négociations ne portent plus uniquement sur le niveau du loyer, mais sur l'ensemble des leviers permettant de construire des solutions adaptées aussi bien aux enjeux des utilisateurs qu'à ceux des propriétaires.

Une gouvernance des projets immobiliers plus transversale

Ce rééquilibrage s'accompagne d'une évolution dans la manière dont les décisions immobilières sont prises. Les directions immobilières occupent plus que jamais un rôle central de coordination entre les différentes fonctions de l'entreprise. Aux côtés des directions générales, des directions financières et des ressources humaines, elles construisent des arbitrages intégrant à la fois les enjeux économiques, l'attractivité des espaces de travail et les objectifs de transformation des organisations.

« Les projets immobiliers mobilisent aujourd'hui davantage d'acteurs qu'auparavant. Les directions financières apportent naturellement une attention renforcée aux enjeux économiques, tandis que les directions immobilières jouent un rôle essentiel pour construire les différents scénarios et identifier la meilleure stratégie. Chaque projet est un arbitrage entre performance financière, qualité des espaces et ambitions de l'entreprise » illustre **Pauline Demetriades**.

Face à la multiplication des scénarios possibles, l'anticipation devient le principal facteur de création de valeur. Qu'il s'agisse d'une renégociation ou d'un déménagement, engager la réflexion suffisamment en amont permet d'élargir le champ des options et d'optimiser les conditions de négociation. Dans un marché où la vacance demeure un enjeu majeur pour les propriétaires comme pour les investisseurs, cette recherche d'équilibre bénéficie à l'ensemble des parties prenantes en favorisant des solutions pérennes et adaptées aux besoins de chacun.

-FIN-

CONTACTS MEDIA CUSHMAN & WAKEFIELD FRANCE

Galivel & Associés

Carol Galivel / Julien Michon / Tiphany Rouaud

galivel@galivel.com

Tel : +33 1 41 05 02 02 – 07 68 18 55 82 – 06 31 48 13 37

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 53 000 collaborateurs, 350 bureaux et 60 pays dans le monde, Cushman & Wakefield a réalisé un chiffre d'affaires de 10,3 milliards de dollars en 2025, par ses principales lignes de métiers : Agence et conseil à la transaction, Capital Markets, Valuation & Advisory, Asset Services, Facilities Management, Project management et Design+ Build. Animé par la conviction que l'excellence est une quête permanente et fidèle à son positionnement de marque « Better never settles », le Groupe est régulièrement récompensé pour sa culture d'entreprise.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.cushmanwakefield.com