



Biroul de mâine: cum transformă coworkingul modelul de business al companiilor

Piața spațiilor de birouri (office) din București traversează una dintre cele mai interesante și tensionate perioade din ultimul deceniu, iar semnalele venite din zona coworkingului premium arată o schimbare structurală profundă: companiile nu mai caută doar sute de metri pătrați, ci soluții operaționale complete, predictibilitate financiară și flexibilitate reală, într-un moment în care presiunea

pe cash și volatilitatea fiscală împing decizia din zona preferințelor în zona strategiilor de supraviețuire.

În 2026, tocmai această combinație - alcătuită din incertitudine, presiune pe cash-flow și nevoia de adaptare rapidă - face ca birourile flexibile să intre în mainstream, pe fondul unei piețe încă subpenetrate.

Potrivit datelor prezentate recent de Gianina Crăciun, fondator și CEO al Supertree Workspaces & More, în Bucu-

rești spațiile flexibile reprezintă încă sub 5% din stocul total de birouri, comparativ cu 10-15% în orașe precum Londra sau Amsterdam, iar decalajul nu mai arată o întârziere, ci "un potențial clar de creștere". În același timp, datele CBRE și JLL arată că peste 30% din cererea nouă de birouri în Europa, în 2025, s-a dus către spații flexibile, iar tendința se accelerează în 2026, semn că piața nu

(continuare în pagina 40)



Gianina Crăciun (stânga) și Anastasia Lucinschi – Marketing & Business Development Lead la Supertree – afirmă că zona de office se află între presiunea costurilor, recalibrarea modului de lucru și nevoia de sustenabilitate autentică. Reprezentantele companiei Supertree susțin că, în anul 2026, nu HR-ul dictează biroul, ci CFO-ul.

(urmăre din pagina 39)

mai discută despre "dacă", ci despre "cine" va captura creșterea.

În acest context, Gianina Crăciun și Anastasia Lucinschi - Marketing & Business Development Lead la Supertree - afirmă că zona de office se află între presiunea costurilor, recalibrarea modului de lucru și nevoia de sustenabilitate autentică. Reprezentantele companiei Supertree susțin că, în anul 2026, nu HR-ul dictează biroul, ci CFO-ul.

"2026 este anul în care coworkingul devine mainstream, pentru că răspunde unei realități economice dure: incertitudine, presiune pe cash și nevoie de adaptare rapidă. 2026 este anul în care CFO-ul dictează decizia de birou, nu HR-ul", spune Gianina Crăciun, explicând mecanismul: IMM-urile și antreprenorii mută cheltuiala din CAPEX în OPEX, iar coworkingul intră exact aici, ca strategie defensivă de business, nu ca opțiune de lifestyle.

"Extindeți acea strategie și aveți, practic, doar 90% birouri private, iar tipologia de birouri private va fi un pic diferită. Dacă aici, la noi, biroul privat cel mai mare are capacitate de opt persoane, în noul spațiu pe care îl facem vom avea

dimensiuni între 50 și 100 de metri pătrați pentru echipe de 20-25 de persoane", precizează Gianina Crăciun, care se referă la una dintre cele mai mari fracturi ale pieței imobiliare: spațiile tradiționale sunt prea rigide pentru companiile în creștere, iar coworkingul clasic este, adesea, prea fragmentat pentru echipele medii, tocmai într-un moment în care contractul rigid de sediu clasic - în multe cazuri pe 5 ani - înseamnă garanții (echivalentul a 3 luni de chirie și service charge), investiții inițiale de 800-1.200 euro/mp pentru fit-out și cash blocat, fără flexibilitate.

Costuri reduse pentru spațiile coworking

În coworking, spune doamna Crăciun, costul devine previzibil, lunar, complet deductibil, iar diferența devine decisivă când cash-flow-ul este sub presiune: coworkingul ajunge să funcționeze ca "hedge financiar", nu doar ca spațiu de lucru.

Soluția propusă de compania Supertree este un hibrid pragmatic: birouri private mari, capabile să integreze inclusiv săli de meeting dedicate, astfel încât

"în acei 100 de metri pătrați compania să nu mai împartă infrastructura critică, ci să o controleze", potrivit Gianinei Crăciun. Această reconfigurare nu este întâmplătoare. După ani în care open space-ul a fost prezentat drept cel mai bun mijloc al colaborării, realitatea postpandemie și experiența operațională au readus în prim-plan nevoia de intimitate, concentrare și control asupra mediului de lucru.

"În continuare, oamenii preferă să aibă un birou privat, să aibă pereți, nu vor să stea să lucreze în open space. Știm că tendința a fost întâi open space, după aceea privat, apoi iar open space. Acum ne întoarcem la un hibrid de privat, dar nu prea privat", afirmă doamna Crăciun.

Potrivit domniei sale, oscilația aceasta descrie perfect dezorientarea pieței corporative, prinsă între dorința de colaborare și nevoia de eficiență cognitivă, dar și între două realități financiare: pe de o parte, Bucureștiul rămâne extrem de atractiv prin nivelul chiriilor prime (18-22 euro/mp), considerabil sub Varșovia (25-28 euro/mp), Praga (26-30 euro/mp) sau Viena (28-35 euro/mp); pe de altă parte, volatilitatea fiscală accele-

(continuare în pagina 41)

(urmare din pagina 40)

rează reflexul de a evita contractele lungi și investițiile ireversibile.

În aceste condiții, modelul coworkingului premium nu mai este doar o discuție despre design sau layout, ci despre bariere financiare uriașe. "Cred că bariera de intrare este foarte mare. Investiția pentru a amenaja un spațiu de coworking este foarte mare. Noi am avut aici (n.red. - în clădirea BOC din zona Globalworth, Pipera) o investiție de 1.000 euro pe metrul pătrat, pentru 2.200 de metri pătrați", ne-a transmis Gianina Crăciun.

Investiția respectivă explică, practic, de ce piața nu este invadată de operatori noi, într-o industrie care, global, este estimată să depășească 40 de miliarde de dolari până în 2030, iar în Europa este evaluată la peste 7 miliarde de dolari și reprezintă aproximativ 2,5% din stocul total de birouri moderne.

Potrivit unei analize realizate recent de cei de la Supertree, în țara noastră există peste 100 de spații de coworking și circa 70.000 de metri pătrați de birouri flexibile în București, adică aproximativ 2,3% din stocul total de birouri modern, ceea ce confirmă că piața este la începu-

tul curbei, nu la finalul ei.

Parteneriatul cu Globalworth, soluția dezvoltării Supertree

Mai mult, detaliile tehnice invocate de Gianina Crăciun subliniază diferența dintre coworkingul "de vitrină" și cel construit la standarde reale: "Noi am schimbat absolut toate instalațiile, sistemul de ventilare, luminile; fiecare cameră este autonomă, centralizată, iar clientul își poate regla temperatura. Toate cablurile sunt noi, tapetul este adus din Toscana, mocheta este din material reciclat, cu principii de sustenabilitate".

Această dimensiune a sustenabilității nu este doar un exercițiu estetic, ci o condiție contractuală pentru corporațiile mari, obligate la raportări ESG.

"Mai sunt unii care au transformat o vilă, un apartament, o casuță într-un spațiu de coworking, dar parcă nu este același lucru. Companiile mari, care au impuse raportări de sustenabilitate, nu o să se ducă acolo", susține doamna Crăciun, care mai adaugă că, dacă biroul tradițional ascunde o listă lungă de co-

sturi invizibile, coworkingul poate reduce costurile unei firme cu până la 30% față de un birou clasic, eliminând mentenanța, utilitățile și cheltuielile de amenajare, iar contractele flexibile permit extinderea rapidă a suprafeței ocupate.

În paralel, relația tensionată dintre operatorii de coworking și dezvoltatorii imobiliari rămâne un subiect sensibil. "Dezvoltatorii încă nu s-au deslușit dacă vor să închirieze suprafețe mici sau nu, pentru că este greu operațional. Una este să închiriezi suprafețe de 500, 1.000, 3.000 de metri pătrați, și alta este să faci împărțirea aceasta de 10-20 de metri pătrați", susține Gianina Crăciun.

În acest peisaj, parteneriatul strategic al Supertree cu Globalworth apare ca un avantaj competitiv major, într-o logică de ecosistem: companiile intră pe suprafețe mici și medii, cresc, apoi sunt redirecționate spre spații mari, fără șoc operațional.

"Globalworth, când are o cerere de birouri mici, o trimite către noi. Într-o piață în care unii dezvoltatori preferă să rezolve intern orice solicitare, chiar cu riscul de a concura indirect partenerii, se-

(continuare în pagina 42)



(urmare din pagina 41)

lecția colaboratorilor devine un act de supraviețuire. Nu este o critică, dar îți alegi cu cine vrei să faci afaceri. Este cultural; dacă nu este un om serios, s-ar putea să îți faci mai mult rău", susține fondatoarea Supertree Workspaces & More.

Anastasia Lucinschi, Marketing & Business Development Lead, a adăugat: "Am văzut o tendință clară pentru soluții foarte flexibile. Chiar și concurenții noștri, jucători mari, cu background internațional, au sediile în altă parte și nu au întotdeauna know-how local când vine vorba de dezvoltarea pieței, așa că nu sunt suficient de flexibili pentru jucătorii noi, despre care nu se știe dacă vor supraviețui după un an". Declarația atinge o realitate adesea ignorată: standardizarea globală nu garantează adaptarea la dinamica locală, iar, când volatilitatea fiscală este mare, companiile reduc durata medie a contractelor imobiliare cu 30-50%, pentru că nimeni nu vrea să fie prins într-un angajament puternic când regulile se schimbă din mers.

Investiția în birou devine o cheltuială operațională, controlabilă

Din această nevoie de diferențiere s-a născut modelul extins al Supertree.

"Ideea nu este doar un alt spațiu de co-working care te mută de la A la B. Avem trei unități strategice de business: co-working, consultanță în afaceri și, recent, evenimente, în special B2B. Ideea este de a facilita networkingul", susține Anastasia Lucinschi.

Exemplele invocate de reprezentanta Supertree sunt relevante: companii fintech cu creștere accelerată, firme internaționale aflate la intrarea pe piața românească, iar profilul de client se vede tot mai clar și în date: cele mai active sunt companiile internaționale, cu echipe de 10-50 de angajați, scale-up-urile care evită blocarea capitalului și multinaționalele care își reduc suprafața cu 20-40%, în special din tech, servicii financiare, energie și ESG, acolo unde echipele sunt mobile și internaționale.

Asistăm, practic, la o redefinire a noțiunii de birou, susține Gianina Crăciun, care a adăugat: "Asta îmi place să spun că este biroul de mâine. Companiile nu mai caută doar patru pereți, ci servicii care să le susțină businessul. Investiția în birou devine o cheltuială operațională, controlabilă. Într-un climat marcat de instabilitatea fiscală, predictibilitatea costurilor devine un argument strategic, nu doar financiar, iar indicatorii de utilizare confirmă: durata medie de închiriere este de 1-2 ani pentru birourile private și circa 12 luni pentru open-space (folosit, de regulă, de echipe de 5-15 perso-

ane), iar rata de ocupare a spațiilor a fost, în medie, 80-90% în 2025. România are provocări, dar este o țară în creștere în UE. Dacă vrei să scalezi în tehnologie, România este un mediu bun, taxele fiind mai mici decât în alte state".

Indicatorii de performanță operațională sunt, la rândul lor, greu de ignorat. "Din iunie, de când am deschis, în șapte luni, am închiriat toate birourile private", ne-a declarat Gianina Crăciun, iar Anastasia Lucinschi a completat: "Ceea ce este foarte bine, pentru că vedem clienți integrați și numeroase colaborări între ei".

Într-o piață în care gradul de ocupare a devenit obsesia dezvoltatorilor și operatorilor de spații flexibile, această rată de absorbție transmite un semnal clar: cererea pentru birouri private, flexibile, susținute de servicii reale există și crește, iar, pe fundalul global al unei industrii în expansiune și al unei piețe locale aflate încă la 2,3% din stocul modern de birouri, miza nu mai este să fii "încă un coworking", ci să fii infrastructură de business pentru companii care își optimizează agresiv structura de costuri.

