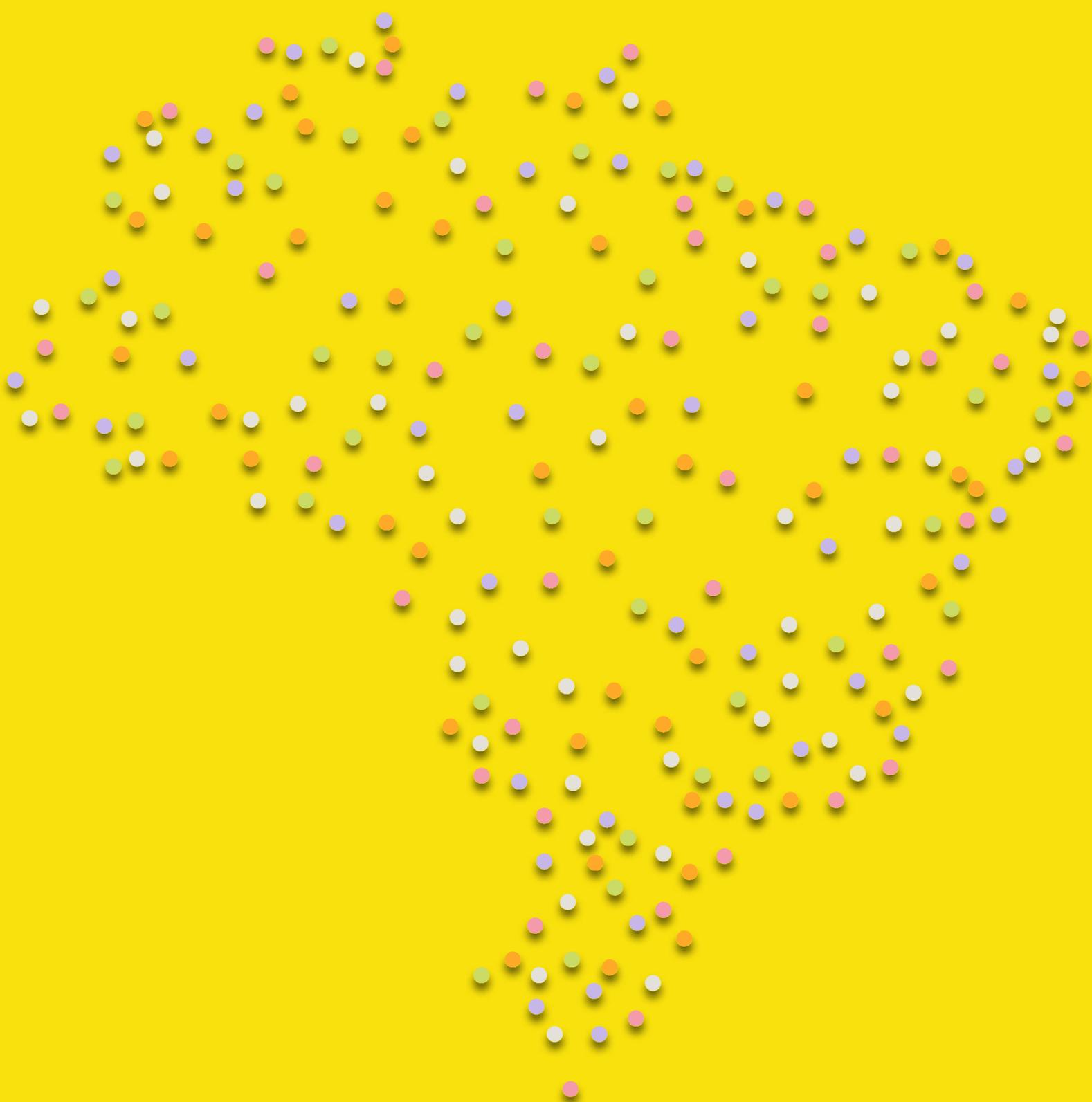


1ª edição

2023

# Censo Coworking: uma análise Woba do mercado brasileiro.



# Índice

Introdução	03
Perfil do entrevistado	06
Infraestrutura e atividades	08
Experiência do cliente	11
Maturidade dos espaços	15
Tamanho e capacidade	18
Faturamento e custos	22
Mercado de coworkings e suas principais dificuldades	26
Conclusão	29



Este material é feito para o mercado. Você pode usar qualquer dado deste estudo de forma livre, gratuita e para qualquer fim, inclusive comercial, desde que sempre dê o crédito em referência à **Woba** e adicione um link para a fonte original do estudo.

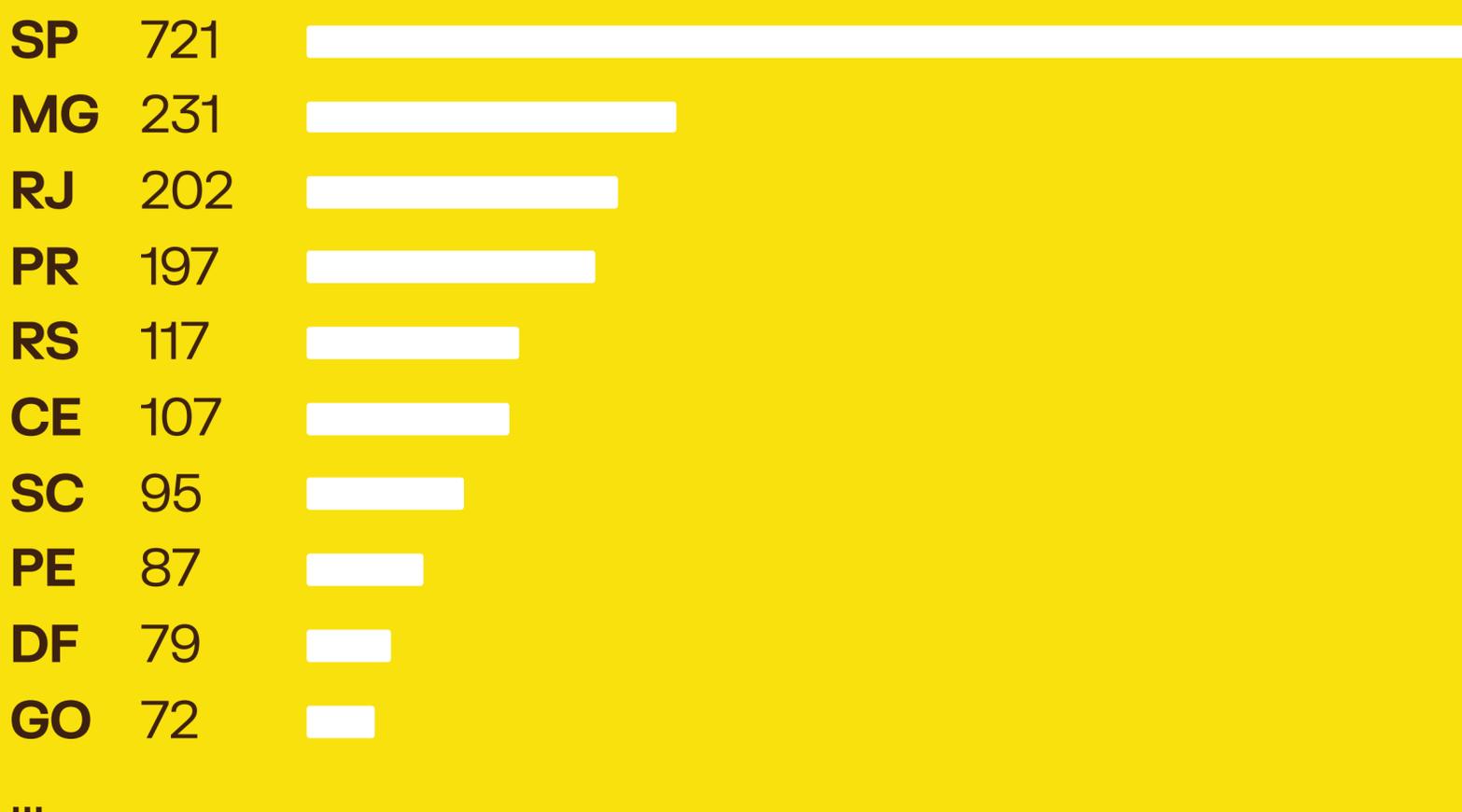
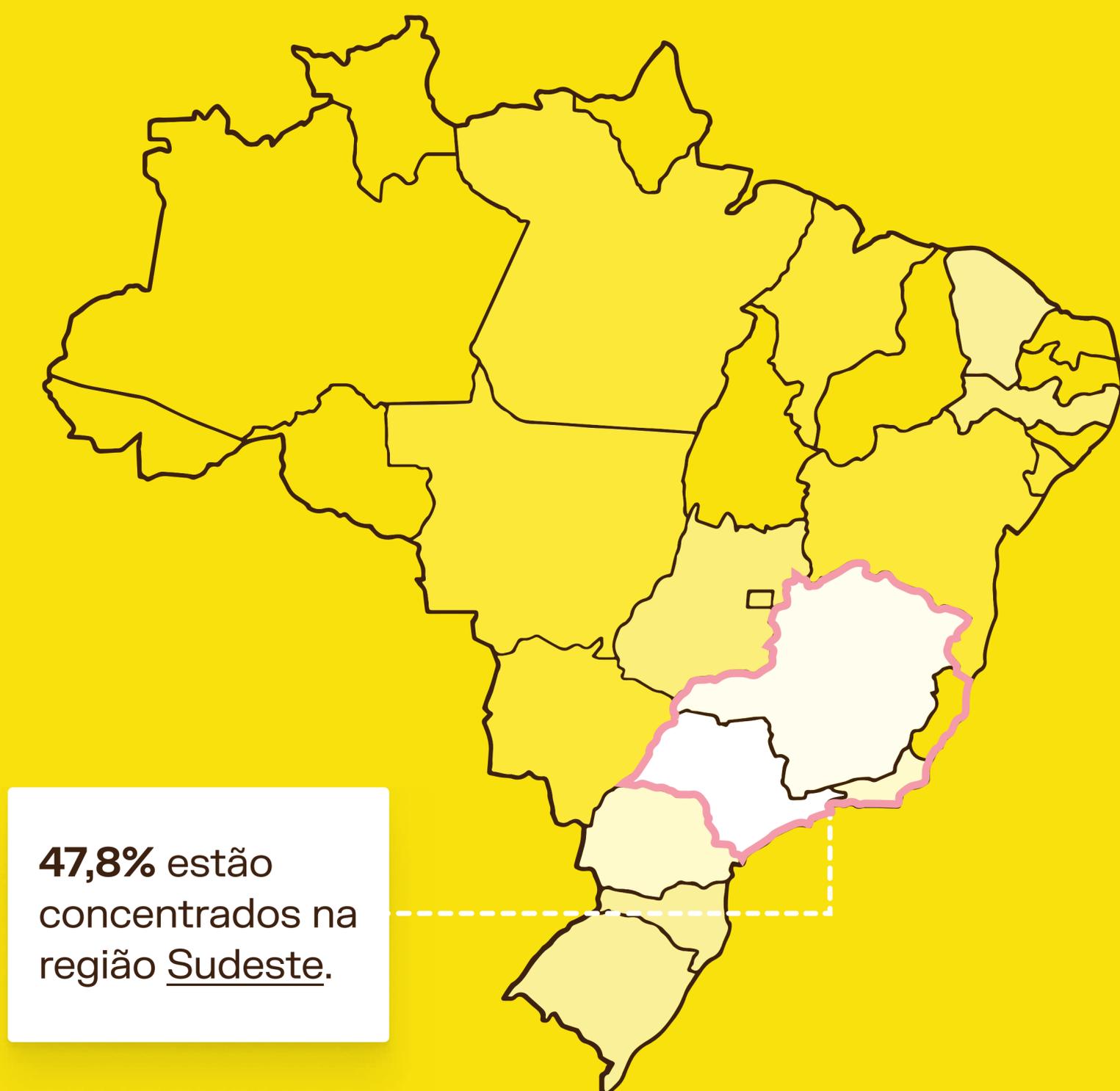
# Introdução

**Sobre a Woba:** A Woba oferece soluções de espaços de trabalho flexíveis e personalizados. Com escritórios privativos sob medida ou prontos para uso, uma rede de coworkings com mais de 1.600 espaços no Brasil e México, além de salas de reunião e eventos, a Woba atende ao movimento de flexibilidade, eficiência e a soma entre trabalho e vida. **Saiba mais.**

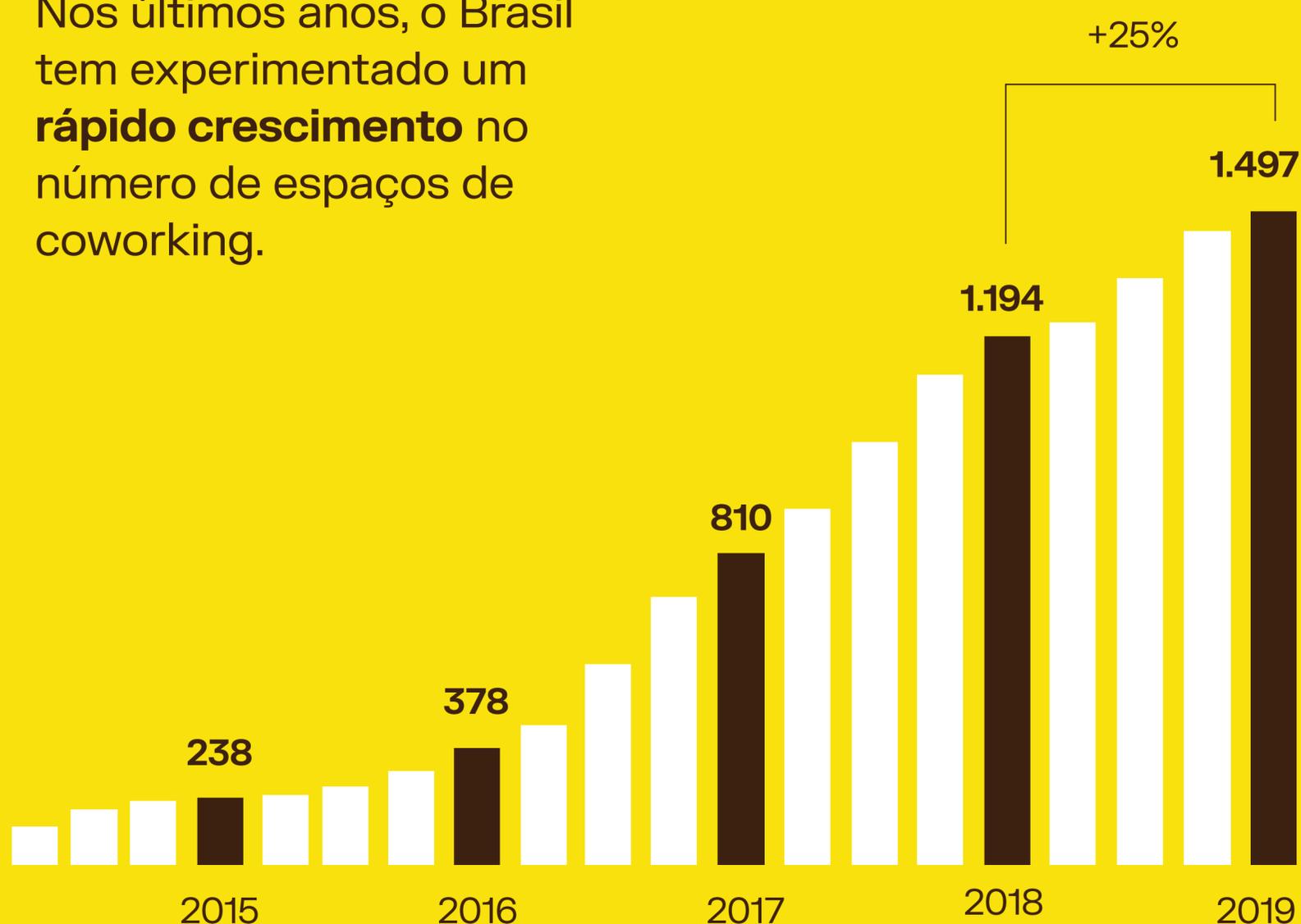
Bom, agora você já sabe que a Woba é um grande ecossistema de escritórios. Mas e se eu te contar que podemos ir muito além?

No final de 2022 realizamos um mapeamento de mercado, assim como uma pesquisa com os espaços que fazem parte da rede Woba. E, a partir disso, desenvolvemos um relatório completo com o nosso olhar sobre o mercado de coworkings. Veja, a seguir, o que descobrimos.

Como é a **distribuição geográfica** dos espaços e quais relações podemos traçar com sua região ou cidade, por exemplo. Veja abaixo:



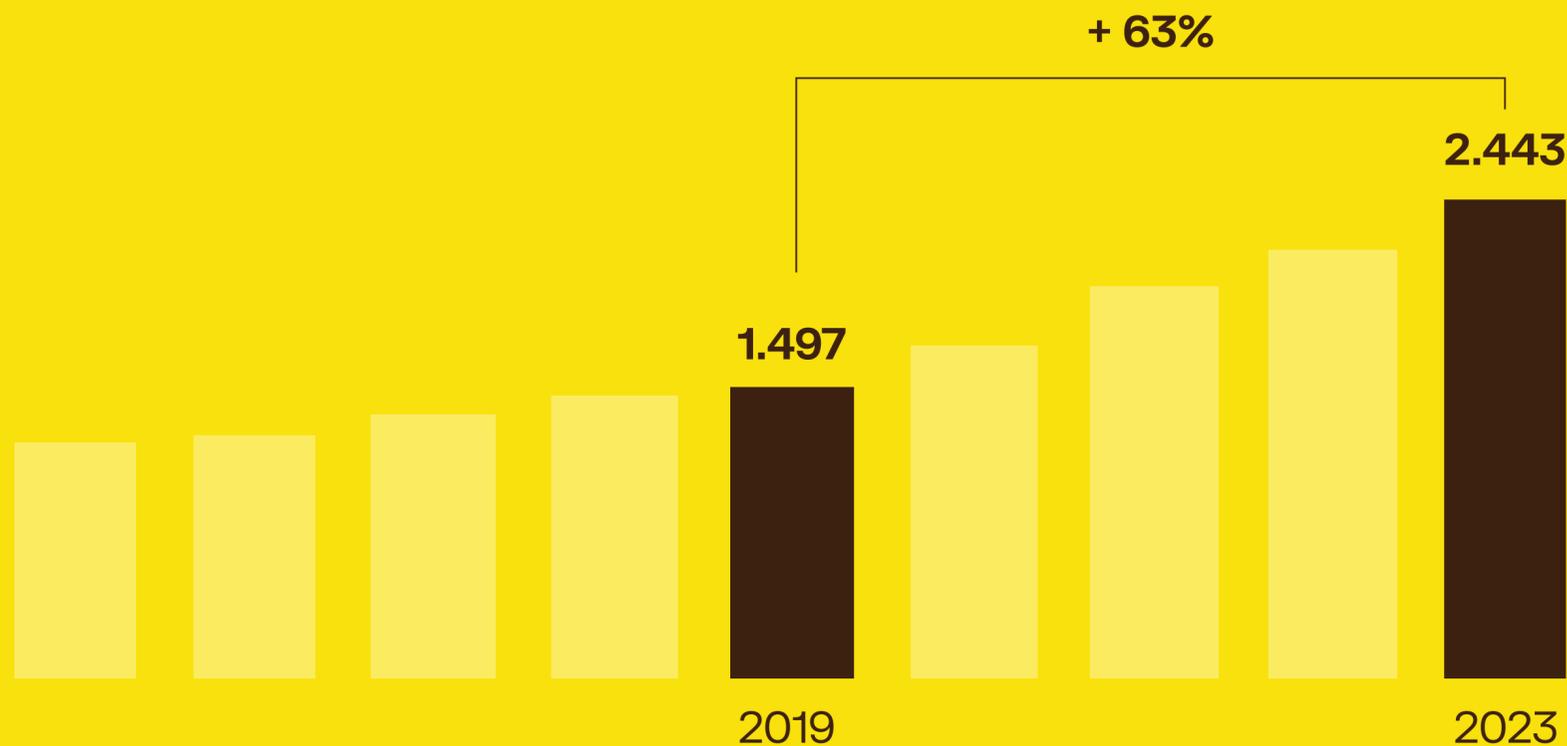
Nos últimos anos, o Brasil tem experimentado um **rápido crescimento** no número de espaços de coworking.



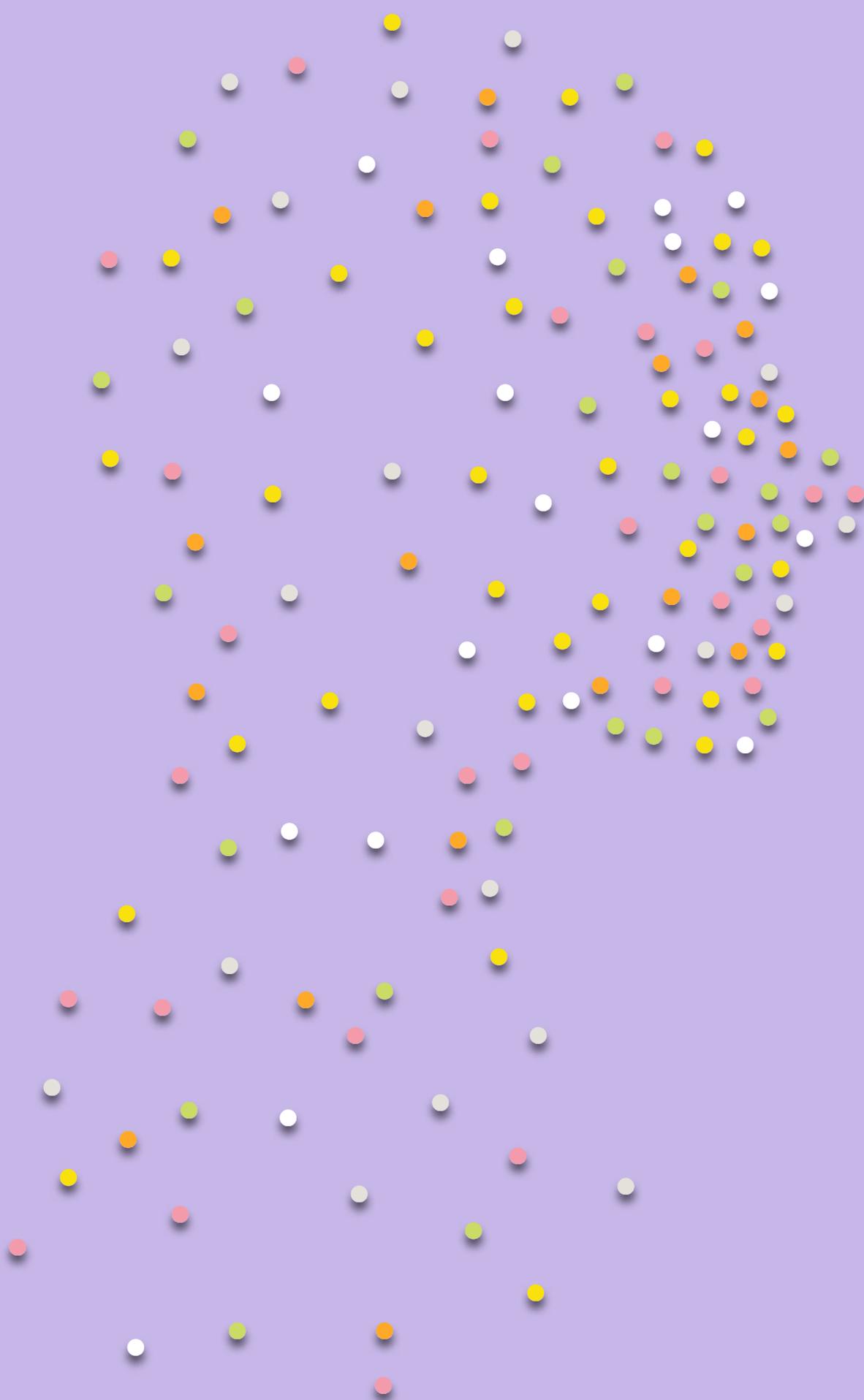
Fonte do gráfico acima: Coworking Brasil

# 2.443

É o número de espaços de coworking no Brasil **hoje**.



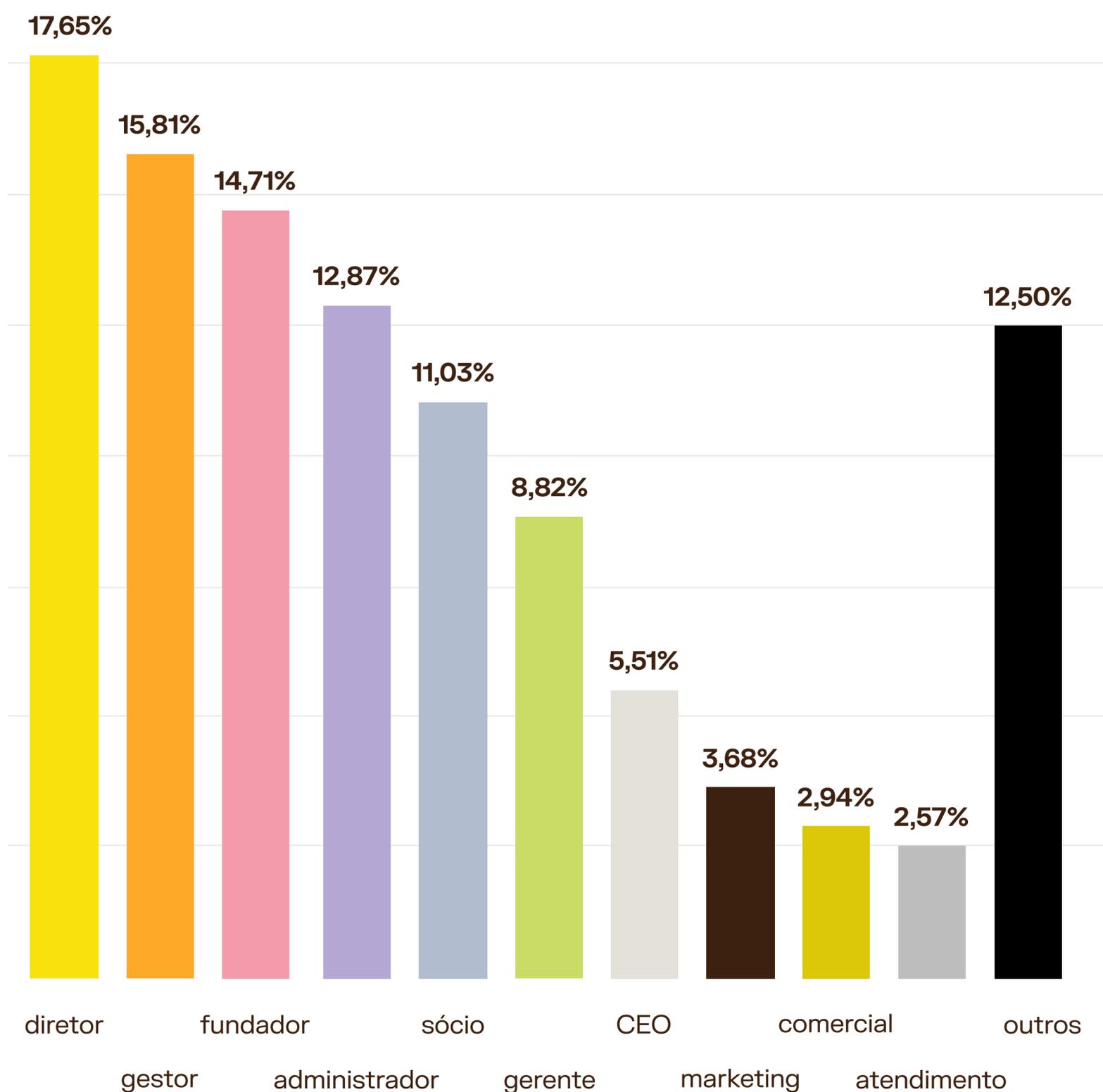
# Perfil do entrevistado



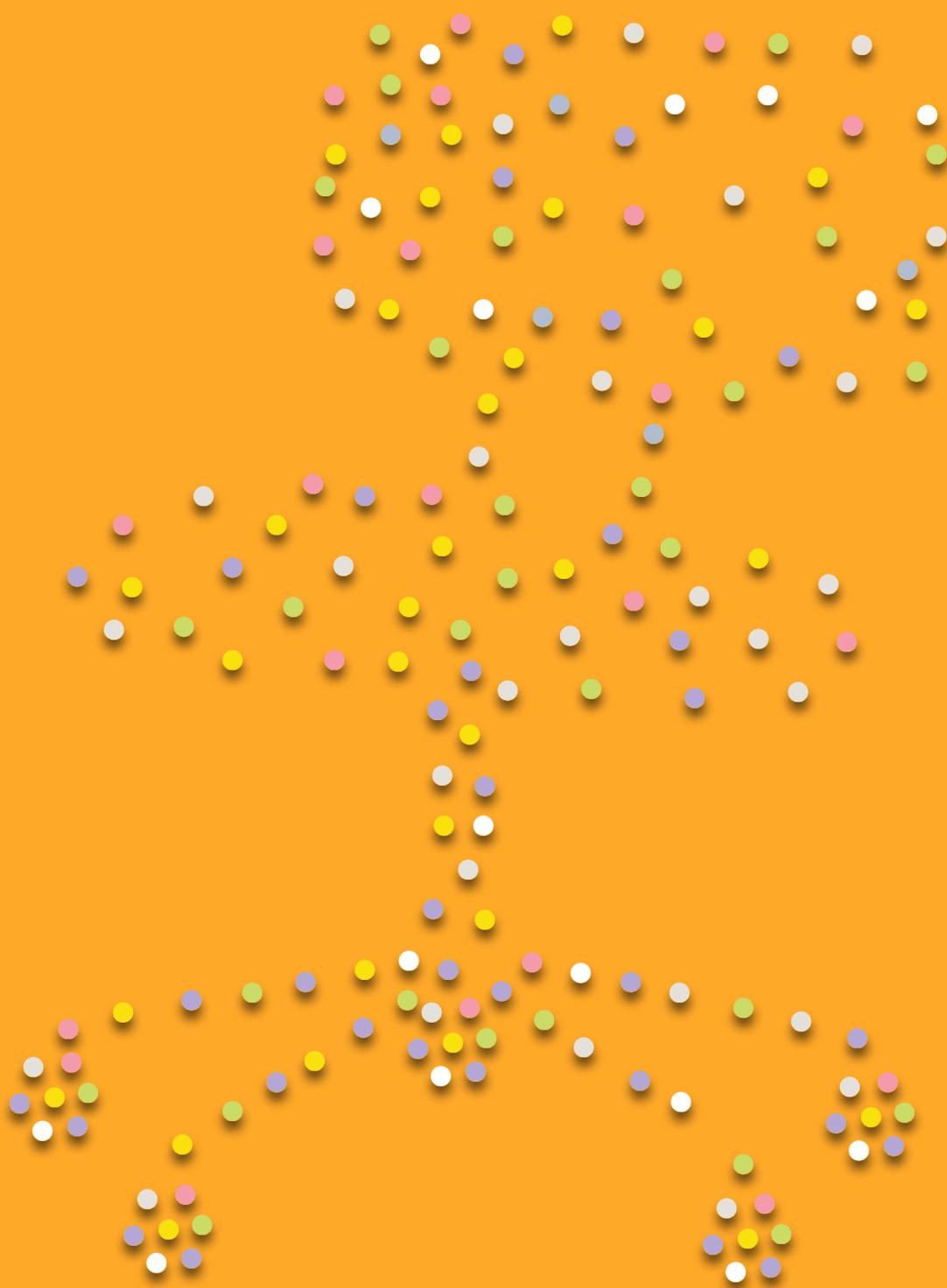
# Perfil do entrevistado

Entrevistamos os principais **tomadores de decisão** dos coworkings. Entre eles CEOs, diretores, sócios e gerentes. Alguns tomadores de decisão da área de marketing também participaram da nossa pesquisa contribuindo com o olhar da inovação.

## Qual a sua principal função no negócio?



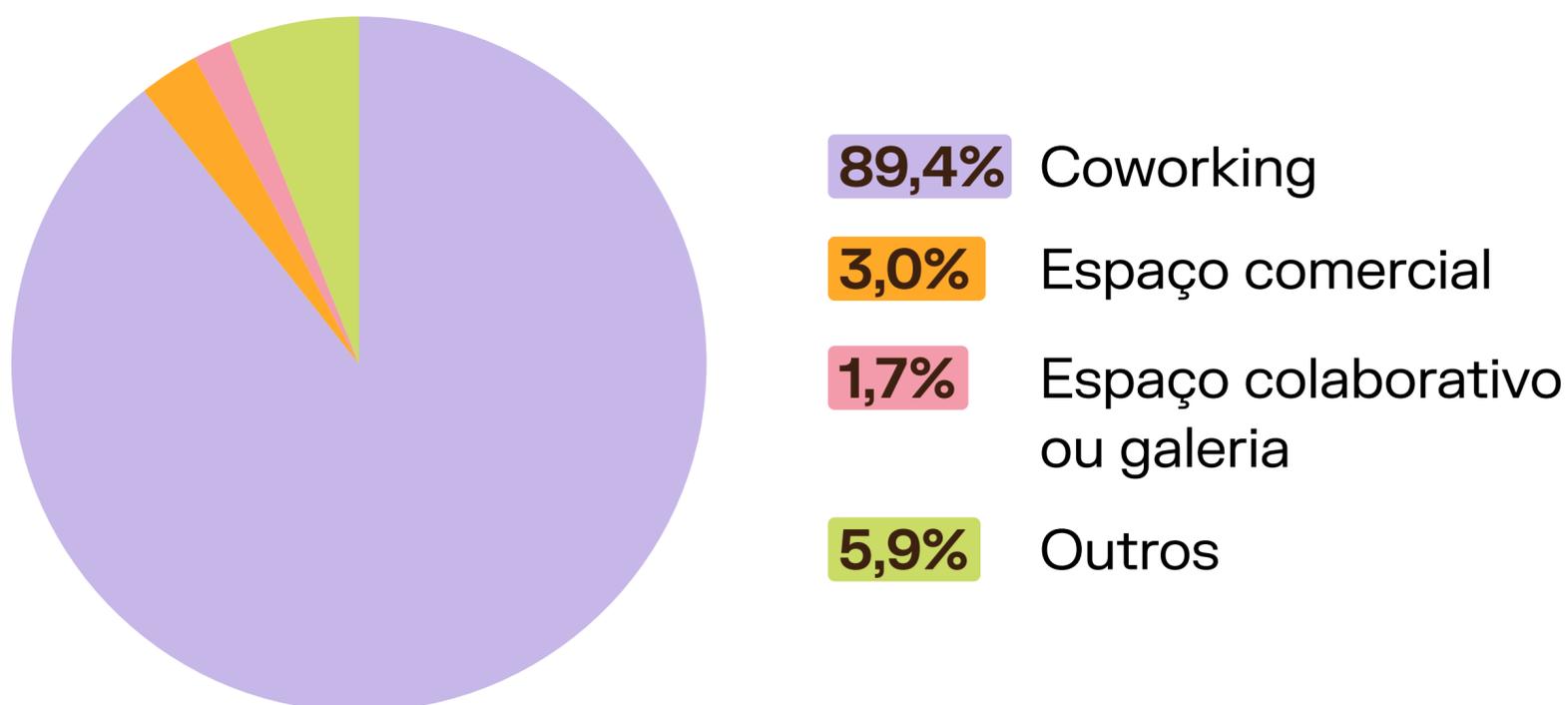
# Infraestrutura e atividades



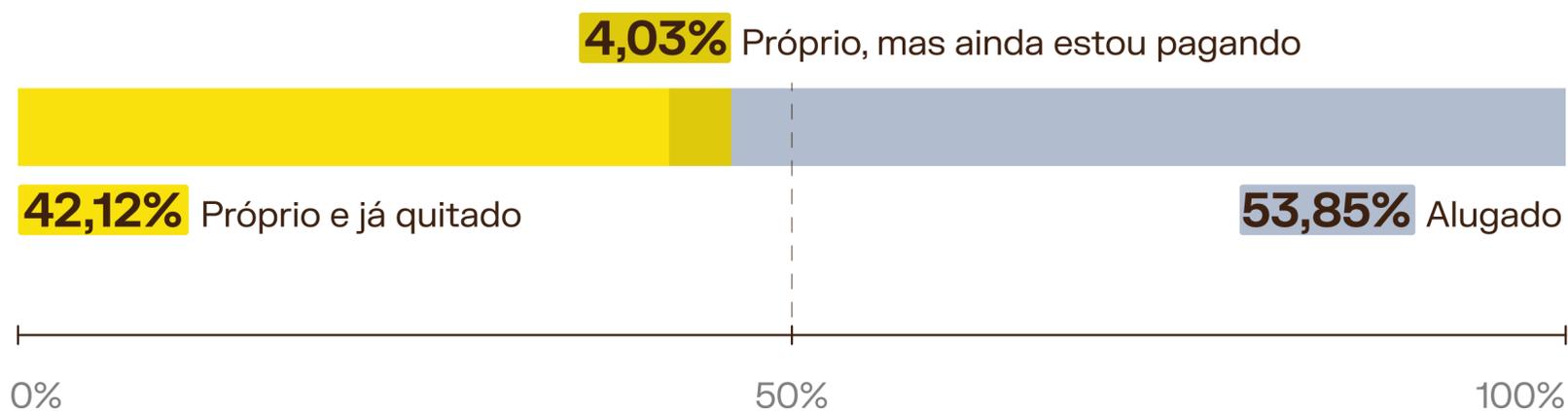
# Infraestrutura e atividades

Ainda que **89,4%** dos coworkings tenham espaços de trabalho como sua principal atividade, nota-se que alguns utilizam da criatividade para aproveitar ambientes em espaços comerciais e até galerias de arte para montar um coworking.

## Qual a atividade principal da empresa?

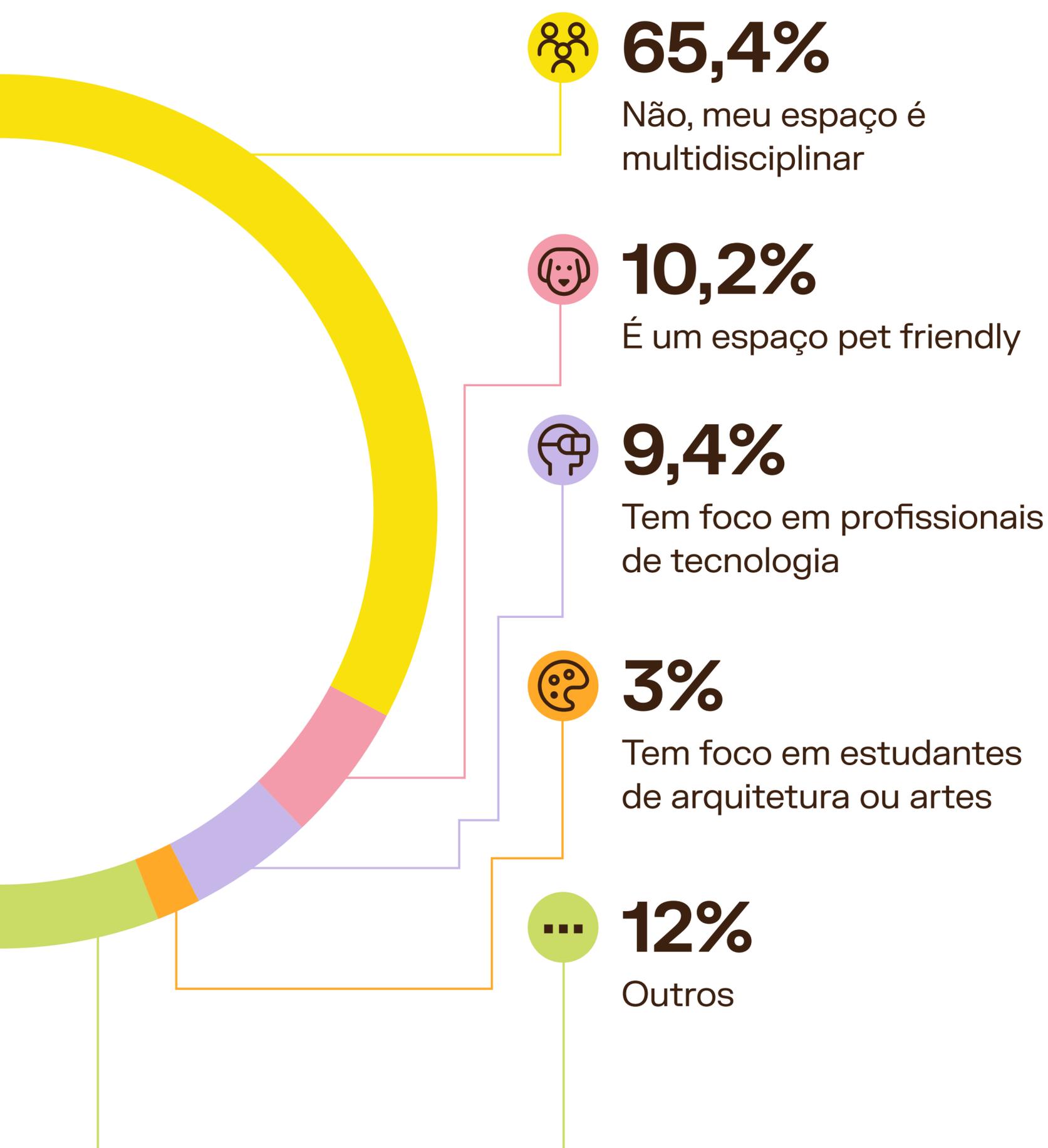


## O seu imóvel é próprio ou alugado?

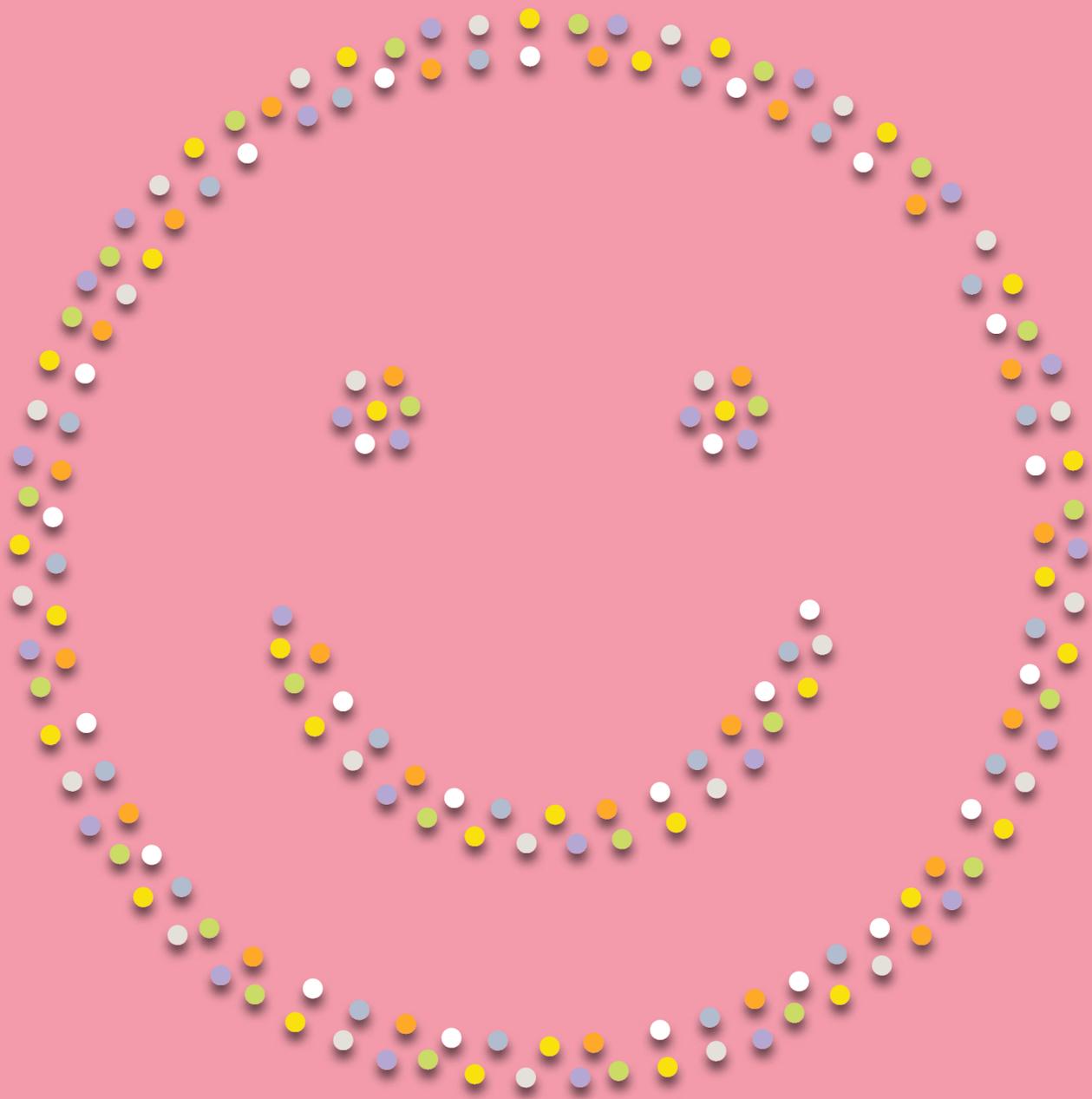


Mas a criatividade não para por aqui. Cerca de **35%** dos espaço que possuem coworking como sua principal atividade **inovam** ao montar seu ambiente de trabalho com foco em algum segmento: seja para profissionais de TI, com mesas compartilhadas com monitor extra ou espaços para profissionais da área de moda, com manequins e mesas para desenho de croquis, por exemplo.

## O seu espaço atende algum público específico?



# Experiência do cliente



# Experiência do cliente

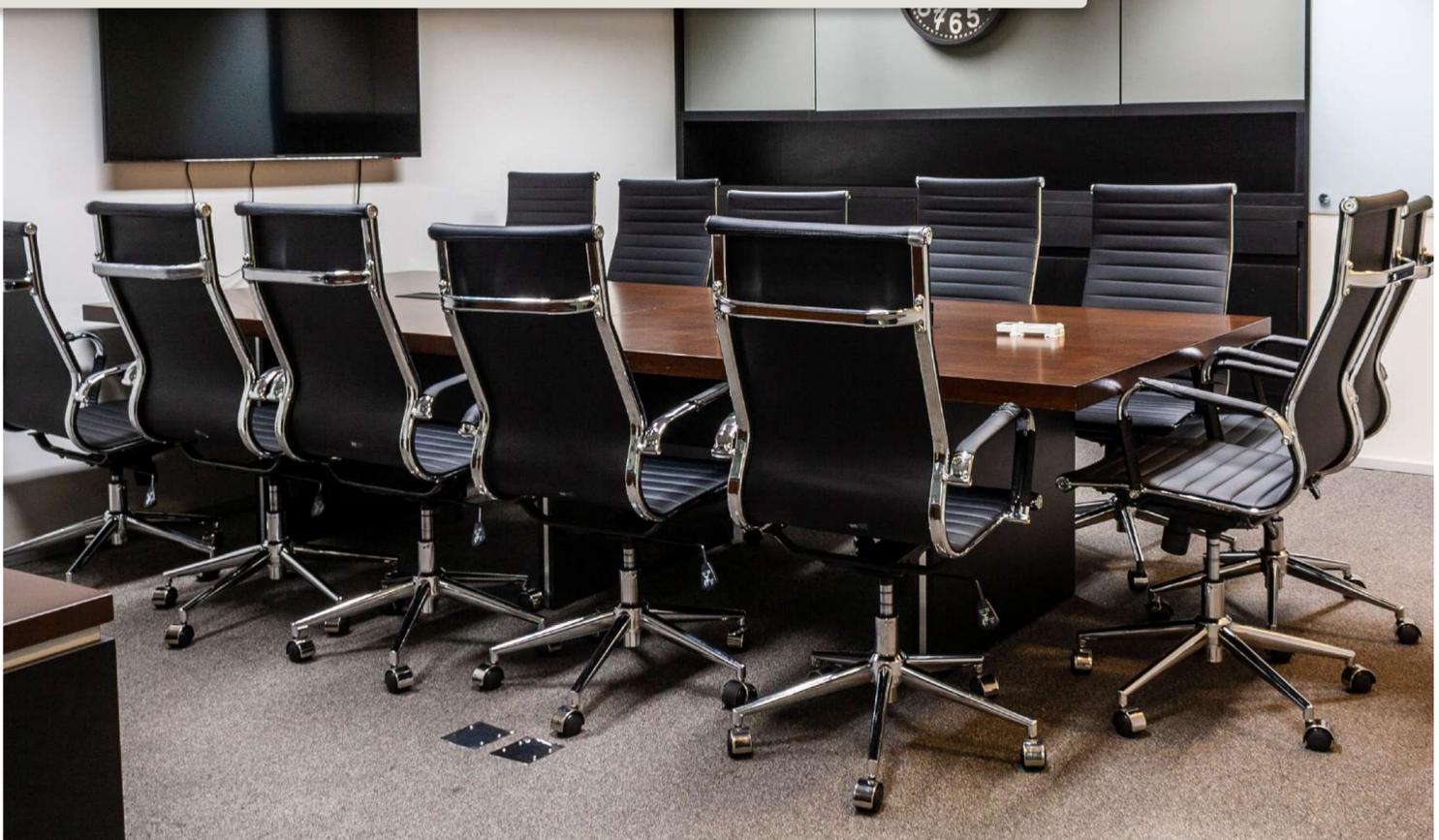
Você sabia que investir em uma boa experiência desde o momento em que o cliente decide que precisa de um novo espaço de trabalho, até o momento que ele vai embora é **essencial para fidelização**?

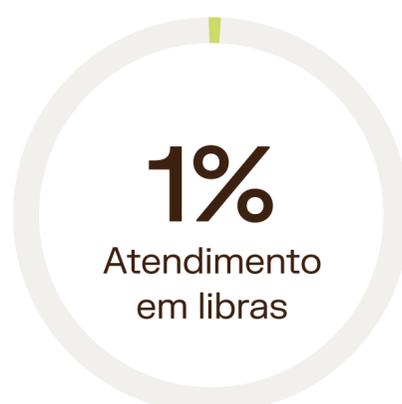
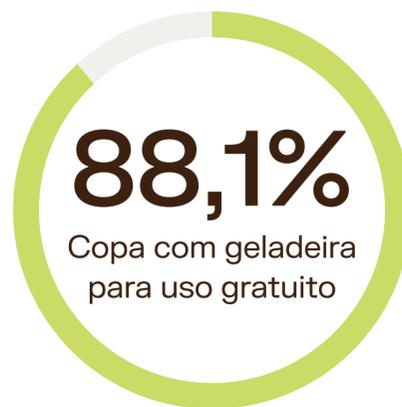
Praticidade, encantamento e inovação são alguns dos conceitos que contribuem para que uma marca esteja sempre na cabeça do consumidor.

Com o tempo a atenção a esses detalhes tornou-se parte da rotina dos coworkings.

## Salas de reunião e ar condicionado

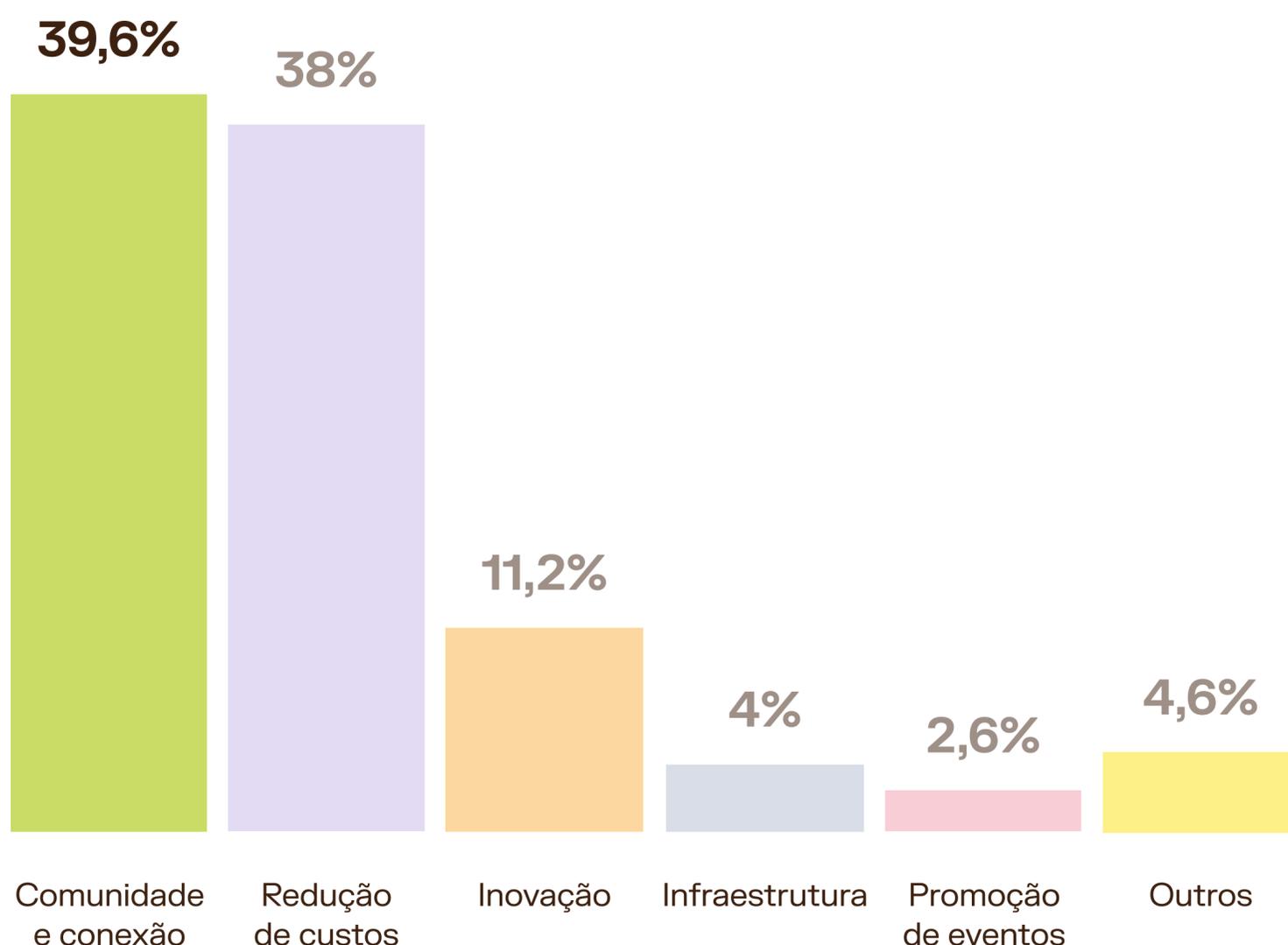
por exemplo, deixam de ser diferenciais e tornam-se itens **essenciais**, presentes em **97%** dos espaços.





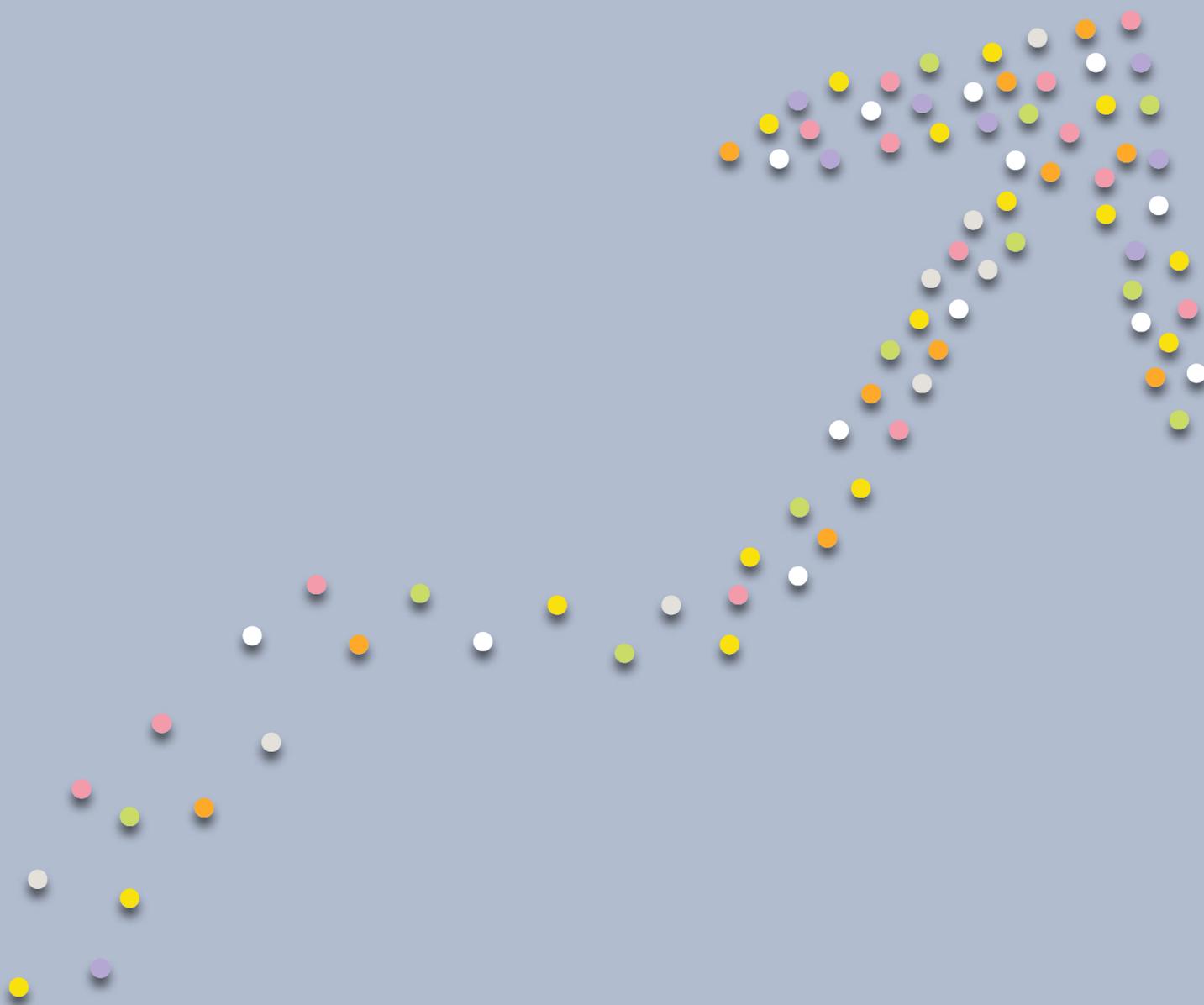
Além desses, também foram citados na pesquisa diferenciados como **estúdios de gravação** de vídeos e podcasts, **salão de beleza** e **academias** ou **estúdios de yoga**.

## Qual a principal proposta de valor do seu espaço?



Ainda sobre proporcionar uma ótima experiência para clientes, muitos coworkings têm abraçado essa frente como sua principal proposta de valor. **Comunidade e conexão** contribuem para mostrar ao mundo como esses espaços podem representar um ecossistema de infinitas trocas, pessoais ou corporativas.

# Maturidade dos espaços

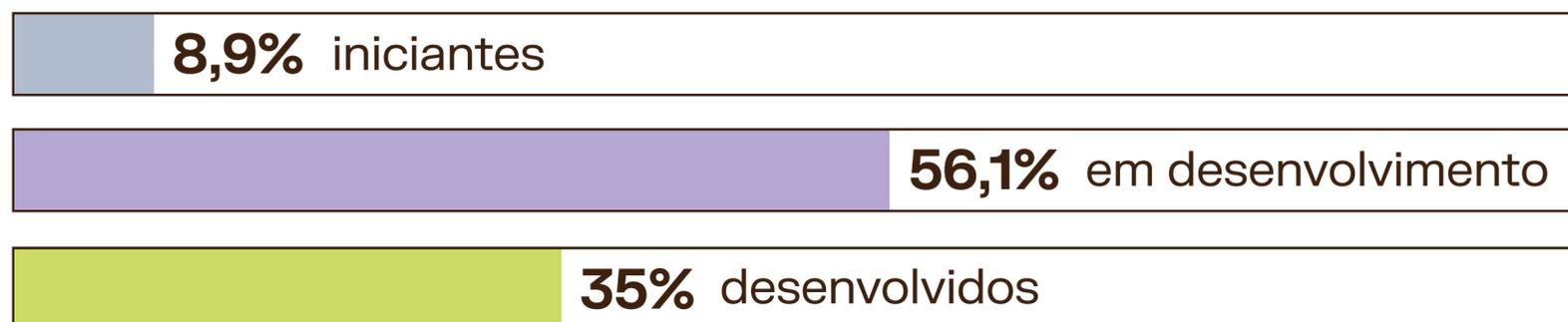


# Maturidade dos espaços

Com o passar dos anos, principalmente nos anos pós pandemia, a quantidade de novos espaços de coworking cresceu significativamente no Brasil.



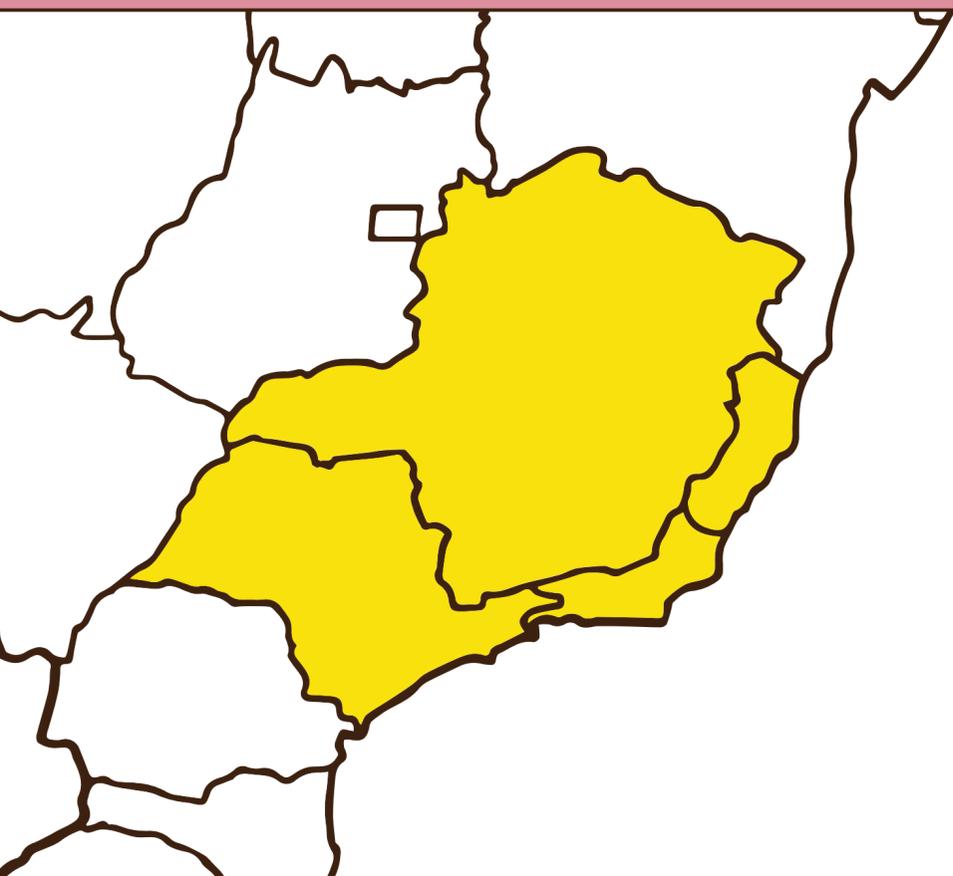
Mas o ponto que podemos destacar na pesquisa é o desenvolvimento e a maturidade dos espaços que já existem. Eles se consideram:



Destaca-se ainda que dos 35% que consideram-se desenvolvidos, **10%** acreditam ter chegado à sua maturidade máxima.



Desses **10%** que consideram estar na **maturidade máxima**:



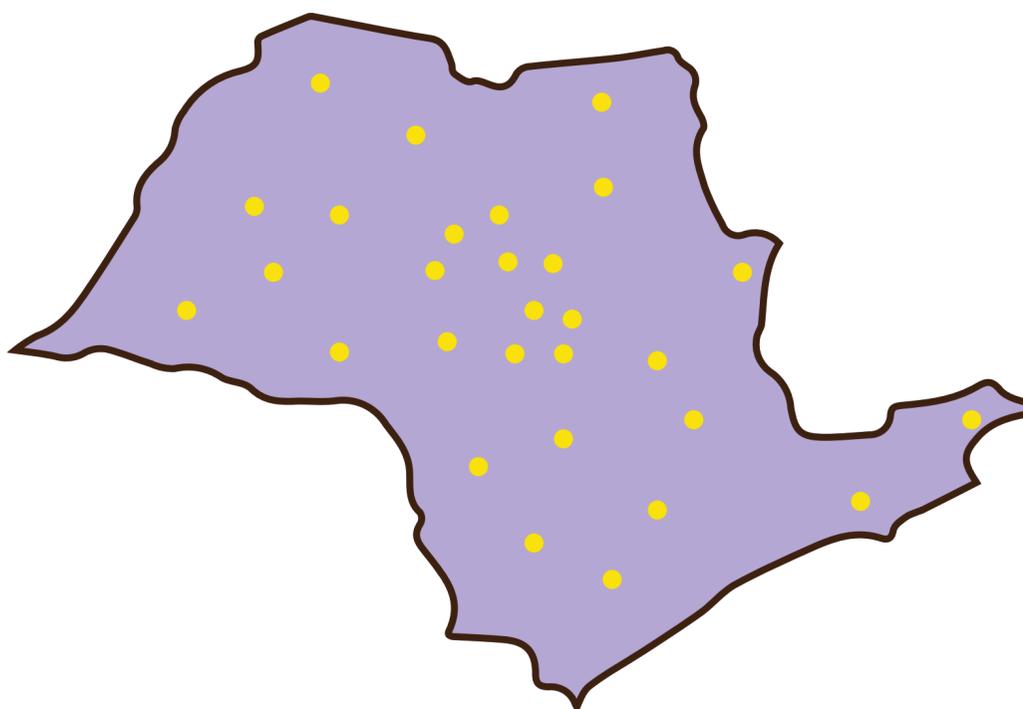
**58%**

estão localizados na região **Sudeste** do Brasil



**29%**

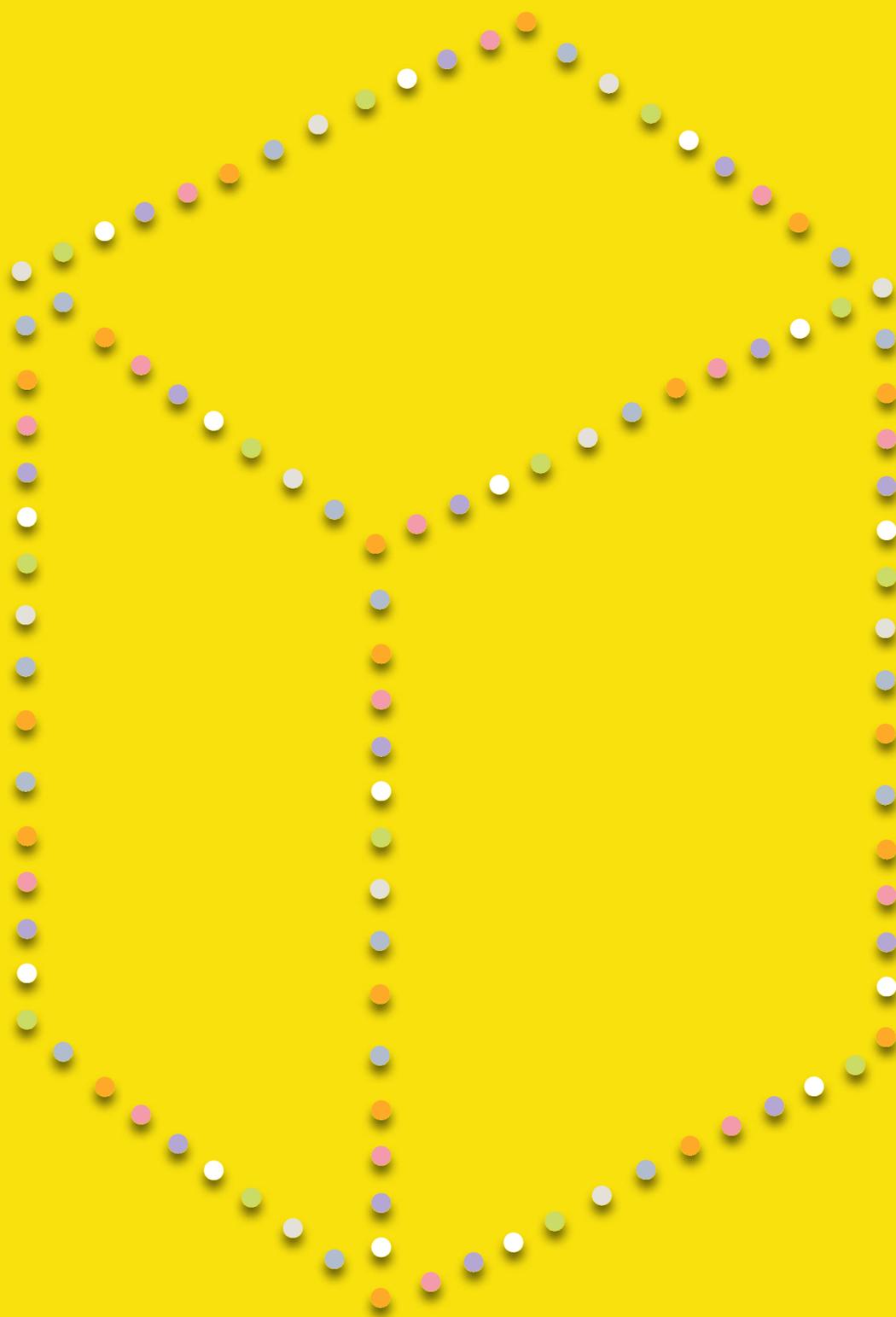
estão localizados em **São Paulo**



**52%**

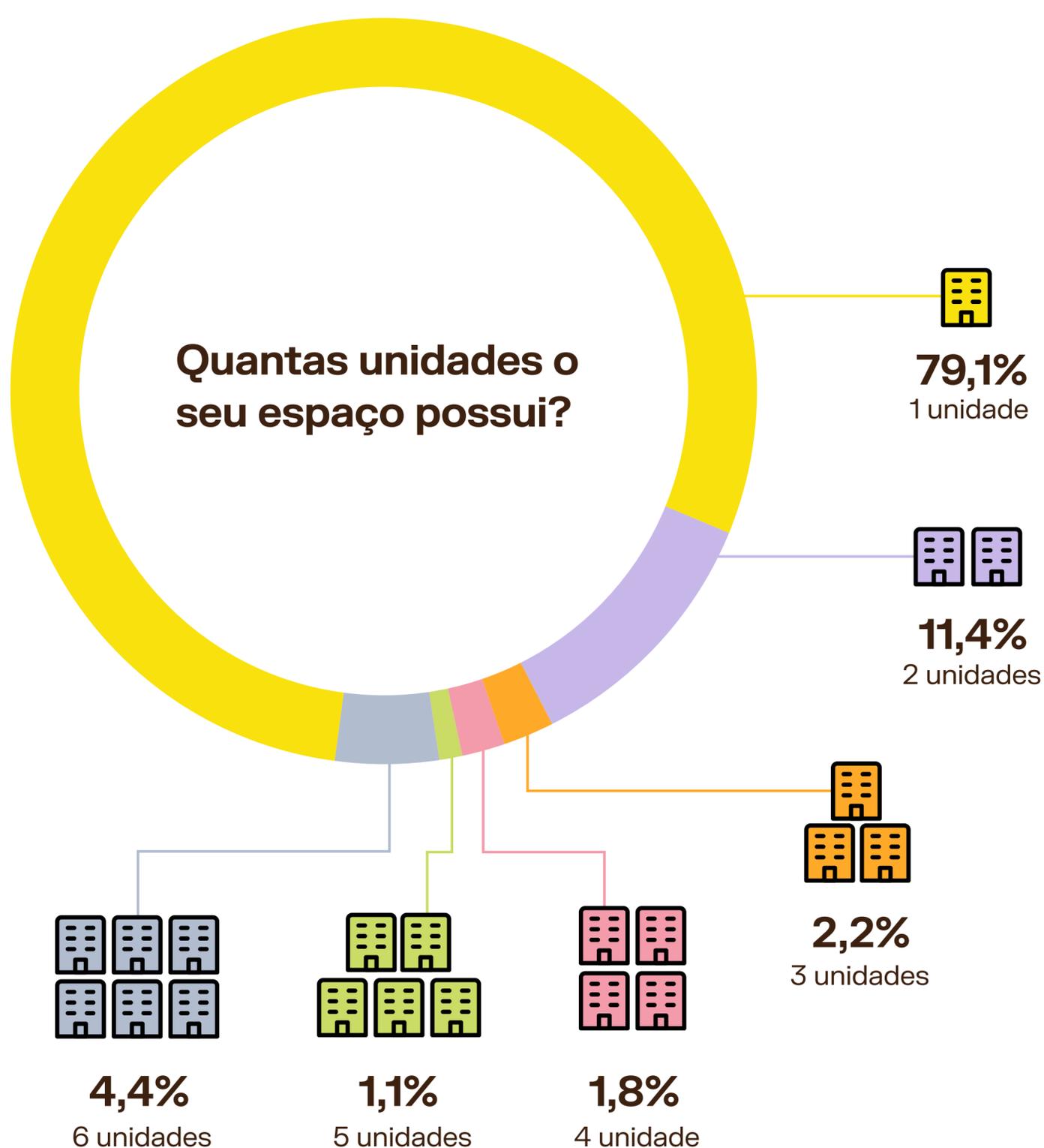
foram fundados recentemente, após o ano de 2019

# Tamanho e capacidade



# Tamanho e capacidade

Dos espaços entrevistados, a maioria (79%) tem apenas uma unidade. Além disso, percebemos que 25,3% possuem mais de 500m<sup>2</sup> de área, e comportam até 50 pessoas trabalhando simultaneamente, em espaços compartilhados. Sendo assim, como reforço à seção "*experiência do cliente*", podemos observar que a maior parte do espaço construído é dedicada a outros ambientes, como salas de eventos, salas de reunião, espaços de descompressão etc.



## Qual a capacidade máxima do seu espaço?



**46,5%**

até 50 pessoas



**27,2%**

até 100 pessoas



**18,3%**

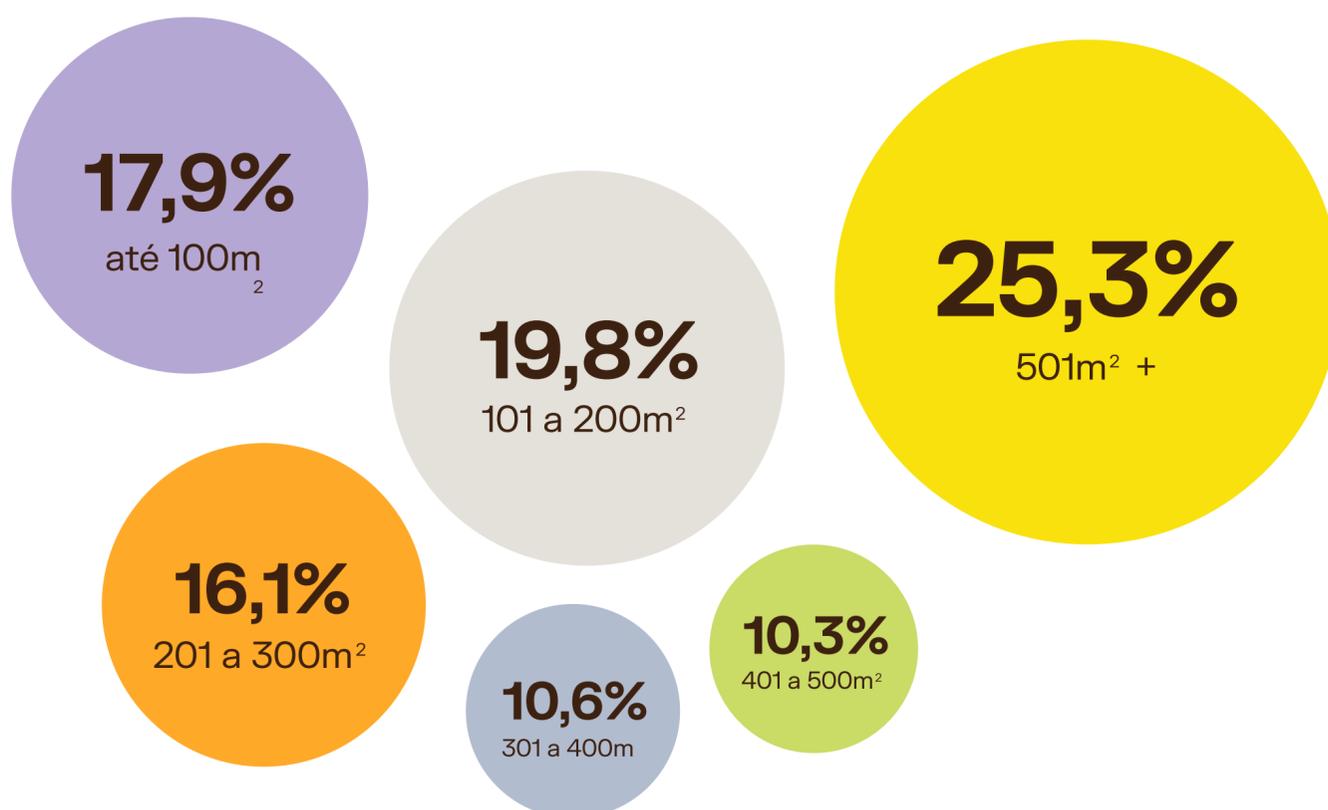
até 200 pessoas



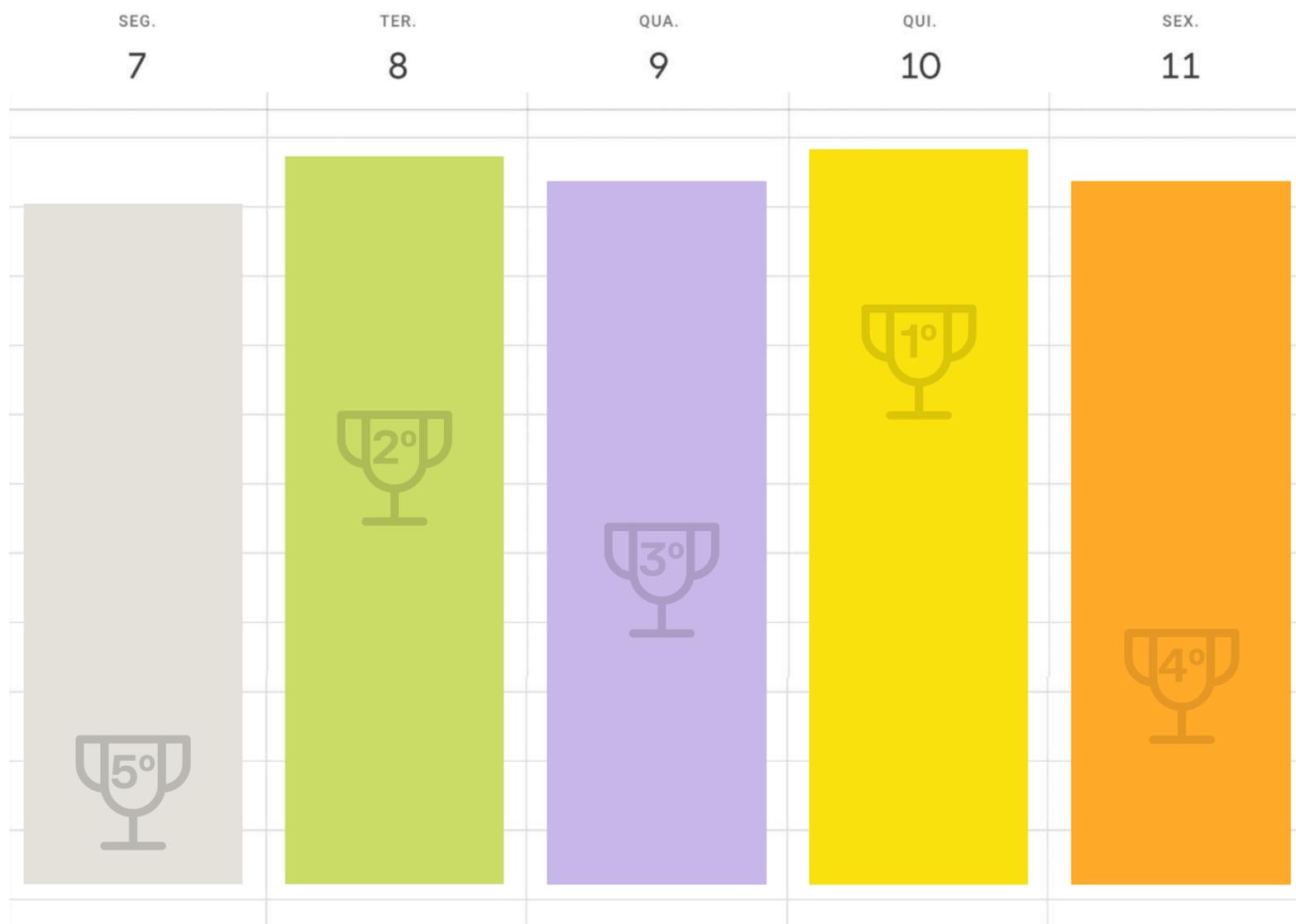
**8%**

200+

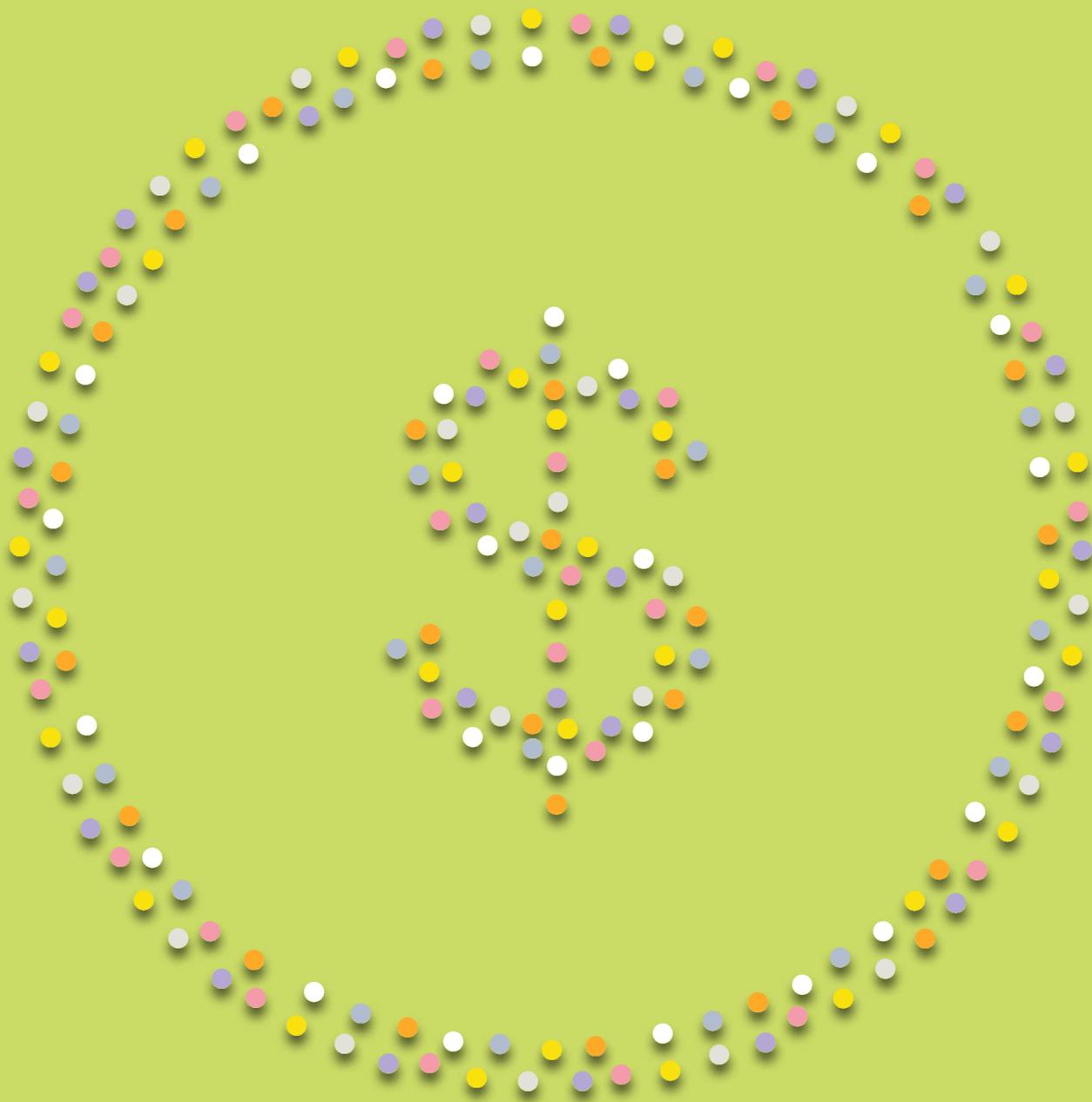
## Qual a metragem do seu espaço?



## Ocupação dos espaços por dia da semana



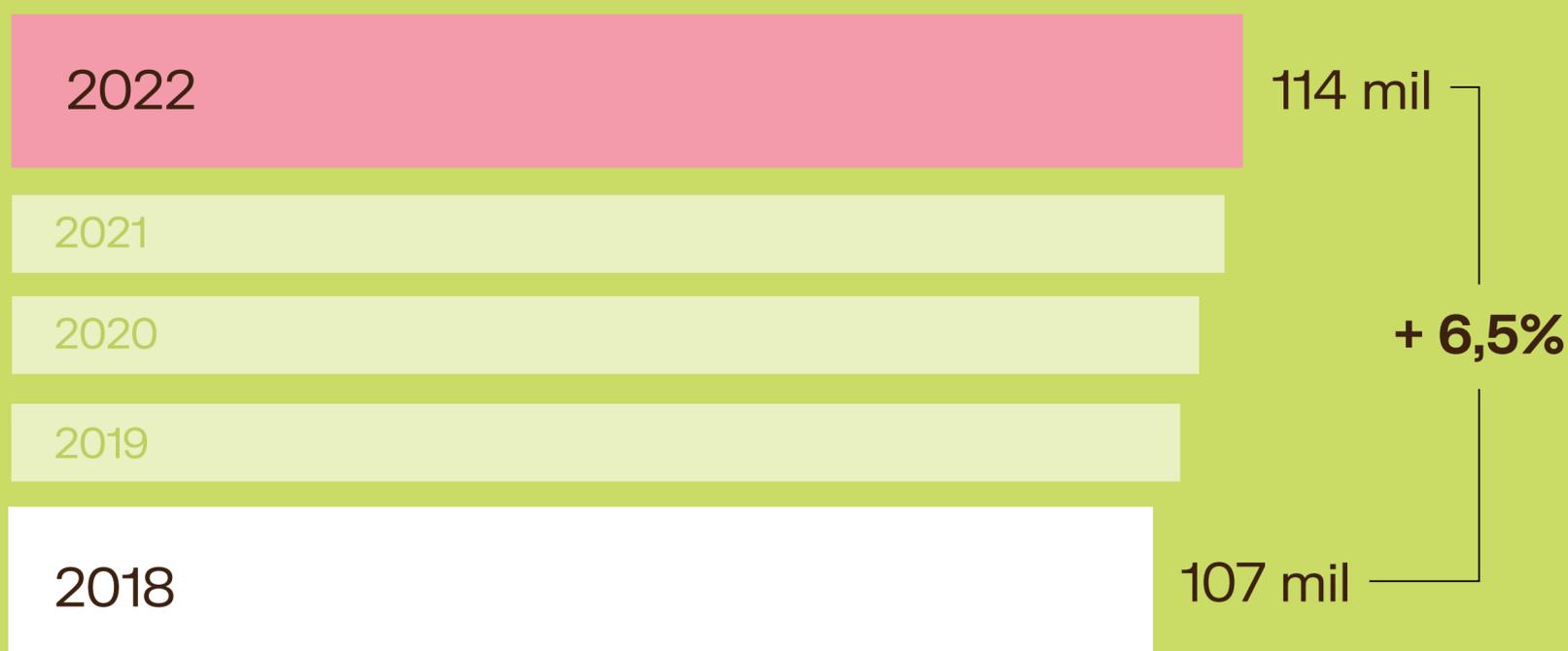
# Faturamento e custos



# Faturamento e custos.

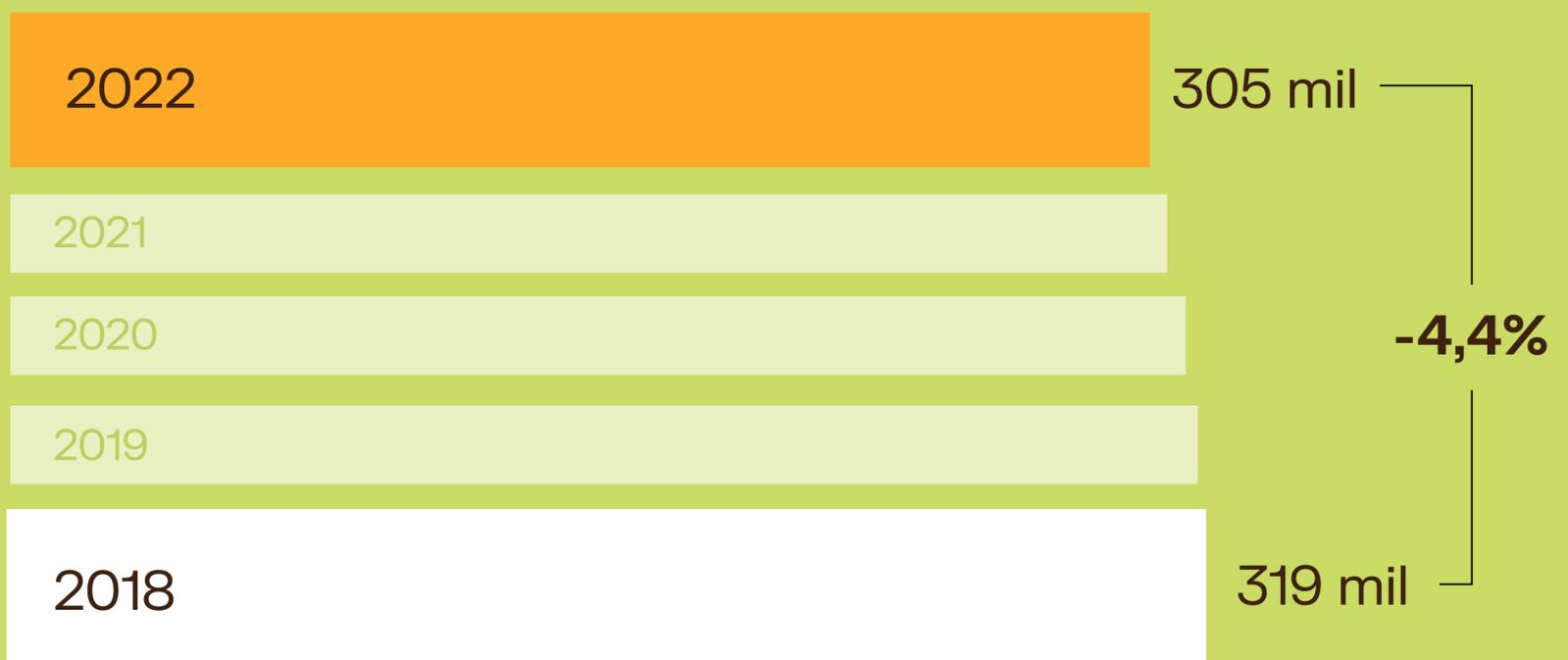
De acordo com a pesquisa, o lucro anual médio dos espaços entrevistados foi de R\$115 mil, superando em 6,5% os números pré pandêmicos de 2018, demonstrando a resiliência do setor apesar do período de crise que afetou, principalmente, os espaços de trabalho compartilhados.

Esses dados sugerem que muitos espaços de coworking estão se mantendo saudáveis financeiramente, com um custo relativamente baixo e faturamento modesto. Isso pode ser atribuído a vários fatores, como uma gestão eficiente, uma estrutura enxuta e uma oferta de serviços adequada às necessidades dos membros.



## R\$ 115 mil

foi o **lucro** anual médio



# R\$ 305 mil

foi o **faturamento** anual médio

# R\$ 191 mil

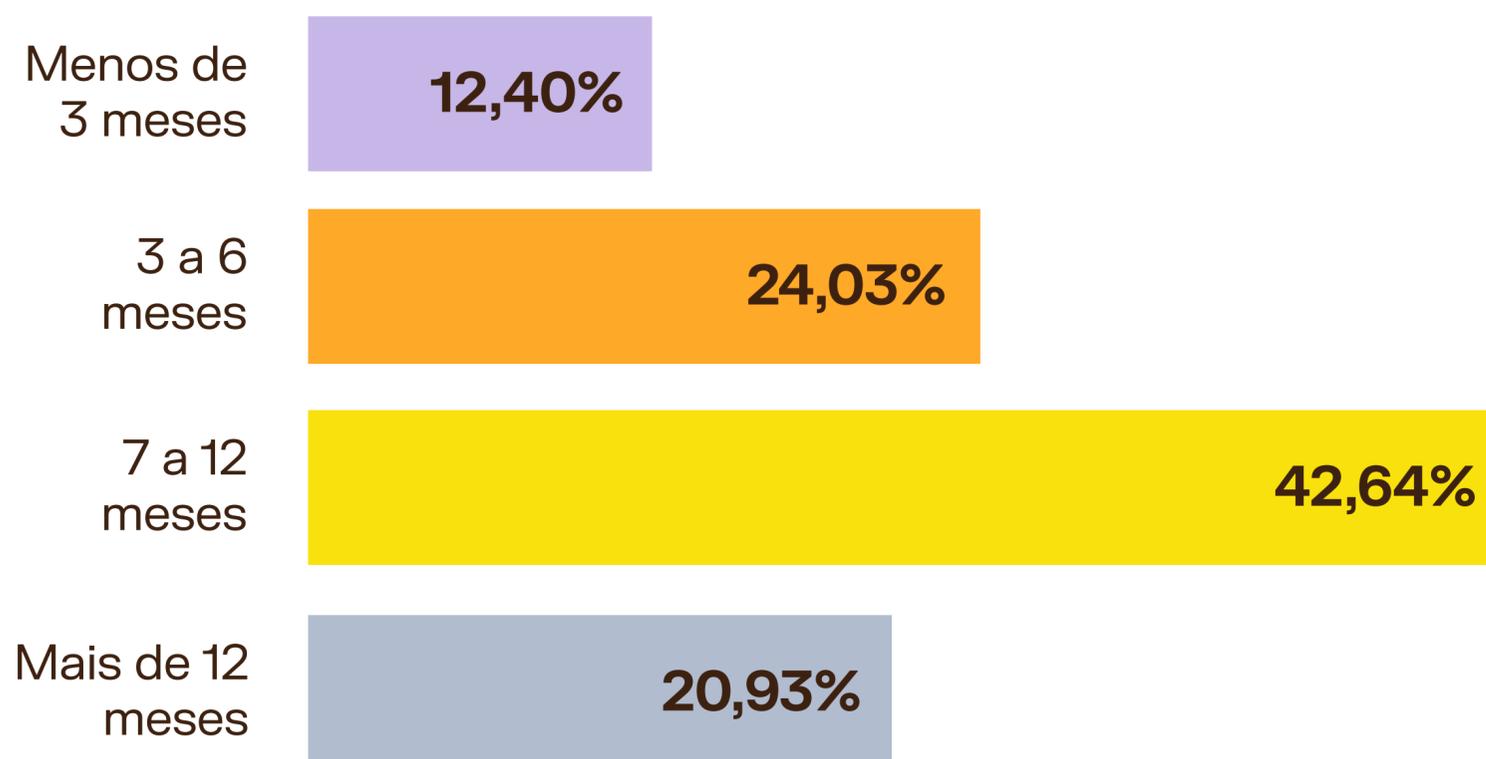
Foi o **custo** anual médio da operação

Fonte dos números de 2018: [Coworking Brasil](#)

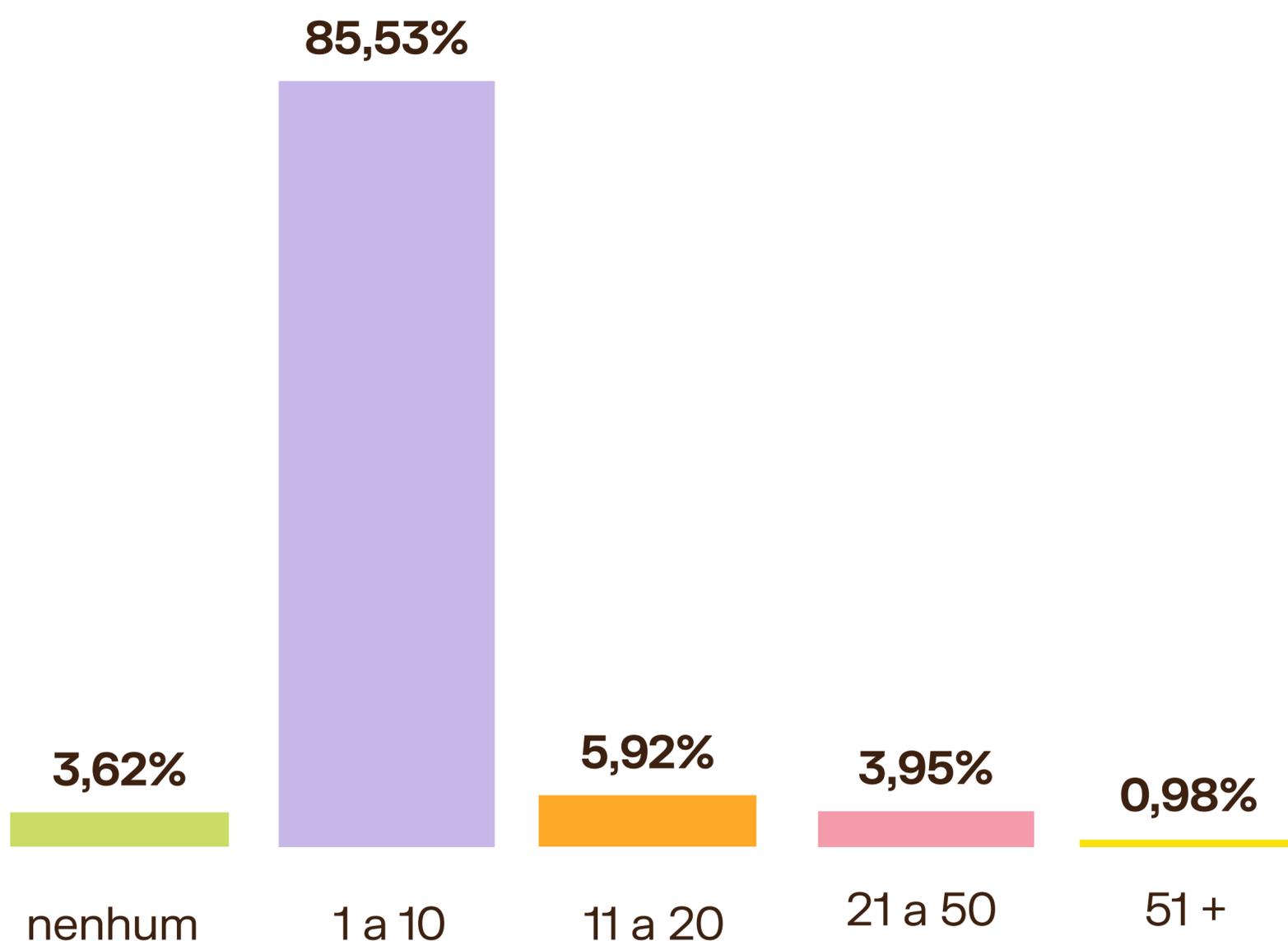


Nota-se que o faturamento anual médio teve uma queda de 4,5%, porém este número não é inteiramente negativo quando comparado ao crescimento do lucro anual médio. Em relação a essa comparação, podemos concluir que os negócios de coworking tornaram sua operação mais **eficiente** dentro do período analisado.

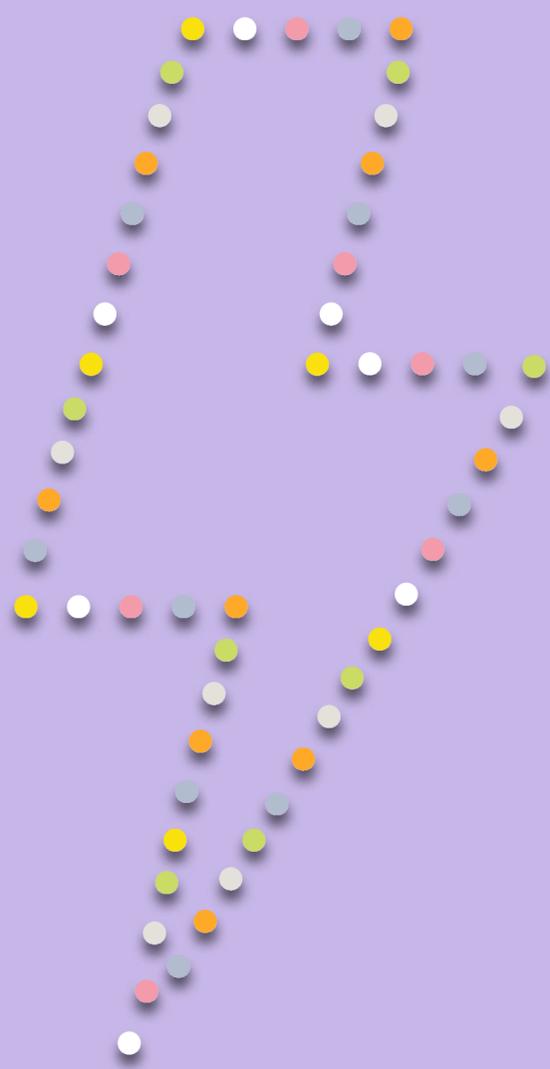
## Qual o tempo médio de contrato do seu espaço com os clientes?



## Atualmente, quantos colaboradores você tem em seu espaço?



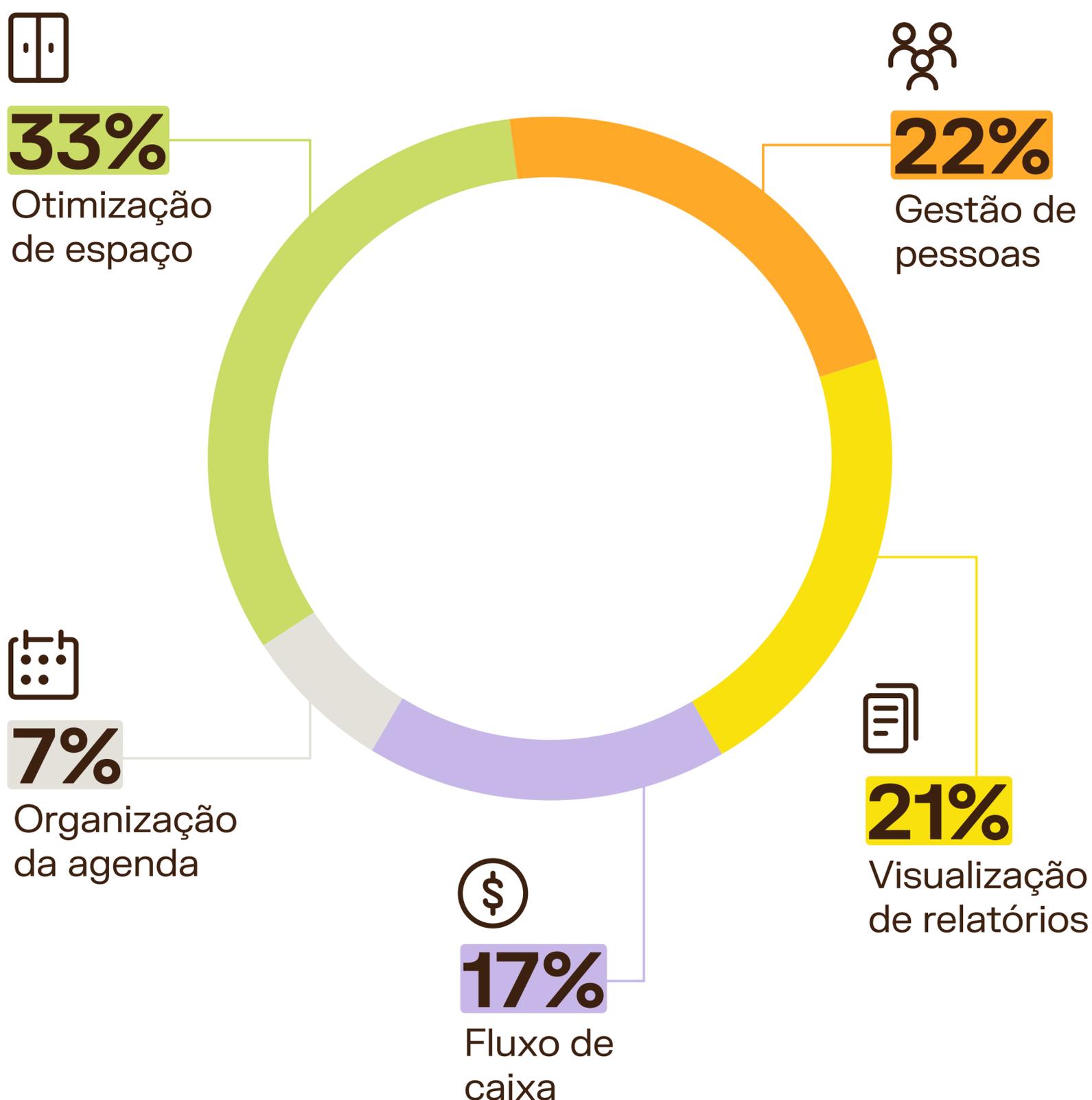
# Mercado de coworkings e suas principais dificuldades



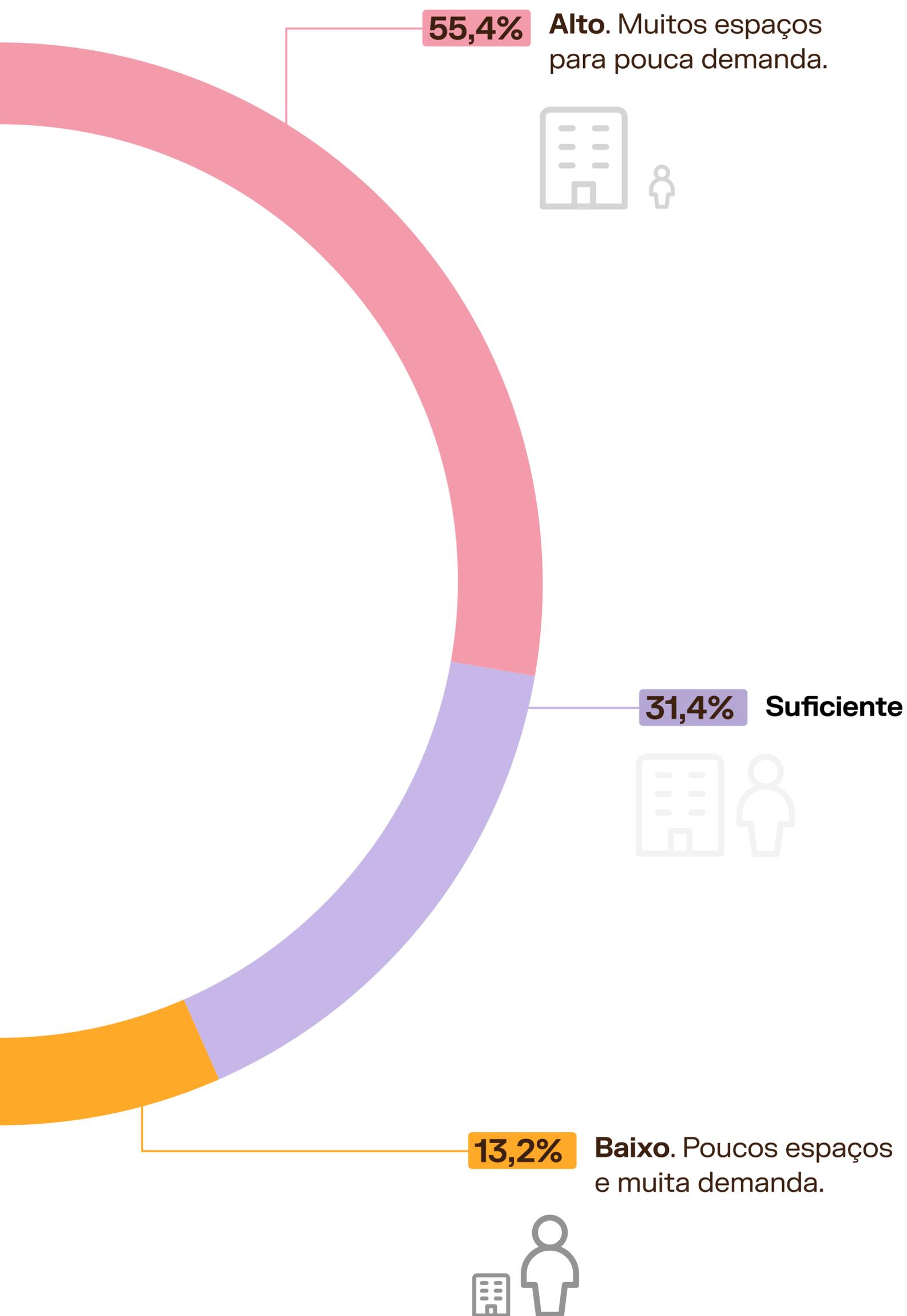
# Mercado de coworkings e suas principais dificuldades

Falamos na seção anterior sobre a **evolução** e o crescimento do mercado de coworkings no Brasil ao longo dos anos. Sabemos, porém, que para alcançar essa **maturidade** os gestores precisam passar por alguns obstáculos.

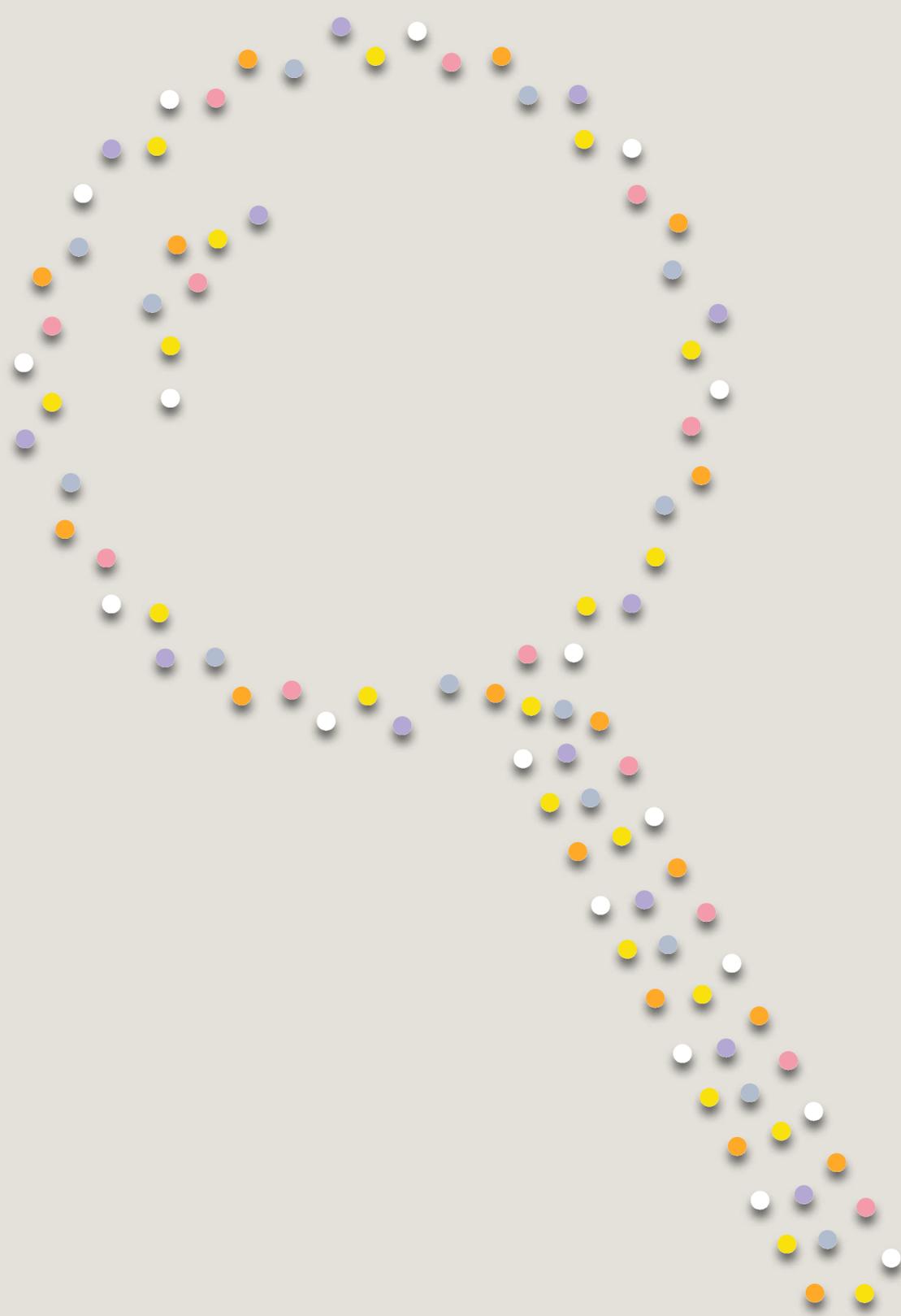
Por isso, nesta seção analisamos alguns aspectos importantes, dentre eles **qual seria a sua maior dificuldade**.



## Como você classifica a quantidade de coworkings disponíveis na sua cidade?



# Conclusão



# Conclusão

O mercado de coworkings vem apresentando um **crescimento constante** nos últimos oito anos.

Desde 2019 sem uma pesquisa voltada para este mercado, o que surpreende (e nos alegra) é observar que de 2019 para 2022 houve um salto de 63% de crescimento.

Enquanto a maioria dos espaços (47,8%) está concentrada na região Sudeste do país, é importante observar que há uma maior penetração deste mercado no país como todo.

Outro ponto importante é observar que esta ocupação se dá de forma pulverizada, ou seja, são pequenos espaços ocupando novos territórios, ao invés de grandes players de mercado assumindo uma participação maior, como se vê em outras indústrias.

Conseguimos perceber exigências e atributos mínimos exigidos em espaços, como salas de reunião e ar condicionado, e que, hoje, o maior aspecto para se diferenciar de outros espaços é a criação de uma **comunidade de valor**.

Em relação às comunidades, é curioso observar que 34,6% dos espaços que possuem coworking como sua principal atividade, têm como foco nichos específicos de atuação. Ou seja, arquitetos ou engenheiros - por exemplo - que desejam conectar-se com outros profissionais da mesma área para trocas enriquecedoras, sabem quais espaços podem frequentar!

Por fim, em relação à evolução financeira dos espaços, observando os números expostos na pesquisa, pode-se concluir que os aprendizados do período pandêmico contribuíram para a eficiência do negócio, uma vez que os coworkings entrevistados tiveram uma crescente em seu lucro anual médio, mesmo com uma queda de faturamento no mesmo período.

# Agradecimentos

Agradecemos a todos os nossos **parceiros** que auxiliaram, não só nas respostas, mas com sua contribuição ativa para esta pesquisa.

Por fim, nosso agradecimentos especial aos nômades das equipes de **Dados, Marketing e Design** aqui **da Woba**.

## Compartilhe este estudo!



Este material é feito para o mercado. Você pode usar qualquer dado deste estudo de forma livre, gratuita e para qualquer fim, inclusive comercial, desde que sempre dê o crédito em referência à **Woba** e adicione um link para a fonte original do estudo.