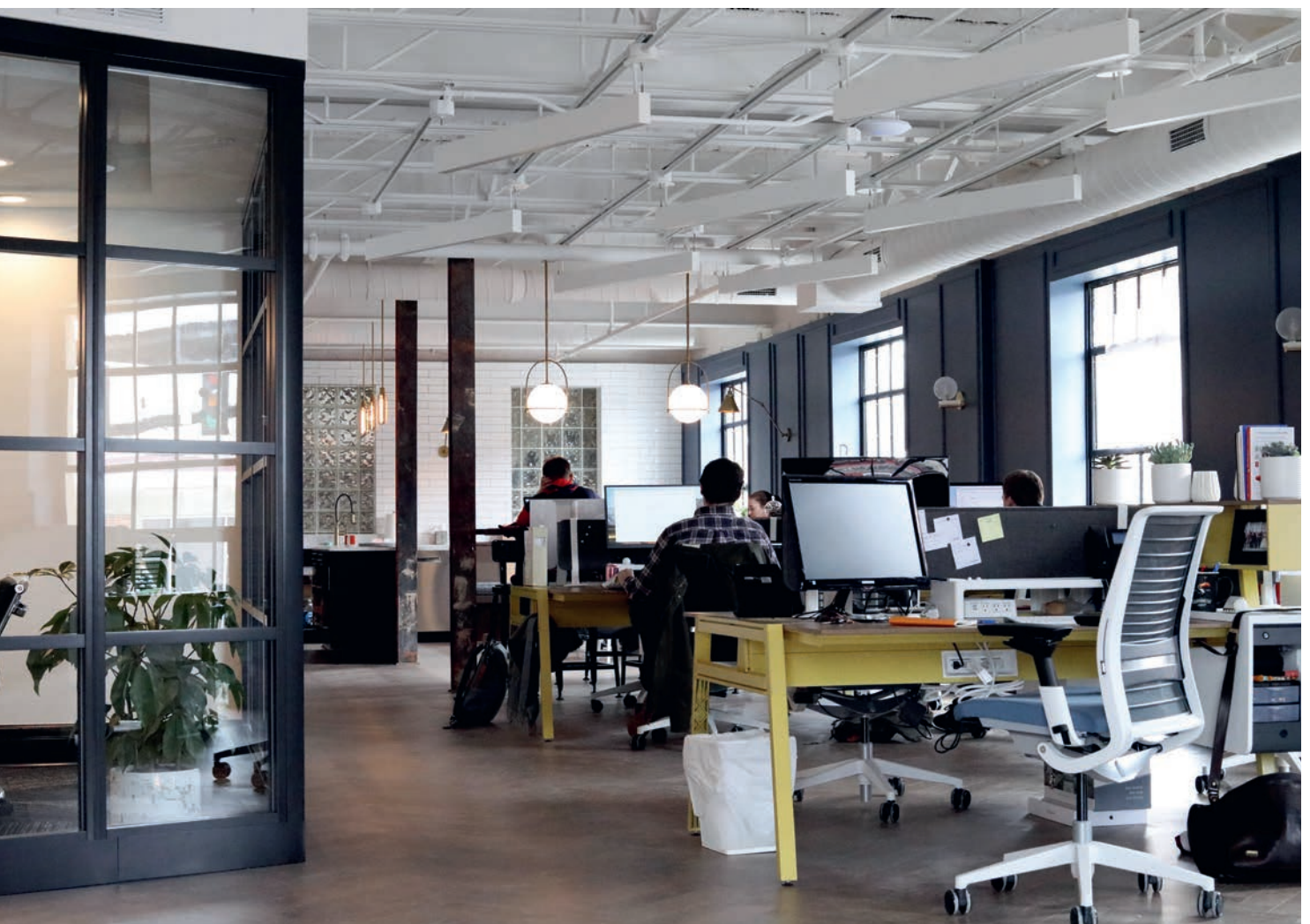


Marius Schöner

Co-Working aus Investorensicht

Gerade nur hip oder ein nachhaltiger Trend? Flexible Büronutzungskonzepte und Co-Working boomen. Arbeiteten im Jahr 2011 noch 43.000 Menschen weltweit in flexiblen Bürokonzepten, werden es in diesem Jahr schon 1,7 Millionen sein – so die Schätzungen der Global Co-Working Survey 2018. Auch in Deutschland haben sich Co-Working-Büros als feste Größe in allen Großstädten etabliert. Zu den größten Anbietern gehören Regus, WeWork, Mindspace, Workrepublic, Rent24 oder design Office. Betrachtet man allerdings deren Angebot im Verhältnis zum europäischen Büroflächengesamtmarkt, machen Co-Working-Spaces aktuell noch weniger als ein Prozent aus. Die sieben wichtigsten Bürostädte der Bundesrepublik sind Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München sowie Stuttgart. Sie sind die Kern-Zielmärkte der Betreiber von flexiblen Büronutzungskonzepten.

Was genau zeichnet die flexiblen Konzepte und Co-Working aus? Was ist daran so hip? Und mieten eigentlich nur Start-Ups und Techies Co-Working-Spaces an? Zur letzten Frage: mitnichten. Immer mehr etablierte Unternehmen setzen sich mit Co-Working-Konzepten auseinander und lagern teilweise ganze Abteilungen aus. Sicher reizt sie auch der enge Kontakt zu aufstrebenden und innovativen Start-ups. Hinzu kommen geringere Fixkosten, denn die flexiblen Mietverträge bieten die Möglichkeit, Räume für einzelne Projekt-Teams anzumieten, ohne langfristige Verpflichtungen einzugehen. Eine gute technische Infrastruktur, eine trendige Ausstattung mit offenen Arbeits- und Kommunikationsbereichen werden zudem gleich mitgeliefert. Und nicht zuletzt ist es in den Metropolregionen momentan gar nicht so einfach, in der gewünschten Lage überhaupt adäquate Büroflächen zu finden. Flexible Bürokonzepte und Co-Working Spaces bieten da eine gute Alternative. Die steigende Nachfrage ist dann auch wohl zum Teil dem Mangel an entsprechenden Büroflächen in unseren Großstädten geschuldet. Die Anbieter betreiben dabei ein klassisches



Fristentransformationsgeschäft. Sie mieten langfristig an und vermieten kurzfristig weiter. Die Mietpreise lassen sich allerdings kaum mit konventionellen Mietpreisen vergleichen und liegen auf den Quadratmeter berechnet deutlich höher. Beispielsweise kostet bei WeWork ein eigener Schreibtisch in einem gemeinschaftlich genutzten Büro ab 340 Euro im Monat – all in.

Investors Liebling?

Dass Trends und Hypes Investoren aufhorchen lassen, ist kein Geheimnis – aber manchmal sind sie ein Wagnis. Lohnen sich also Investitionen in diese Assetklasse, die immer noch eine Nische darstellt? WeWork hat mit einer Bewertung von rund 20 Milliarden Dollar erst im Juli 2018 eine 500 Millionen Dollar-Finanzierungsrunde abgeschlossen, um das China-Geschäft zu erweitern. Design Offices hat von der Münchner Beteiligungsgesellschaft EMH Partners und Art-Invest Wachstumskapital von rund 60 Millionen Euro erhalten. Der Markt ist alles andere als gesättigt.

Es lässt sich eine äußerst dynamische Expansion internationaler Anbieter beobachten: Der Marktanteil von flexiblen Büronutzungskonzepten und Co-Working Spaces am Gesamtumsatz der Transaktionen hat 2017 gegenüber dem Vorjahr um fünf Prozentpunkte auf sieben Prozent zugelegt. Eine ähnliche Marktdynamik wird für 2018 erwartet.

Risiken und Nachhaltigkeit von flexiblen Konzepten

Vermietungsrisiken können bei einem wirtschaftlichen Abschwung und einer damit verbundenen rückläufigen Flächennachfrage entstehen, falls Start-ups und etablierte Corporates sich auf breiter Basis aus diesen kurzfristigen Vertragsverhältnissen zurückziehen. Andererseits bieten flexible und kurzfristige Vertragsmodelle auch eine Chance in Krisenzeiten, wenn Unternehmen längerfristige Anmietungen zunächst verschieben.

Um das Mieterausfallrisiko durch kurz- bis mittelfristige Nachfragevolatilitäten abzufedern, sollten Investoren besonders Wert auf ein nachhaltiges und finanziell abgesichertes Betreiberkonzept legen.

Flexible Bürokonzepte werden beim Ankauf von Immobilien grundsätzlich positiv bewertet, da damit der steigenden Flächennachfrage nach Co-Working-Flächen Rechnung getragen wird und den Bestandsmietern zugleich Expansionsmöglichkeiten angeboten werden können. Im Falle von flexiblen Bürokonzept-Betreibern als Ankermieter bzw. Alleinmieter im Gebäude, muss ein erhöhtes Augenmerk auf die Bonität und die Qualität des Betreibers gelegt werden.

In den kommenden Jahren ist eine robuste Nachfrage nach flexiblen Büronutzungskonzepten zu erwarten. Sie tragen den gestiegenen Anforderungen an flexible und kurzfristige Büromietverhältnisse Rechnung und spiegeln den Bedarf der Unternehmen sowie einer sich wandelnden Arbeitswelt wieder: weg von den alteingesessenen Arbeitsorten wie Büro und Home-Office hin zu flexiblen Arbeitsformen und Orten.



Marius Schöner

Country Manager Germany
CBRE Global Investors Germany GmbH

Weitere Angaben zum Autor S.88

Weitere Angaben zum Unternehmen S.136