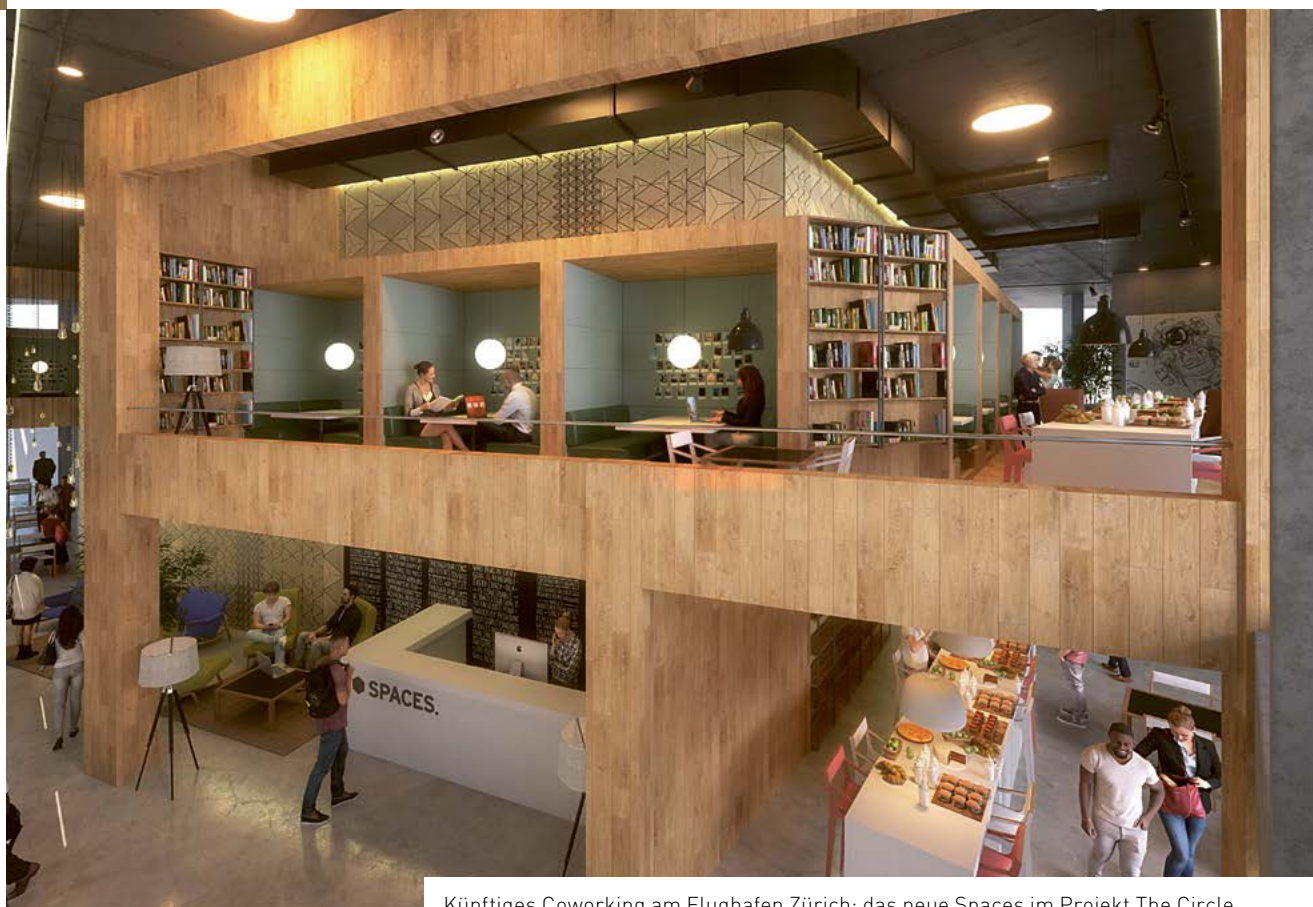


«Keine Eintagsfliege»

Büroimmobilien – Coworking-Konzepte und kurzfristige Mietflächenangebote auf Stunden-, Tages- oder Monatsbasis haben den Markt auch in der Schweiz verändert. Die Nachfrage nach flexiblen Lösungen nimmt weiter zu.

Von Mathias Rinke – Bilder: IWG plc; PD



Künftiges Coworking am Flughafen Zürich: das neue Spaces im Projekt The Circle.

Für Manuele Fumagalli ist es eine klare Win-win-Situation: Räumlichkeiten, die nur während einiger Stunden am Tag, beispielsweise von einer Privatschule für ihre Klassen und Kurse, genutzt werden, anderen zur Verfügung stellen und damit die Auslastung der Geschäftsflächen erhöhen. Mit der Vermietungsplattform Workspace2go setzte Fumagalli seine Idee 2016 in die Realität um – und offenbar sehr erfolgreich: Inzwischen nutzen auch grosse Konzerne wie Microsoft oder UBS das webbasierte Angebot, um geeignete Locations für Sitzungen und Workshops zu buchen.

Fumagallis Geschäftsidee zeigt exemplarisch, wie flexibel der Markt für Büro- und Geschäftsimmobilien in der Zwischenzeit geworden ist.

«Eigenes Nachfragersegment»

Zwar hat der US-Gigant We Work den Schweizer Markt bisher mit seinem Konzept links liegen gelassen; doch einige lokale Akteure haben die Nische genutzt und bieten flexible Büroflächen stunden- oder tageweise an. Der Vorteil: Mit den Kurzfristmietern lässt sich meist ein höherer Mietzins erzielen.

Auch grössere Betreiber von Business-Centern, wie etwa die seit Langem im Geschäft tätige IWG Group, sind auf den Zug mit Coworking und flexibleren Office-Angeboten aufgesprungen. IWG bietet nun neben der traditionellen Marke Regus verschiedenste Modelle für unterschiedlichste Zielgruppen an, u.a. den neuen Brand Spaces.

2018 bot IWG hierzulande auf total rund 40.000 Quadratmeter flexibles Arbeiten an, 2019 ist ein Wachstum um rund 30.000 Quadratmeter geplant. Im ersten Quartal 2019 wurden vier neue Standorte eröffnet; bis Ende 2020 kommen



«Die Coworking-Branche hat noch Potenzial und wird weiter wachsen.»

Patricia Reichelt, CSL Immobilien



«Flexibles Arbeiten wird in der Schweiz immer mehr zur Norm.»

Garry Gürtler, IWG Schweiz

insgesamt 15 Neueröffnungen dazu. «In Genf wird sich die Anzahl Standorte der beiden Marken Spaces und Regus bis Ende Jahr von sechs auf elf fast verdoppeln, auch in Basel wächst unsere Präsenz von zwei auf vier Standorte an», berichtet Garry Gürtler, Geschäftsführer von IWG Schweiz. Sein Ziel: Noch vor dem Jahr 2025 in der Schweiz ein Netzwerk von 100 Standorten mit ungefähr 150.000 Quadratmetern Arbeitsfläche mit den Marken Regus und Spaces sowie mit No. 18 und Signature by Regus HQ zu betreiben. «Flexibles Arbeiten wird auch in der Schweiz immer mehr zur Norm», so Gürtler.

Für Florian Kuprecht, Managing Director bei CBRE Schweiz, hat sich der Büromarkt in zweierlei Hinsicht verändert: «Zum einen gelten die Betreiber von flexiblen Office-Flächen an zentralen Lagen inzwischen als eigenes Nachfragersegment für mittlere und zunehmend auch für grössere Flächen.» Zum anderen schätzen viele Eigentümer – ganz anders als noch vor wenigen Jahren – flexible Büroangebote mittlerweile «als gute Ergänzung, ja sogar als Attraktivitätsfaktor», dies etwa, weil sie oft einen Zugang zu «Communities» herstellten und Dienstleistungen anböten, die sonst anderweitig bezogen werden müssten. «Diese Angebote führen auch dazu, dass gerade in grösseren Bürogebäuden heute mehr Zusatzleistungen selber oder über Dritte angeboten werden», erklärt Kuprecht. Insgesamt profitierten deshalb sehr viele Nutzer direkt oder indirekt von den Auswirkungen dieses Trends. Darüber hinaus würden die Kleinst- und Kleinflä-

chenanfragen vermehrt an die jeweiligen Betreiber der flexiblen Office-Flächen im eigenen Portfolio verwiesen, so Kuprecht weiter.

«Ohne Mieter kein Geschäft»

Robert Hauri, CEO der SPG Intercity Zurich AG, sieht die Entwicklung etwas differenzierter: «An zentralen Lagen hat sich wenig verändert. Es sind lediglich ein weiteres Angebot und weitere Nachfrager dazugekommen.» Flexible Office-Flächen würden von den Nutzern als willkommene Ergänzung zum restlichen Büroflächenangebot gesehen, so Hauri. Die bezahlten Mieten seien auf Marktniveau und der Marktanteil von flexiblen Büros sei gering. Den momentanen Marktanteil der Shared Office Spaces schätzt Hauri auf knapp ein bis zwei Prozent. «An periphereren Lagen werden Coworking-Space-Anbieter oftmals als «Heilsbringer» für die Vermieter bzw. Investoren gesehen, wenn es nicht gelingt Büroflächen auf konventionelle Art und Weise zu vermieten», so Hauri.

Was dabei vergessen werde: Auch die Anbieter der Coworking Spaces bräuchten Kunden, die Flächen und allenfalls auch Services nutzen wollen. «Ohne Mieter gibt es auch kein Geschäft für den Betreiber und damit auch kein funktionierendes Geschäftsmodell.» Seine Marktbeobachtungen zeigten, dass nur wenige der Anbieter bislang rentabel arbeiten. Vielerorts würden Coworking Spaces «mit viel Enthusiasmus und Idealismus am Leben erhalten», so Hauri. Doch gebe es in der Zwischenzeit auch mehr und mehr sehr professionelle und

NACHRICHT

Coworking-Studie

Bis zu zehn Prozent Marktpotenzial

Per Ende Jahr 2018 gab es in der Schweiz 185 Coworking Spaces. Die Zahl hat sich damit in den vergangenen zwei Jahren von rund 90 (2016) mehr als verdoppelt. Dies geht aus dem Mitte August veröffentlichten «Shared Office Monitor 2019» von Immodea hervor. Den Marktanteil aller Shared-Office-Angebote am gesamten Büromarkt schätzt Daniel Hediger, Geschäftsführer von Immodea, auf 0,9 Prozent. «Die Geschwindigkeit, mit der in den vergangenen zwei Jahren neue Spaces entstanden sind, war also hoch. Und das Wachstum bleibt weiterhin hoch.»

Der Studienautor geht davon aus, dass das Angebot der Shared Offices bis ins Jahr 2025 fünf bis zehn Prozent des Schweizer Büromarkts ausmachen wird. Der Schweizer Markt gleiche sich somit den reiferen Märkten wie Holland, UK und den Grossstädten Deutschlands an, so Hediger. Es wachse nicht nur die Anzahl an Spaces; diese würden auch grösser, insbesondere in Zürich, Lausanne und Genf. In der Limmatstadt eröffneten zuletzt drei neue Angebote mit einer Fläche von über 2.000 Quadratmetern. Zudem plane IWG mit der Eröffnung des Konzepts No.18 einen Space auf über 4.500 Quadratmetern.

Nebst reinen Shared-Office-Betreibern würden auch Hotels und Restaurants mit flexiblen Flächen neue Kunden gewinnen und die Auslastung zu Randzeiten erhöhen. Das Büroflächenangebot sei zudem durch Coworking, Shared und Flexible Offices, Kleinbüros und Business Center vielfältiger geworden, heisst es in der Immodea-Studie. Diese Vielfalt werde in den nächsten Jahren weiter zunehmen, so die Prognose. Eigentümer und Betreiber entwickelten Angebote für spezifische Zielgruppenbedürfnisse, so zum Beispiel, um Cluster gleichartiger Unternehmen zu schaffen. (mr)

NACHRICHT

Knotel

Grosse Finanzierungsrunde

Knotel, Anbieter flexibler Büroflächen an über 200 Standorten weltweit, hat eine Finanzierungsrunde der Series C in Höhe von 400 Millionen US-Dollar abgeschlossen. Die Runde wird von der Investmentgesellschaft Wafra mit Sitz in New York angeführt. Knotel will mit dem frischen Geld seine globale Präsenz weiter ausbauen und die Expansion in die 30 weltweit wichtigsten Städte fortsetzen. «Mit Wafra an unserer Seite werden wir unser rapides Wachstum weltweit fortsetzen und unseren Platz an der Spitze des schnell wachsenden Marktes für flexible Büroflächen festigen», sagt Amol Sarva, Mitgründer und CEO von Knotel.

Im Gegensatz zu klassischen Coworking-Anbietern konzentriert sich das Unternehmen nicht auf Freelancer und kleinere Dependancen von Unternehmen. Knotel entwirft, baut und verwaltet individuell gestaltete und voll ausgestattete Büros mit kurzen Vertragslaufzeiten für global tätige Unternehmen. Zudem wolle man die Produkte Baya und Geometry weiter ausbauen, so Sarva.

Baya ist eine Blockchain-Plattform, die von Knotel intern genutzt wird, um eine datengetriebene Entscheidung bei der Akquisition neuer Flächen zu unterstützen und Transaktionskosten zu senken. Geometry ist ein Abonnement-Service für anpassbare Büroausstattung und -möblierung. Mit Geometry kann Knotel die Flächen für Kunden flexibler, intelligenter und kosteneffizienter ausstatten.

Neben Wafra haben sich das japanische Immobilienunternehmen Mori Trust, der Handelskonzern Itochu und die Equity-Firma Mercuria (beide ebenfalls aus Japan) an der Finanzierungsrunde beteiligt. Unter den bisherigen Knotel-Investoren befinden sich Norwest Venture Partners, Newmark Knight Frank, Bloomberg Beta sowie Rocket Internet aus Berlin. (mr)



«Aus 20 Partnerfirmen in Zürich, die freie Räume über Workspace2go anbieten, sind inzwischen über 400 in der ganzen Schweiz geworden.»

Manuele Fumagalli, Workspace2go

wohl auch rentable Anbieter von flexiblen Büros. Auch Patricia Reichelt, Leiterin Research & Marktanalyse bei CSL Immobilien, betont, dass diverse Coworking-Anbieter noch immer keine schwarzen Zahlen schreiben würden. Die Nachfrage nach Büroflächen habe sich klar geändert und hier vor allem die Anforderungen an die Flexibilität sowie die Entwicklung von Kleinunternehmen. «Wir glauben, dass die Coworking-Branche noch weiteres Potenzial hat und weiter wachsen wird – das steht ausser Frage», sagt Reichelt.

Starke Nachfragergruppe

Die bisherige Entwicklung führte dieses Jahr erstmals dazu, dass CSL Immobilien explizit die Coworking-Anbieter als eigene Nachfragergruppe in ihrem Marktbericht auflistet. Gemäss «Sommerumfrage 2019» von CSL unter mehr als 200 Marktexperten nannten zwölf Prozent der Befragten das Segment Coworking in der Wirtschaftsregion Zürich als grösstes Nachfragesegment, nur noch übertroffen von der Informations- und Kommunikationstechnologie mit 19 Prozent. Doch sind auch regionale Unterschiede feststellbar: Während im Wirtschaftsraum Basel die Quote zehn Prozent beträgt, sind es in Bern lediglich vier Prozent, die dem Coworking eine deutliche Nachfrage zuschreiben. Reichelt sieht die Herausforderung beim Angebot von flexiblen Büroflächen denn auch vor allem bei den Immobilieneigentümern: «Diese müssen in einem schlechteren Wirtschafts- respektive Büromarktzyklus je nach Mietvertrags-

vereinbarung mit Cash-Flow-Risiken und den Auswirkungen auf die Bewertung umgehen.»

«Die Nachfrage nach solchen Flächen nimmt in der Schweiz weiterhin zu, als flexible Option für Grossnutzer und als Homebase für die vielen Mikrofirmen, die zum Beispiel im Zuge der Digitalisierungswelle entstehen», sagt CBRE-Experte Kuprecht. Es fänden sich zudem immer mehr Spezialisierungen unter den Anbietern bzw. zielgruppenspezifische Ausprägungen. Gleichzeitig reagierten die Nutzer von Grossflächen auch vermehrt auf den Trend, indem sie selber Angebote aus der Coworking-Welt entwickelten oder Teile ihrer Flächen für Drittparteien zugänglich machten. «Für das gesamte Jahr 2019 beläuft sich das von uns begleitete Transaktionsvolumen für flexible Büros in der Schweiz voraussichtlich auf eine Mietfläche von rund 35.000 Quadratmeter», so der Managing Director von CBRE Schweiz. Dies umfasse die Flächen von Mietern bzw. Betreibern und der Eigentümer. Aktuellste Erhebungen hätten beispielsweise für Zürich einen Anteil der Flexible Offices am städtischen Gesamtflächenumsatz («Take-up») von bereits hohen 10 bis 15 Prozent ergeben.

«Kein kurzfristiger Trend»

Auch SPG Intercity Zurich CEO Hauri geht davon aus, dass der Marktanteil von sogenannten Shared Offices weiter wachsen wird, aber unter fünf Prozent Marktanteil bleiben werde. «Flexible Nutzungsmodelle werden das mehr oder weniger klassische Büro nicht



«Flexible Nutzungsmodelle werden das klassische Büro nicht komplett verdrängen.»

Robert Hauri, SPG Intercity Zurich



«Viele Eigentümer erachten die flexiblen Büroangebote als gute Ergänzung und Attraktivitätsfaktor.»

Florian Kuprecht, CBRE Schweiz

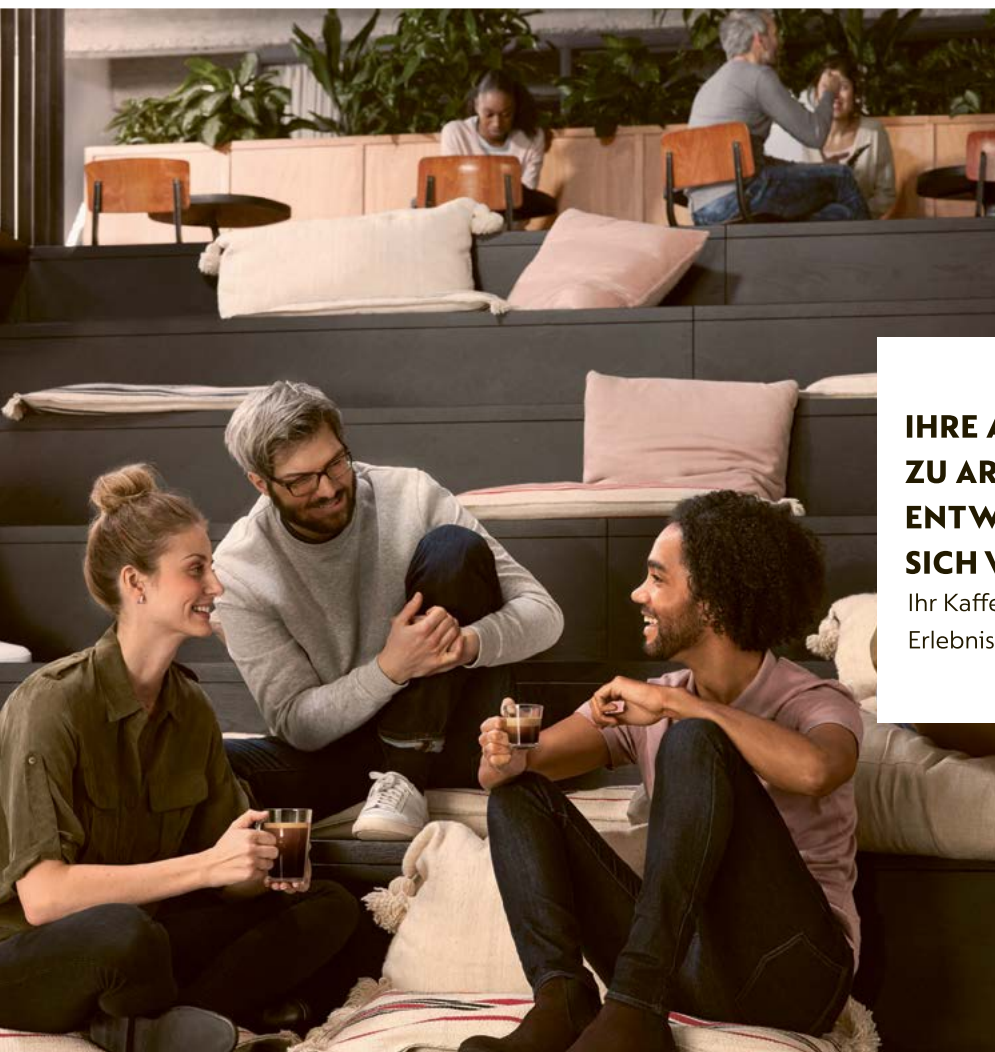
komplett verdrängen. Meine These für die Zukunft: Unternehmen werden sich in hybriden Formen organisieren.»

Das klassische Büro, das «Corporate Home» als der Ort, an dem das Unternehmen zu Hause ist, und wo die Kultur der jeweiligen Firmen gelebt wird, werde durch flexibel nutzbare Flächen wie etwa Coworking Spaces ergänzt, prognostiziert Hauri. Diese Ergänzung mache in Phasen schnellen Wachstums

oder der Veränderung Sinn und könne für bestimmte Projekte richtig sein, etwa bei grosser Reisetätigkeit oder wenn neue Regionen respektive Märkte erschlossen würden. «In diesem Sinn gehe ich davon aus, dass Shared Offices gekommen sind, um zu bleiben, und es sich nicht um eine Eintagsfliege oder einen kurzfristigen Trend handelt», so Hauri. Auch Manuele Fumagalli, Mitgründer und CEO von Workspace2go, hat mit sei-

nem Angebot der flexiblen Geschäftsräume, das zuweilen auch schon als «Airbnb für Büros» bezeichnet wurde, offensichtlich den Nerv potenzieller Nutzer getroffen: Aus 20 Partnerfirmen in Zürich, die freie Räume über die Plattform anbieten, sind inzwischen über 400 in der ganzen Schweiz geworden, die mehr als 800 Arbeitsplätze und Sitzungszimmer stunden- und tageweise offerieren. Tendenz: steigend. ▲

ANZEIGE



**IHRE ART
ZU ARBEITEN
ENTWICKELT
SICH WEITER.**

Ihr Kaffee-
Erlebnis ebenfalls.

NESPRESSO
PROFESSIONAL



NESPRESSO MOMENTO

ENTWICKELT FÜR WERTVOLLE
KAFFEE-ERLEBNISSE

what else?

www.nespresso.com/pro