

共享经济，最近几年的时间里，是一个很火的词。

软银孙正义，阿里巴巴的重要推手，被誉为“电子时代大帝”，尤其看重“共享经济”这一概念。愿景基金是孙正义于2016年成立的，整个基金盘子有1000亿美元，目的就是重塑全球科技业版图，而如果看下软银旗下愿景基金的投资版图，大概可以分成两类，一类是明显具备“硬核”的前沿科技的公司，比如全球图像技术和数字媒体处理器生产商Nvidia(NVDA.US)、英国虚拟现实公司Improbable，另一类则是在模式上寻求创新的公司，比如网约车Uber、滴滴出行、全球共享办公室WeWork。

很明显，无论是Uber，还是WeWork，似乎都是美国共享经济类公司的典型代表。而这一类公司有一个明显的共同点，就是“烧钱”特别凶，以Uber为例，3年亏损超100亿美元，上市以来，Uber股价已经下跌超过30%，近5个月市值就蒸发超过50亿美元。

而打着共享办公旗号的WeWork也不例外。

下一个阿里巴巴？

去年底的WeWork，是志得意满的。

2018年7月底，WeWork获得了由挚信资本、淡马锡控股、软银集团、软银愿景基金(“愿景基金”)及弘毅投资领投的共计5亿美元B轮融资。

紧接着，4个月后，11月14日，根据路透社的一份投资者报告显示，WeWork又从孙正义手中获得30亿美元的新支票。

乃至到了今年9月的时候，这家拥有着“共享经济”模式的杰出代表已经打算正式提交IPO，估值最高时达470亿美元，折合成人民币超过3000亿元，如果同国内的独角兽相比，除了蚂蚁金服、字节跳动，其他公司难以匹敌。

同样，8月14日之前，WeWork还是当时一级市场估值最高的美国独角兽。

孙正义对WeWork创始人亚当·诺伊曼(Adam Neumann)说：“WeWork是下一个阿里巴巴。”

对阿里巴巴的投资，可以称得上是这位日本投资之神最自豪的一笔交易。2000年2月时，孙正义曾经向创立不久的阿里投资了2000万美元，而如今，阿里巴巴的市值已然高达5000亿美元。

那么，WeWork的诺依曼真的能成为“第二个马云”吗？

诺伊曼出生于以色列，2001年搬到纽约，根据国外媒体资料报道，在诺伊曼22岁以前，由于父母离异，先后住过13个不同的家庭，还曾在以色列海军服役5年。诺伊曼在纽约最初的时间里，最喜欢去的地方就是城里的俱乐部，试图“和城里的每一个女孩搭讪”，想办法致富。

在诺伊曼中途辍学之后，他的第一个创业想法是：一款可折叠的女式高跟鞋。但这并没有奏效。所以在20多岁的时候，这个没有孩子的单身男人转而创办了一家名为Krawlers的公司，销售带有内置护膝的婴儿服装，公司宣传语是：“他们不告诉你，并不意味着他们不受到伤害。”

2010年时，诺伊曼就同建筑师米格尔·麦凯维一起成立了WeWork。诺伊曼这位最初的合伙人，同他有着相似的成长经历，小时候是由俄勒冈州尤金市的五位单身母亲共同抚养长大的。两个人都同样渴望进行一些新鲜事物的尝试，他们说服自己当时在纽约办公室的房东，允许他们将附近一栋大楼里的空置房间，隔成办公室并分租出去。

简单来说就是，他们盘下房东的房子，然后“加工”，再高价租出去用作其他人的办公空间。其实这一做法，在国内早有很多人想到并付诸实践，这样的人被称为“二房东”。

WeWork当时的做法是，在新建的开发区还有翻新或萧条的街区开设办公点，以低于市场价10%左右的折扣租用1~2层楼面，然后再将楼面设计成风格时尚、可定制且社交功能齐全的空间，以高于同业的价格租给各种创业公司，租户只要缴纳350~650美元后，就可在WeWork租下一个办公室，并享用他的办公辅助设施(会议室、咖啡、活动等)。

这听起来似乎就是美国版的“自如办公房”。从WeWork的整个商业模式来看，诺伊曼的盈利点基本就是来自于租金的差价，以及其他相关服务提供的费用。除此以外，当然还有来自投资人的补贴。

也许对于当时的美国人来说，WeWork这样的做法就是创新的。根据烯牛数据显示，截止到今年1月，9年时间里，WeWork共获得15轮融资，金额超100多亿美元。根据WeWork的IPO招股书来看，公司2016到2018年之间的营收分别为4.36亿美元、8.86亿美元和18.21亿美元。

	Beneficial ownership before this offering						Beneficial ownership after this offering						Total % of voting power ^a
	Shares of Class A common stock beneficially owned		Shares of Class B common stock beneficially owned		Shares of Class C common stock beneficially owned ^{††}		Shares of Class A common stock beneficially owned		Shares of Class B common stock beneficially owned		Shares of Class C common stock beneficially owned ^{††}		
	Shares	% of Class	Shares	% of Class	Shares	% of Class	Shares	% of Class	Shares	% of Class	Shares	% of Class	
Greater than 5% stockholders													
WE Holdings LLC(1)	2,428,730		111,848,498		—	—							
Benchmark entities(2)	32,645,314		—		—	—							
J.P. Morgan entities(3)	18,542,307		—		—	—							
Softbank entities(4)	113,988,653		—		—	—							
Directors and named executive officers													
Adam Neumann(1)(5)	2,428,730		112,507,371		943,848	100							
Artie Minson(6)	—		—		1,873,057								
Jan Benet(7)	109,933	*	348,792		—	—							
Bruce Dunlevie(2)	32,645,314		—		—	—							
Ron Fisher	—		—		—	—							
Lee Frankfort(8)	1,247,033	*	852,309		—	—							
Steven Langman(9)	27,056	*	—		—	—							
Mark Schwartz	—		—		—	—							

WeWork股权结构图

而现实残酷的是，6周的时间，一切都改变了。

有国外媒体称，很难评估WeWork这家公司在长期内是否具有经济可行性，它的增长势不可挡，但尚不清楚是否能以可持续的方式实现。“WeWork这家创业公司试图破坏已建立的行业，雄心勃勃。它可能是过去10年‘独角兽’创业公司中最神奇的生物。”

8月14日，WeWork向美国证券交易委员会递交了招股书，宣布了IPO意向，诺伊曼距离上市似乎已只有一步之遥。招股书的公开，让投资人发现了这其中的疑点，比如诺伊曼如果没拿公司的钱为何能买得起诸多豪宅，目前被媒体曝出诺伊曼现拥有的豪华房产就有6处，购入时的总价值约在9000万美元，分布于纽约州和加州的数个昂贵地段；再比如为何招股书无法解释公司不盈利，却披露了30多页的风险提示。