

“优客工场预计将在今年或者明年年初上市，地点是香港和上海二选一。”

日前，优客工场创始人、首席执行官毛大庆在接受专访时透露公司一年内就将实现盈利，并很快上市。更让商业地产人感叹的是，不久前的C轮融资当中，优客工场的估值已经达到了17亿美元。

一个尚未实现盈利，且不持有资产的轻公司，用短短三年的时间超越众多持有重资产的传统商业地产企业估值，如果真能上市成功，的确会刷新商业地产企业的传统认知。

比如一间30平米的公寓，市场估值大概10万/间，而联合办公五六平米一个工位，估值却能超过百万，甚至像WEWORK达到200万，这是几十倍甚至上百倍的差距。

当商业地产企业在苦哈哈的提升NOI，以期扩大资产估值进一步拉升企业估值的时候，联合办公的赢家们却笑而不语。

或许我们可以从中找到未来商业地产发展的几点启示，而这几条不只对写字楼，对购物中心、甚至公寓都同样适用：

各种新技术或许是风口，

但

人的需求变迁才是最大的风口

作为商业地产中的新秀，联合办公事实上已经超越了一个趋势，一场“革命”或者一场“运动”，就像很多人在最初阶段提到的那样。早期的试水阶段已经完成，现在回想起来，甚至可以认为，联合办公可能被视为服务式办公室的演变，从七十年代出现的商业或行政中心演变而来，但终有不同，而且这一次却成了风口。

如今发达的网络技术使我们能够从任何地方开展工作，但这种自由导致许多人发现，远程工作并不像看起来那样富有成效或令人愉快。如果没有附近的同事与他人分享想法，寻求反馈意见，甚至是一杯日常醒神的“工作咖啡”，那么工作日就会变得漫长而孤独。

Coworking为许多人填补了这个空白，其促进社区和人际关系的能力可能正是导致这个相对较新的行业取得长期成功的原因。

在过去的十年中，联合办公似乎已经成为主流。根据The Instant Group集团最近发布的全球城市报告，过去12个月全球共享办公空间的数量增长了18%。到2017年底，全球将有14,000个Coworking空间，有120万人在Coworking /共享空间环境中工作。根据NAIOP和Deskmag的研究，在过去的3年中，全球空间数量增长了240%！这些空间中的成员数量在同一时期增长了惊人的400%！

熟悉的模式固然稳定，

但

资本只追逐有未来的企业

主动求变

不要等到资本把你抛弃

最近，我们看到新的市场参与者进入他们的行业。所有迹象都表明，当长期的传统的办公楼经营者不再推动行业向前发展时，大型资产持有者和投资公司会无情的将其抛弃，所有迹象表明联合办公市场已趋于成熟，当然目前还是主要在美国。

全球最大的房地产私募股权公司Blackstone管理着1020亿美元的资产，宣布收购伦敦的The Office Group。通过收购36个建筑物，此次收购为The Office Group带来了全球化品牌所需的必要条件。与此同时，总部位于美国的私募股权基金Carlyle购买了三栋伦敦建筑，将一个新品牌Uncommon带到共享办公空间的主要市场--伦敦。

这些新进入市场的企业对长期商业房地产交易表现出更强的资本化能力。更广泛地说，可以预见的是，灵活的工作空间和共享办公空间的财务投资将显着增加。

另一个催熟市场的需求，来自于大型企业租户的进驻。

随着像Verizon，Microsoft和其他公司正在采购面向社区和协作的工作空间概念，面向联合空间的新目标受众也在不断发展。大型公司正在与联合工作空间签订租赁协议，以利用创新，密切的业务关系和其他方面的优势，并为远程员工提供在家工作的替代方案。

67%的全球性企业将联合办公作为其企业不动产管理的重要长期策略，而非临时使用。

市场对于联合办公的需求以及企业对于共享办公的快速接受证明了该商业模式的可行性，以及作为所有利益相关者的“可出租型商业”风险的共同服务和“联合办公空间即服务”的合法性。

令人欣慰的是，传统的商业地产还有改变的机会。JLL的报告讲到，到2030年全球办公楼市场的30%将会转化为这种灵活功能的办公空间。

商业地产的地段价值重要，

但

运营价值变得更重要

从租场地到造场景

灵活性和服务成为价值增长新动能

商业地产在理论中是传统的长期资产，由于长期交易增值和相对稳定的租金收益共同作用的价值逻辑，今天的转变是更短期的控制，允许灵活地随着趋势而改变。

作为一种商业模式，大多数联合办公公司都建立在同样的三个特征上：

- 他们在共享的楼层或空间内提供办公空间和/或办公室;
- 租赁协议是灵活和开放的，允许租赁者无需承诺就能入驻或出租;
- 社群化运营，运营商通过举办活动，节目和其他活动积极促进会员之间的紧密联系。

从另一方面，联合办公的灵活性可能抵御任何未来的经济衰退，这对商业地产行业来说很重要。许多公司在几年前面临经济衰退时需要缩小规模，这有助于联合办公的初期增长。所以现在，与会员一起发展，共享空间比普通办公空间更有效。

参与联合办公空间的商业地产和股权公司可以“空间即服务”的形式利用新的和现有的房地产资产。他们可以扩大他们的房地产投资组合渠道，同时获得新的行业和市场，甚至可以在没有打入新市场之前的情况下将他们的品牌置于全球，比如优客工场向美国市场的扩张。

高估值固然令人艳羡，

但

所有的空间生意

都要回归到坪效和租金的逻辑之上

随着市场的不断成熟，联合办公焦点将从建设新社区转向增加入驻率和盈利能力。对于用户最终购买工作空间产品和概念的情况变得越来越少，因为它是关于如何满足用户需求并超出使用者原有期望的模型。

商业地产公司和资产所有者将会抓住目前的市场形势，利用巨大的机会将货币资产进行变现。

从数据上看，平均而言，联合办公空间每平方英尺的收入比传统写字楼高出2-3倍。商业地产的业主可以通过将空置面积转换为可资租赁的工位来大幅增加收入。

从他们的角度来看，以每平方英尺50美元的价格将房地产租给一个合作运营商，然后再以租户价格的两倍重新出租，这足以成为吸引入市的理由。

正如今年的GWA金融业调查结果所指出的，租金上涨率将推动现有的运营商和承租人与业主进行新的创造性的合资企业和租赁谈判。以建立一个可识别的品牌和“恒星成员体验”为目标，业主和管理者之间的未来合作将为接近运营商模型创造新的途径。

商业与地产ID:Commercialproperty

关注零售、商业与商业地产的新思维和新趋势
，25万业内精英人群订阅，已成为业内颇具影响力的专业自媒体平台。

如无特殊声明，本平台原创内容皆由致力于为商业地产价值赋能的猫头鹰研究所 (MalltoWin Lab) 专业出品。转载请注明出处。

如需投稿、交流、合作，请添加微信 malltowinunited