

Disruption

or

Distraction

Ist Flex Space die Zukunft oder nur der neueste Immobilien-Hype?

Flex Space: Wie sich Büroimmobilien verändern

We're in a period of rapid transformation that ^{has}  the potential to completely redefine the office market.

Neue Geschäftsmodelle, die Bedürfnisse und Wünsche der Menschen bedienen, haben bereits Einzelhandel und Hotelgewerbe in einem zuvor nie gekanntem Ausmaß verändert. Es war nur eine Frage der Zeit, bis dieser Wandel auch die Büroflächen erreichen würde. Einer, der das Bedürfnis von Unternehmen nach mehr Flexibilität erfüllt und gleichzeitig den Mitarbeiter als Menschen in den Fokus rückt. Diese Veränderung hat weitreichende Folgen für Nutzer und Investoren.

Bühne frei für Flex Space

Sich rasch entwickelnde Technologien verändern die Struktur der Wirtschaft und unsere Arbeitsweisen. Gig Economy und Start-ups erleben einen rasanten Aufstieg. Und mit ihnen wachsen auch die Herausforderungen für die traditionelleren Unternehmen: Flexibilität, Agilität und Innovationsfähigkeit werden immer wichtiger, um im aktuellen und künftigen Marktumfeld wettbewerbsfähig zu bleiben. Viele größere Unternehmen stellen nun fest, dass sie für den Wettbewerb im digitalen Zeitalter talentierte Mitarbeiter gewinnen und halten müssen – solche, die eine traditionelle Büroumgebung vermutlich nicht besonders schätzen.

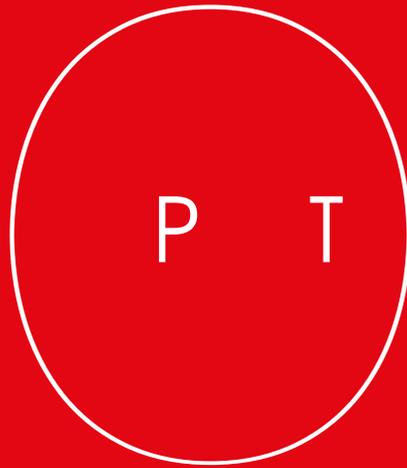
Diese Treiber fordern viele Aspekte des etablierten Vermietungsmodells für Büros heraus – und ermutigen Unternehmen dazu, mit Flex Space zu experimentieren. Auch wenn diese Flächen bisher nur einen kleinen Teil des Bürobestands ausmachen, nehmen sie doch rasant zu.

Allein im Jahr 2017 wuchs die Gesamtfläche der weltweit 20 größten Flex Space-Märkte um 30 % – das entspricht rund einer Million Quadratmetern. Seit 2014 hat sich der Markt mehr als verdoppelt und macht heute in führenden Städten wie London rund ein Fünftel des Umsatzes aus.

Investoren und Entwickler passen sich dieser Entwicklung an, indem sie ihre eigenen Konzepte erstellen oder mit bestehenden Anbietern kooperieren. Gleichzeitig steigt die Akzeptanz, in Immobilien mit hohem Flex Space-Anteil zu investieren.

Die (schwierige)
Frage ist:

A D



or



Flex Space:
Wann,
wie und
warum –
oder es
besser
bleiben
lassen?

Unsere Studie lässt noch rasanteres Wachstum in Europa erwarten

Wir gehen davon aus, dass der Bestand an flexiblen Flächen in Europa in den nächsten fünf Jahren um durchschnittlich 25 % bis 30 % pro Jahr wachsen wird. Unsere Befragungen internationaler Unternehmen unterstreichen deren Wunsch, sich entsprechend auszuweiten und mit verschiedenen Modellen, Anbietern und Arbeitsweisen zu experimentieren. Unsere neuesten Ergebnisse stützen unsere Prognose aus 2015: Bis 2030 könnte Flex Space einen Anteil von bis zu 30 % an den Unternehmensportfolios einnehmen.

Dennoch gibt es Risiken. Gemäß unserer neuen Studie zu den Nutzern flexibler Büroflächen befinden sich die meisten Unternehmen derzeit in einer Experimentierphase.

Sollten sie dabei feststellen, dass ihre Bedürfnisse nicht gedeckt werden, kehren sie möglicherweise wieder zu konventionellen Modellen zurück. Auf der anderen Seite

treten neue Betreiber in den Markt ein, darunter auch Eigentümer, die weitere Alternativen bieten.

Und während der Markt expandiert, entwickelt sich das Modell bereits weiter. Unternehmen entwickeln ihre eigene Vision davon, wie sie flexibel werden können. Einige sind dabei nur an begrenztem und spezifischem Einsatz interessiert. Das große Interesse anderer Unternehmen wird jedoch Entwickler, Investoren, Analysten und Gründer auf die Probe stellen. Ein kristallklarer Fokus auf Kundenbedürfnisse und das Verständnis für Strategie und Prioritäten sind nun entscheidender als je zuvor.

Aktuell wirft der wachsende Flex-Markt bei Investoren und Nutzern viele Fragen bezüglich der weiteren Zukunft auf rund um Transparenz, Angebot und das Wesen der zukünftigen Arbeitsplätze. Welches Gewicht Flex Space langfristig haben wird, muss sich zeigen. Doch in der näheren Zukunft werden diejenigen gewinnen, die Innovation, Risiko und Wandel mit offenen Armen begrüßen.

Ein Hybrid-Modell beschleunigt das Wachstum

In den vergangenen 20 Jahren wurden durch Angebote wie Business Center und in jüngster Zeit auch durch Coworking neue Konzepte für Büroflächen geschaffen. Die jeweiligen Vorzüge haben die Branche verändert, vor allem im Bereich der Arbeitsplatzgestaltung. Das beachtliche Wachstum des Marktes für Flex Space in der jüngeren Vergangenheit ist jedoch vornehmlich auf ein neuartiges hybrides Angebot zurückzuführen, das sich nicht nur an Freiberufler, Start-Ups und KMUs, sondern zunehmend auch an größere Organisationen richtet.

Die Gründe für den Blick auf die größeren Unternehmen liegen auf der Hand. Dort liegt für Betreiber von Flex Spaces ein enormes, nicht ausgeschöpftes Marktpotenzial mit der Chance auf solide Einnahmequellen – vor allem, wenn sie Beziehungen auf regionaler oder globaler Ebene aufbauen können. Und genau dieser Ansatz wird den Büromarkt, so wie wir ihn kennen, grundlegend verändern.

Es geht nicht (nur) um Coworking

Die Begriffe Business Center, Serviced Offices und Coworking werden oft willkürlich verwendet. Sie alle haben sich jedoch mit unterschiedlichen Ausrichtungen, Zielsetzungen und Zielgruppen herausgebildet. Auch die aktuelle Welle innovativer Anbieter bringt neue Besonderheiten und Nuancen in den Markt.

Business Center gehen auf die 1980er-Jahre zurück, als eine Anzahl lokaler und internationaler Anbieter damit begann, traditionelle Bürolösungen mit flexiblen Mietbedingungen zu verknüpfen. Coworking-Marken gibt es fast ebenso lang. Richtig zur Geltung kamen sie aber erst nach der globalen Finanzkrise. Im Gegensatz zu den traditionelleren Business Center wurde Coworking zunächst von einer neuen Welle von Start-Ups und Gründern vorangetrieben, die auf der Suche waren nach einer neuen Herangehensweise an Arbeitswelten. Das Modell versprach einen genuin neuen Ansatz, der sich in seinem Design, seinen Annehmlichkeiten und einer eigenen Kultur niederschlägt: Kooperation, Aufgeschlossenheit, Wissensaustausch, Innovation und User Experience.

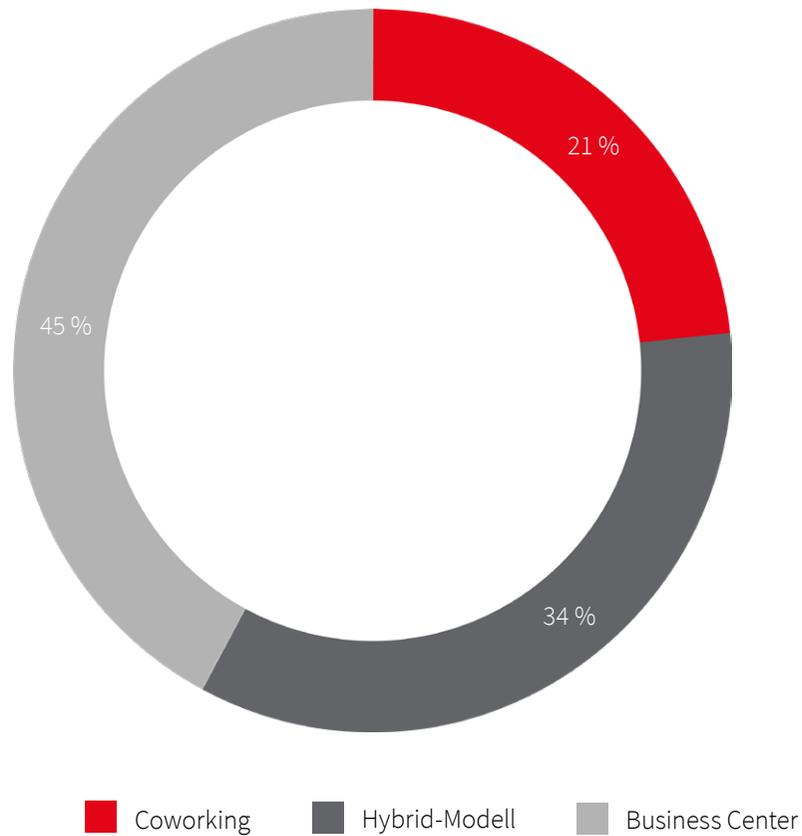
Viele Coworking-Marken sind in den vergangenen zwei Jahrzehnten entstanden, aber ihre quantitative Wirkung auf die Bürolandschaft war bisher gering, da die angebotenen Flächen eher klein waren. In den 20 größten europäischen Büromärkten machen reine Coworking-Marken nur 21 % des gesamten Flex Space-Angebots aus. Doch die Nachfrage nimmt rasant zu, unterstrichen durch das Wachstum von 36 % in 2017. Am stärksten gewinnen häufig die Marken, die sich entweder auf bestimmte lokale Marktnischen konzentrieren oder die ein fruchtbares Umfeld für Start-ups bieten.

Eine Vielzahl der Betreiber, die sich zunächst als Coworking-Unternehmen vermarktet hatten, passte Räumlichkeiten und Dienstleistungen mittlerweile für etablierte Unternehmen an: So entstand ein Hybrid aus geschlossenen Büros und einigen Coworking-Flächen. Das Hybrid-Modell ist äußerst erfolgreich: Seit Anfang 2016 sind europaweit in den 20 Top-Märkten rund 850.000 Quadratmeter Hybridfläche entstanden, ein Anteil von 51 % der neu entstandenen Flex-Fläche.

„Zuerst gab es Serviced Offices, die dem traditionellen Unternehmen noch sehr ähnlich waren. Jetzt wächst die Zahl der Coworking-Anbieter, die etwas ganz anderes bieten. Erstere haben erkannt, dass sie mehr Gemeinschaft brauchen, letztere brauchen die Unternehmen. Jetzt treffen beide sich in der Mitte und werden verschmelzen.“

Weltweit agierender Konsumgüterproduzent

Flex Space-Modelle in den 20 wichtigsten europäischen Flex-Märkten



Flex Space-Geschäftsmodelle



Business Center

80 % vermietbare Bürofläche

1.000-4.000 qm

Ein Mitgliedschaftsmodell



Hybrid

60-65 % vermietbare Bürofläche

2.000-25.000 qm

Unterschiedliche Mitgliedschaftsmodelle



Coworking

80 % Coworking-Fläche

500-2.000 qm

Unterschiedliche Mitgliedschaftsmodelle



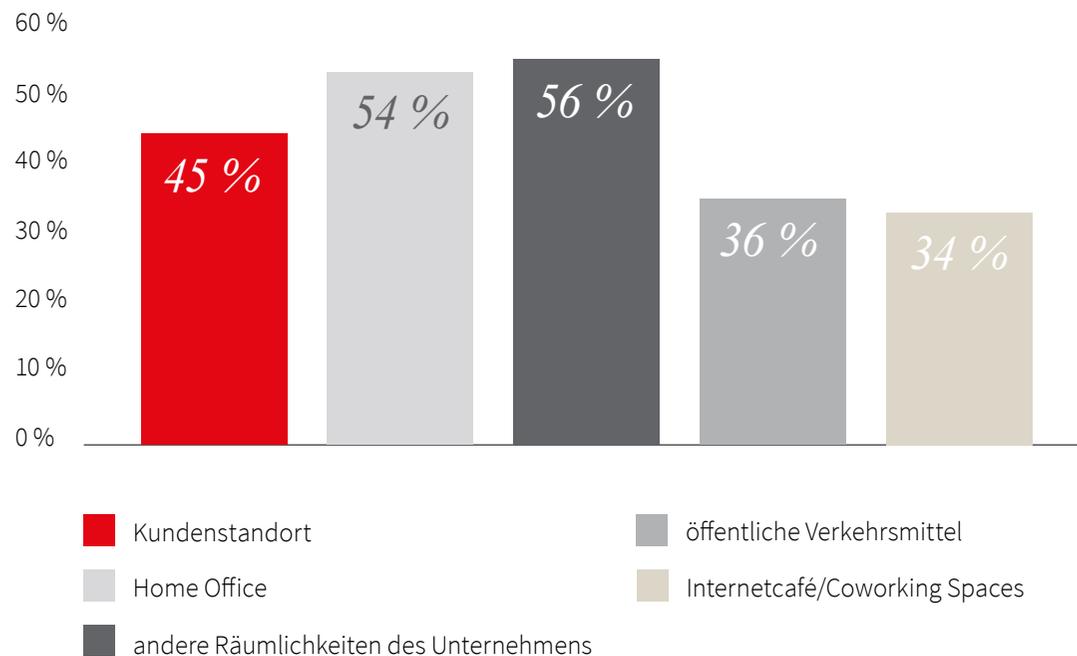
Neue Anbieter

Eigentümerinitiativen

Managed & flexible Vermietung

Wie neue Arbeitswelten Flex Space vorantreiben

Arbeitsort mindestens an einem Tag pro Monat



Es gibt zahlreiche Gründe für das rasante Wachstum von Flexible Office Space. Aber letztendlich ist einer der entscheidenden Treiber die Art, wie, wann und wo wir arbeiten. Sie verändert sich genau so grundlegend wie unsere Lebensstile. Cloud Computing, VPN, superschnelles W-LAN und 4G- (bald 5G-) Konnektivität machen Büroarbeit überall und zu jeder Zeit möglich.

Die gestiegene Mobilität hat die Räume, in denen „Büroarbeit“ geleistet wird, dramatisch erweitert. Unsere Untersuchungen zeigen, dass 56 % der Beschäftigten mindestens einmal im Monat in unterschiedlichen Räumlichkeiten von Unternehmen arbeiten, gefolgt von Home Office (54 %), in Verkehrsmitteln (36 %) und in Coworking-Flächen (34 %). Das traditionelle Büro ist längst nur noch einer von zahlreichen alternativen Arbeitsorten.

Hinzu kommt, dass sich Unternehmen auch mit Blick auf ihre Mitarbeiterschaft flexibler aufstellen. Schätzungen zufolge sind bis zu 30 % der arbeitenden Bevölkerung bereits in der sogenannten On Demand oder Gig Economy tätig. Und da die Zusammensetzung der Belegschaft immer fließender wird, steigt der Bedarf an Flex Space weiter.

Eine von sieben Personen sind in der EU selbstständig tätig.

Die (schwierige) Frage ist:

People

X

.....

Sign here

or

P,ROF.IT\$

Welche Rolle könnte und sollte Flex Space spielen?

Die Konsumerisierung von Immobilien

Coworking war der Katalysator für Flex Space. Das Wachstum dieses Phänomens haben die Menschen, die die Flächen nutzen, bottom-up vorangetrieben. Laut unserer Human Experience-Studie mit weltweit mehr als 7.300 Büronutzern fördert Flex Space das Engagement der Mitarbeiter stärker als jede andere Arbeitsumgebung. Zudem begrüßen Beschäftigte Gemeinschaftsflächen und fordern zunehmend qualitativ hochwertige Services und Annehmlichkeiten. Dies alles bestimmt die neue Generation von Flex Spaces.

Seit der globalen Finanzkrise ist die Zahl von Start-Ups, KMUs und Kleinunternehmen rapide angestiegen. Sie alle fordern mehr räumliche Flexibilität. Für die Betreiber von Flex Spaces ist entscheidend, diese Nachfrage zu befriedigen – allerdings mit qualitativ hochwertigen Flächen, umfangreichen Service-Angebote und erstklassigen Lagen, die ihnen zuvor nicht zur Verfügung standen.

Die jüngere Generation, die ins Arbeitsleben eintritt, hat andere Erwartungen an das Büroumfeld. Vor allem die unter 35-Jährigen sind im Büro selbst mobiler, sie arbeiten häufiger an verschiedenen Orten und sie sind bereit, sich auf innovative Arbeitsbereiche einzulassen. Entsprechend setzen neuere Flex Spaces auf noch offenere, servicereiche Arbeitsplätze und frische Designkonzepte.

OUR HUMAN
EXPERIENCE
RESEARCH,
WHICH SURVEYED
OVER 7,300
OFFICE USERS
GLOBALLY, FOUND
CO-WORKING
SPACES CAN
SUPPORT EMPLOYEE
ENGAGEMENT MORE
THAN OTHER WORK
ENVIRONMENT\$.

7,300 OFFICE USERS

Mehr Unternehmen entdecken Flex Space

Es sind längst nicht mehr nur die Start-Ups oder die Bedürfnisse von Millennials, die das Wachstum von Flex Space beschleunigen. Auch traditionellere Unternehmen beginnen damit, flexiblere Arbeitsumgebungen zu adaptieren. Sie reagieren auf eine Vielzahl struktureller Veränderungen, indem sie ihre Portfolios optimieren, Büroflächen konsolidieren und ihre Produktivität vorantreiben.

Flex Space ermöglicht Unternehmen, die Bedürfnisse einer dynamischeren Belegschaft und die Anforderungen spezifischer Teams zu erfüllen, zum Beispiel in der digitalen oder produktorientierten Innovation. Damit lassen sich zudem Talente mit spezifischen Fähigkeiten gewinnen, gerade aus der jüngeren Generation, denn diese bevorzugen tendenziell weniger traditionelle Arbeitsumgebungen. Einige Unternehmen können dank des Angebots von Flex Space schnell agieren, wenn sie vorübergehend zusätzliche Fläche benötigen oder einen neuen Markt oder Standort erschließen wollen. Für andere bietet Flex Space wiederum die Möglichkeit, dem Zeitgeist einer bestimmten Branche zu folgen oder ihre Arbeitskultur zu verändern.

Zusätzlich zu den traditionelleren Treibern gewinnen für Unternehmen eine Reihe weiterer Faktoren an Bedeutung: Von einer stärkeren Innovationskraft, Zusammenarbeit und Gemeinschaft über die Weiterentwicklung des Geschäfts bis zu den Wachstumszielen. Eine effizientere Flächennutzung und Flexibilität des Portfolios sowie mögliche finanzielle Vorteile sind zusätzliche Impulse – in angemessenem Maßstab.

x *„Langfristige Immobilienbedarfe exakt vorherzusagen ist nahezu unmöglich. Der größte Vorteil von Flex Space besteht darin, dass er Optionen bietet.“*

„Big Four“, Dienstleistungsunternehmen

Die digitale Arbeitswelt

Digitalisierung und die Verbreitung smarter Immobilien sind zum Schlüssel für die Immobilienstrategie von Unternehmen geworden. Das Internet der Dinge und Big Data bieten gewaltige Möglichkeiten für die Portfolio-Verwaltung und dafür, die Art und Weise, wie Mitarbeiter arbeiten, zu verstehen. Eine kleine Zahl der Flex Space-Anbieter hat damit begonnen, integrierte Technologielösungen und digitale Schnittstellen für Nutzer und Manager anzubieten. Für Unternehmen, die erst noch eine digitale Strategie für ihre Immobilien finden müssen, bietet dies gleichermaßen verbesserte User Experience wie effektivere Verwaltung der Flächenbedürfnisse.

“WHAT

FLEX \$PACE

REALLY DOES\$

I\$ INTRODUCE

COMMUNITY.

IN OUR LARGE

CORPORATE

LOCATION\$,

WE \$TRUGGLE

TO KNOW

EACH OTHER”

INTERNATIONAL PHARMACEUTICAL COMPANY

Menschen, Gemeinschaft und Kultur

Viele Unternehmen, die Flex Space aufgreifen, sind davon beeindruckt, wie es den Anbietern gelingt, Gemeinschaftsgefühl zu erzeugen – gestützt von Dienstleistungen, Events und Flächen für den sozialen Austausch. Community Management ist ein Thema, mit dem viele Unternehmen in traditionellen Büroumgebungen zu kämpfen haben. Daher gilt das Potenzial für mehr Dynamik, Energie und Engagement durch Zusammenhalt als das große Los.

Letztlich ist es aber die Flexibilität an sich, auf die sich das rasche und zukünftige Wachstum des Marktes stützt. Unternehmen hatten schon immer Schwierigkeiten damit, entsprechend ihres Flächenbedarfs zu planen. Im rasanten und volatilen Umfeld der heutigen Zeit ist dies nicht leichter geworden.



Die (schwierige) Frage ist: - - -

Unitediv^{or}ide

Fördert Flex Space den Zusammenhalt

oder gefährdet er die Firmenkultur?



Hindernisse bei der Umsetzung

Während die Nachfrage nach flexiblen Flächen deutlich zunimmt, stehen der weiteren Verbreitung im Unternehmensumfeld auch einige Hindernisse entgegen. Weit verbreitete Bedenken sind Fragen der Sicherheit, Vertraulichkeit und des Datenschutzes in offeneren Umgebungen. Manche Unternehmen befürchten Auswirkungen auf Marke und Unternehmenskultur – vor allem deren „Verwässerung“. Ein Mangel an umfassender globaler Abdeckung oder Zweifel an der Qualität der Lagen, der hohen Belegungsdichte oder der Ausstattung kann ebenfalls zum Bremsen für eine weitreichende Nutzung werden.

Auf der anderen Seite kann es auch zum Risiko werden, Flex Space nicht zu berücksichtigen: Zahlreichen Unternehmen bereitet die Mitarbeitergewinnung und -bindung Sorgen. Zudem will man nicht hinter die Zeit fallen: Wenn zunehmende Mobilität, überlegene Konnektivität, maßgeschneiderte Ausstattung und die ganze Palette von Freizeit- und Gastronomieangeboten zur Norm werden, möchte kein Unternehmen als altbacken wahrgenommen werden.

„Markenbildung ist definitiv eine Herausforderung. Wir möchten nicht, dass unsere Marke zweitrangig wird.“

Globales Finanzdienstleistungsunternehmen

Flexibilität kostet – den Anschluss zu verpassen auch

Die Preisdynamik des Flex Space-Marktes wird heiß diskutiert, vor allem mit Blick auf die wachsende Zahl von Nutzern aus dem Unternehmensbereich und vor dem Hintergrund begrenzter Erfahrungswerte aus Transaktionen. Im traditionellen Business Center gab es Flexibilität nur zu Höchstpreisen.

Allerdings berichten uns Nutzer, dass es mit der neuen Generation flexibler Flächen in einigen Fällen günstiger geworden ist, Flex Space zu nutzen, statt sich auf einen herkömmlichen Mietvertrag festzulegen – mit allen damit verbundenen Betriebs- und Investitionskosten. Damit gehen häufig ein reduzierter Flächenverbrauch und eine höhere Arbeitsplatzdichte einher. Bei größeren Abschlüssen fällt außerdem die Amortisierung der Ausbaurkosten über die Mietdauer ins Gewicht (diese werden als Betriebskosten und nicht als Investitionskosten behandelt). Allerdings gibt es auch Anzeichen dafür, dass Unternehmen aus Flex Space in traditionelle Mietstrukturen zurückkehren, um die höheren Mietpreise zu vermeiden.

Wir sind überzeugt, dass beide Formen einen Platz in den Unternehmensportfolios der Zukunft haben, entsprechend der jeweiligen Unternehmenskulturen und Bedürfnisse.

„Wir zahlten Höchstpreise für Flexibilität. Flexibilität, die wir nicht wirklich brauchten, also kehren wir zum ursprünglichen Modell zurück.“

Globales Life-Science-Unternehmen

Der Wert von Immobilien geht weit über Ziegel und Mörtel hinaus. Für viele Unternehmen sind nicht immer die Kosten erstrangig. Sie wollen neue Talente anziehen, das Silodenken in ihrer Unternehmenskultur aufbrechen oder verschiedenen Teams Begegnung und Kooperation erleichtern. Sie wollen den informellen Wissenstransfer, mehr Kreativität und neues Denken. Und sie glauben, dass Flex Space und innovationsfördernde Umgebungen ihnen dabei helfen können. Wenn all dies mit steigender Produktivität und besserer Flächennutzung kombiniert werden kann, entsteht eine kraftvolle Mischung.

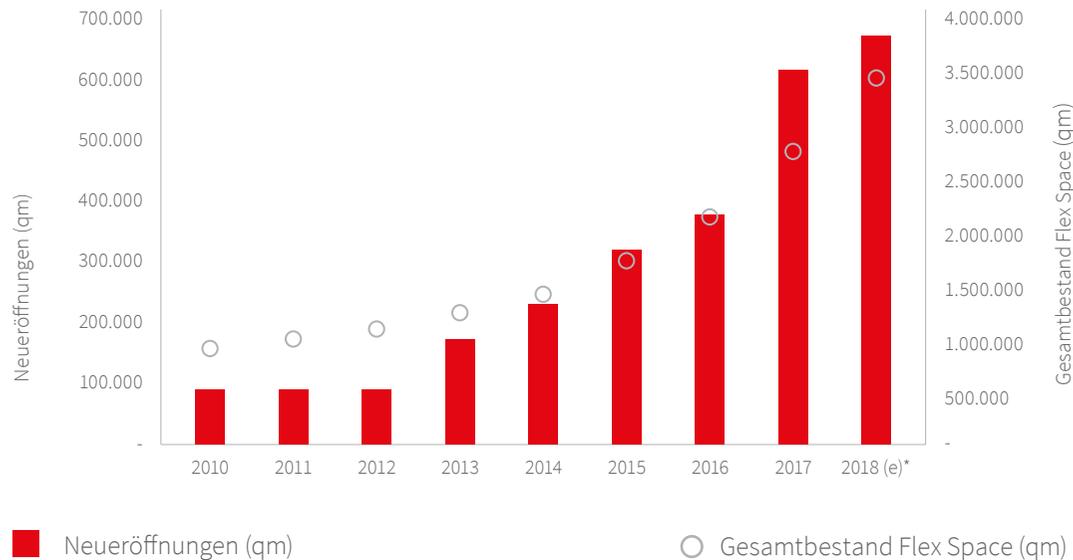
Letztlich ist es mit Immobilien aber wie immer im Leben: Umsonst gibt es nichts. Betriebs- und Investitionskosten fallen für alle Bürogebäude an. Und ob nun flexible Flächen oder Coworking, irgendwann müssen diese Kosten wieder hereingeholt werden. Einige Anbieter verlegen sich auf innovative Preis- und Vertragsstrukturen, um die Nachfrage anzukurbeln. Ob diese Angebote langfristig überlebensfähig sind, bleibt abzuwarten. Manche Nutzer fragen sich außerdem, ob den Betreibern auch in den kommenden Jahren ausreichend Kapital zur Verfügung stehen wird, um die Ausstattung bei Bedarf zu erneuern. Zu bedenken ist: Der Zeitgeist spielt hier eine große Rolle und die Nutzungsintensität ist hoch.

Wie bedient der europäische Flex Space-Markt die Nachfrage?

Wir erwarten für Flex Space in den kommenden fünf Jahren ein durchschnittliches Wachstum von etwa 25 bis 30 % jährlich. Aufgrund von Konjunkturzyklen muss dies nicht unbedingt in einem linearen Prozess verlaufen. Unter dieser Annahme würde Flex Space in den kommenden

fünf Jahren auf 5 % des gesamten Bürobestandes anwachsen. Das entspräche zusätzlichen 7 Millionen Quadratmetern in den 20 größten europäischen Märkten für Flex Space. Die Marktgröße insgesamt erreicht so etwa 10 Millionen Quadratmeter und ist damit in Fläche vergleichbar mit dem kombinierten Marktumfang von Düsseldorf und Frankfurt am Main.

Flex Space-Wachstum – 2010 bis 2018

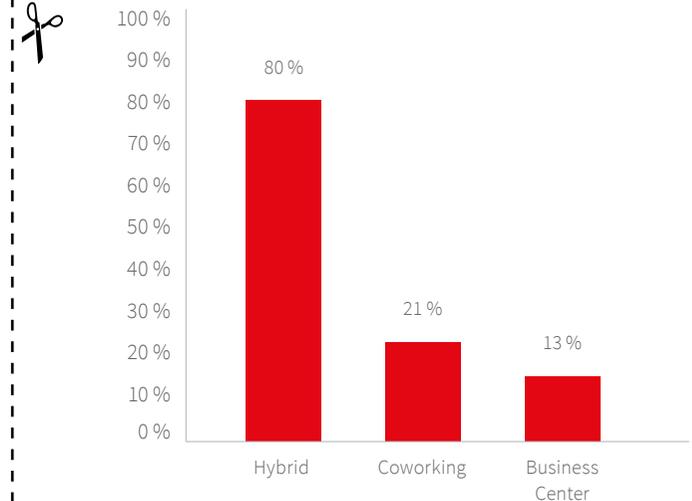


*Eröffnete und bekannte Eröffnungen zum ersten Halbjahr 2018

Europa im Flex Space-Fieber

Die gesamte Flex Space-Fläche stieg im Jahr 2017 europaweit um 29 %. Diese 625.000 Quadratmeter waren bislang der stärkste verzeichnete Zuwachs, was die Nachfrage nach flexiblen Lösungen unterstreicht. Die neu geschaffenen Flächen der ersten Jahreshälfte 2018 sprach für ein weiterhin starkes Wachstum von über 25 %.

Flex Space-Wachstum 2017 nach Modell



Hubs von Start-Ups, Selbstständigen und KMUs zeigen höchsten Flex-Reifegrad

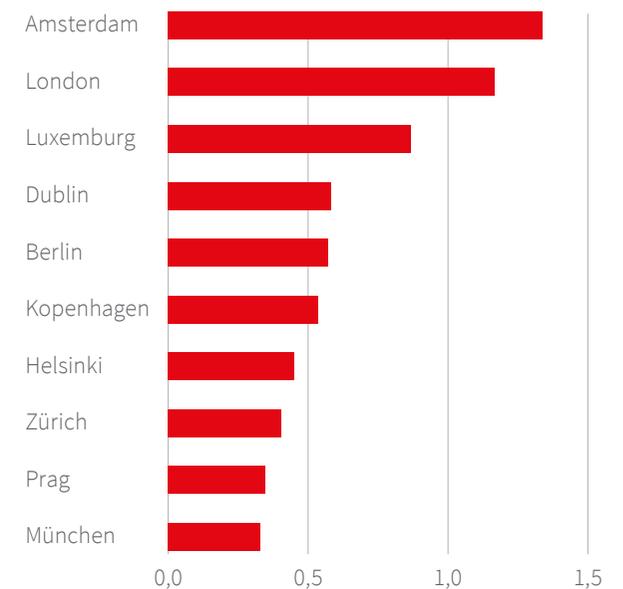
Die flexiblen Flächen in Europa haben sich seit Anfang 2015 verdoppelt. Ursprünglich schritten dabei Ballungszentren und dort vor allem Cluster aus Start-Ups, Kreativwirtschaft und KMUs voran. Reine Coworking-Marken begannen damit, qualitativ hochwertige Raumlösungen in besten Lagen anzubieten, die ihnen zuvor unerreichbar geblieben waren.

Die Nachwirkungen der Weltfinanzkrise trieb die Zahl der Selbstständigen in die Höhe und machte Städte wie London, Amsterdam, Dublin, Berlin und Kopenhagen zu den Hotspots des europäischen Flex Space-Booms. Dort gab es nicht nur das rasanteste Marktwachstum, sondern auch die größte Zahl neuer Betreiber und Formate.

Auch aktuell dominieren diese Hubs den Markt und besitzen die größte Bandbreite an Betreibern. In den vergangenen drei Jahren ist der Anteil an flexiblen Flächen in Amsterdam, Berlin und London um ca. 25 bis 35 % pro Jahr gestiegen. Mit einem Anteil von 5,6 % am gesamten Bürobestand weist Amsterdam mittlerweile die höchste Dichte an Flex Space weltweit auf – und steht damit noch vor den meistentwickelten US-Büromärkten.

Central London stellt 30 % des gesamten Flex Space in Europa. Ein überproportionaler Wert, denn sein Anteil an der gesamten europäischen Bürofläche beträgt nur 8 %.

Start-ups pro Kopf

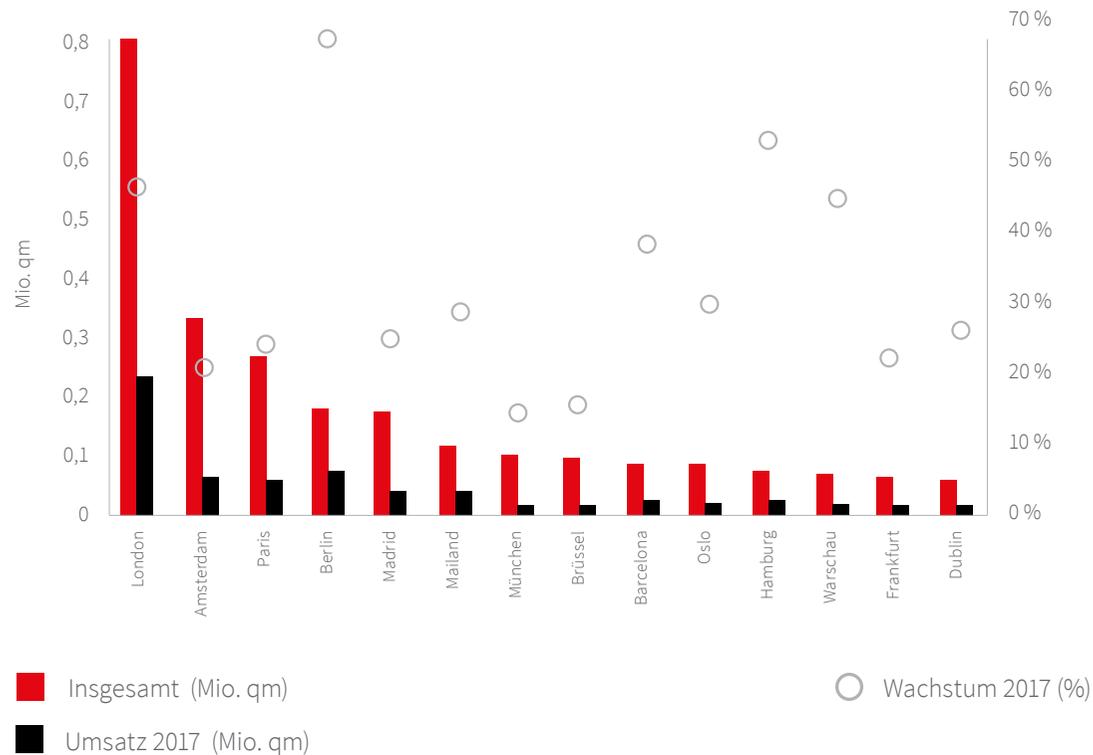


Quelle: AngelList





Flex Space-Wachstum, wichtigste Städte weltweit



Zahlreiche europäische Städte stehen dagegen noch am Anfang dieser Entwicklung. Dabei verzeichneten Märkte wie Hamburg, Warschau, Barcelona und Mailand im Jahr 2017 ein Wachstum von über 30 % im Flex Space-Angebot. Die dortigen Märkte nehmen also gerade Fahrt auf und wir erwarten ein weiterhin starkes Wachstum.

In Kombination deuten die Vermietungsaktivitäten 2017 und die Planungen der größten internationalen Marken darauf hin, dass der Bestand an flexiblen Flächen in den meisten europäischen Städten 2018 um 20 bis 40 % wächst.

Der Flex Space-Bestand wächst 2018 in den meisten europäischen Städten um 20 bis 40 %.

Die (schwierige) Frage ist:



or

#transitional



Welcher Ansatz ist der richtige und wie weit sollten Sie gehen?

In den meisten kontinentaleuropäischen Büromärkten liegt der Großteil der flexiblen Büroflächen (ca. 60 %) in der Innenstadt und anderen wichtigen Geschäftsvierteln (CBDs), der Rest in den oft dynamischen Randmärkten.

Außerhalb dieser Standorte wird der Markt von den Betreibern der traditionelleren Business Center dominiert, meist positioniert an Verkehrsknotenpunkten und oft relativ alten Business Center-Marken. Flex Space-Zentren in der Vorstadt, wie man sie aus den USA kennt, spielen auf dem europäischen Markt keine Rolle.

Auf die Top-Fünf der europäischen Betreiber entfiel seit 2015 ca. 50 % der Neufäche im Flex Space.

Internationale Betreiber und Eigentümer-Modelle werden das Wachstum befeuern

Die europäische Flex Space-Landschaft wird vielfältiger angesichts einer Vielzahl von lokalen Marken. In den 20 größten europäischen Büromärkten gibt es etwa 700 einzelne Betreiber, von denen 20 % innerhalb der vergangenen zwei Jahre ihr erstes Center eröffnet haben. Nur eine Handvoll von ihnen agiert mit insgesamt mehr als zehn Standorten wirklich international. Doch es sind genau diese Unternehmen, die aktuell ein starkes Wachstum zeigen. Auf die Top-Fünf der europäischen Betreiber entfiel seit 2015 ca. 50 % der Neufäche im Flex Space. Wir gehen davon aus, dass sich dieses Muster fortsetzen wird, da genau diese internationalen Betreiber ihre Präsenzen auf den etablierten Märkten aktuell spürbar erhöhen und auch in B-Städte expandieren.

Ein weiterer Wachstumsmotor sind eigentümergebetriebene Flex Spaces, auch wenn sich deren Akzeptanz regional sehr stark unterscheidet. In Amsterdam macht das Eigentümerangebot bereits rund 25 % der gesamten Flex Spaces aus, während in Paris einige der größten Eigentümer wie Gecina, Icade, Foncière des Régions und Nexity kürzlich mit eigenen Marken in den Markt eintraten. In Deutschland, einem der entscheidenden Wachstumsmärkte für Flex Workspace-Betreiber, ist die Eigentümer-Resonanz dagegen sehr gering. Die Flex Space-Plattform von Alstria (REIT) ist eine der wenigen Eigentümer-Angebote.



7 Mio. Quadratmeter neue flexible Fläche ist eine Bruttoangabe – sie entspricht nicht einer Nettozunahme des Büroangebots. In vielen Fällen werden neue, flexible Flächen geschaffen, die dem alten Bürobestand neues Leben einhauchen und die Nachfrage von Unternehmen, KMUs und Freelancern bedienen.



Wie sieht die Zukunft von Flex Space aus?

Nicht alle Unternehmen werden flexible Arbeitsplätze benötigen, aber die überwiegende Mehrheit wird ihre Nutzung in den kommenden fünf Jahren deutlich erhöhen. Diese Nutzer haben das Potenzial, bedeutenden Einfluss auf den gesamten Büromarkt zu nehmen.

Wir haben weltweit mit einer großen Zahl von Entscheidungsträgern aus den unterschiedlichsten Branchen über ihren Bedarf gesprochen. Die Mehrheit der großen Unternehmen nutzt seit einigen Jahren Business Center, um neue Märkte zu erschließen, kleine Satellitenbüros einzurichten oder kurzfristigen Platzbedarf zu decken. Das allerdings machte immer nur einen kleinen Teil der Portfolios aus, meist mit einem Anteil von weniger als 5 %. Diese Flexibilität ging üblicherweise mit einem Preisaufschlag einher und die Flächen unterschieden sich nicht maßgeblich von der konventionellen Büroumgebung. Das hat eine weitere Durchdringung der Portfolios verhindert. Es gibt allerdings Anzeichen dafür, dass die neue Generation der Flex Space-Anbieter dies nun ändert.

Wir haben größere Unternehmen gebeten, ihre Flex Space-Nutzung für die kommenden drei bis fünf Jahre zu prognostizieren. Einige konservativere Unternehmen gehen davon aus, dass ihr Anteil an solchen Flächen unter 5 % bleiben wird. Eine signifikante Minderheit aus verschiedenen Branchen erwartet dagegen einen Anstieg auf 5 bis 10 %. Eine weitere Gruppe rechnet mit einem Anstieg von bis zu 20 % oder sogar 35 %. Einige Befragte gehen sogar darüber hinaus.

Diese Art von Wachstum würde eine dramatische Umgestaltung der Unternehmensportfolios beschreiben. Selbst bei dem ausgesprochen konservativen Basis-szenario stellen mindestens 5 % der Unternehmensportfolios einen erheblichen Flächenbedarf mit dramatischen Auswirkungen auf den Markt dar.



„Unsere Akzeptanzrate ist immer noch sehr stark bestimmt von Veränderungen in den Mietverhältnissen.“

Globale Investmentbank

❤️ 2k 💬 53

„Die Schätzung von JLL, dass künftig 30 % des gesamten Unternehmensportfolios aus flexiblen Flächen besteht, ist angemessen und vielleicht sogar noch zu niedrig.“

Globales Dienstleistungsunternehmen

Arten der Flex Space-Nutzung in Unternehmen

Basierend auf unserer umfangreichen Erfahrung mit Nutzern aus dem Unternehmensumfeld haben wir den Markt in drei verschiedene Nutzer-Kategorien unterteilt, in denen Unternehmen unterschiedlicher Größen und Branchen vertreten sind. Sie lassen sich tendenziell in eine der folgenden Gruppen einordnen:

Besonders interessant ist das „visionäre“ Ende des Spektrums. Wir haben eine Reihe von Unternehmen aus verschiedenen Branchen befragt, die sich einem offensiven Ausbau ihrer flexiblen Büroflächen im Portfolio verschrieben haben. Sobald auch größere und traditionellere Unternehmen flexible Flächenkonzepte in größerem Ausmaß einsetzen, werden wir vermutlich eine rasch zunehmende Akzeptanz auch bei anderen konservativen Nutzern beobachten.

Der größte Teil der befragten Unternehmen befindet sich aktuell in der Experimentierphase und testet aktiv, wie und inwieweit sich flexible Flächen in das breitere Portfolio einbinden lassen. Wir gehen daher davon aus, dass sich der europäische Flex Space-Markt für Unternehmen gerade warmläuft – auch wenn sich der Verlauf bei den einzelnen Unternehmen deutlich voneinander unterscheiden wird.

Konservativ



- Geringer Prozentsatz flexibler Flächen im aktuellen Portfolio
- Erwartet in Zukunft keine oder nur eine begrenzte Expansion
- Haupthindernisse für breite Akzeptanz: Bedenken hinsichtlich Kultur, Abdeckung, Sicherheit und Einhaltung von Vorschriften sowie spezielle Raumanforderungen

Experimentierfreudig



- Niedriger bis mittlerer Prozentsatz flexibler Flächen im aktuellen Portfolio
- Prognose von bis zu 10 % und mehr im Portfolio in den nächsten 3-5 Jahren
- Experimentelle Erweiterung; Pilot- und Testphase; Analyse von Anwendungsfällen und Lösungen verschiedener Anbieter
- Offen für Vorteile und innovative Ideen, aber auch Blick auf Herausforderungen und Einschränkungen

Visionär



- Signifikante Nutzung
- Klare und ehrgeizige Pläne für breite Einführung flexibler Flächen mit mehr als 20 % des Portfolios
- Innovative und mutige Herangehensweise und Nutzungsumfang
- Fokussiert auf Vorteile und Nutzen von Flex Space, klares Konzept zur Minderung von Risiken

Künftiger Bedarf – Case Studies

Der Konservative:



Ein globales Software- und Spieleunternehmen erwartet aufgrund der spezifischen Anforderungen seiner Branche keinen künftigen Bedarf an Flex Space. Kein flexibles Modell konnte bislang die notwendige technische Infrastruktur für die Entwicklung seiner Produkte bereitstellen. Das Unternehmen hat in der Vergangenheit flexible Flächen genutzt, vor allem aber zur Entlastung und für Umzüge, und nutzt sie nun nur noch für Auslastungsspitzen. Man sieht einige Vorzüge – so habe Coworking einen frischen und innovativen Ansatz gebracht – und akzeptiert den Gemeinschaftsaspekt vor allem als Vorteil für kleinere Unternehmen.

Eine Ausweitung in Flex Space kommt nicht in Frage, bis die technischen Anforderungen gelöst sind, auch wenn das Backoffice und die Marketingmitarbeiter möglicherweise in ein flexibles Büro einziehen könnten. Man zögert auch, da man befürchtet, über gemeinsame Arbeitsflächen Beschäftigte an andere Unternehmen oder sogar direkte Wettbewerber zu verlieren.

Der Experimentelle:



Eine globale Investmentbank überprüft derzeit ihre interne Innovationsstrategie und versucht herauszufinden, wie flexible Büroflächen dabei Unterstützung leisten können. Sie sichtet zu diesem Zweck Ausschreibungen und Angebote von Anbietern aller Art. Schließlich kommt die Bank zu dem Schluss, dass Flex Space künftig bis zu 10 % ihres Portfolios ausmachen könnte, man tatsächlich aber eher nur 5 % anstreben werde.

Dem Unternehmen gefallen die kurzfristigen Möglichkeiten, die das Konzept bietet: Ganz nach Bedarf zu handeln sei großartig. Allerdings gibt es auch Vorbehalte dagegen, wie rasant sich der Markt bewegt, speziell einige Anbieter. Die Bank stellt auch die Frage, wie das Angebot langfristig neuwertig bleiben soll – und spricht damit die Notwendigkeit an, die Ausstattung stets aktuell zu halten. Daher ist die Zusammenarbeit mit nur einem einzigen Anbieter unwahrscheinlich. Bedenken gibt es auch bezüglich der eigenen Marke, da die Identität gewahrt werden soll.

Der Visionäre:



Ein B2B-Dienstleistungsunternehmen mit mehr als 20.000 Mitarbeitern weltweit ist ganz und gar überzeugt von den Vorteilen flexibler Flächen. Es erwartet einen Portfolio-Anteil von mehr als 20 % innerhalb der kommenden fünf Jahre.

In der Vergangenheit setzte das Unternehmen bei M&A-Aktivitäten und als Ausweichmöglichkeit auf flexible Flächen, doch jetzt zeigt eine laufende Kosten-Nutzen-Analyse, dass kleinere Büros mit vielfältigen Optionen weniger kosten würden als die traditionellen Mietverhältnisse. Letztlich sieht es sogar in den bestehenden Anmietungen im Kernportfolio die Möglichkeit, Flex Space einzubinden. Wenn ein Vermieter im Rahmen einer bestehenden Vermietung Coworking anbieten würde, wäre das Unternehmen sehr interessiert, vor allem auf langfristige Sicht.

Die (schwierige) Frage ist:
Disruption

or

Distraction

Ist Flex Space die Zukunft
oder nur der neueste Immobilien-Hype?

Was bedeutet Flex Space für den Gesamtmarkt?

In den kommenden fünf Jahren wird der Anteil flexibler Flächen in Europa um durchschnittlich 25 bis 30 % jährlich wachsen, begleitet von einem starken Anstieg der Nutzung durch Unternehmen. Das stellt eine disruptive Größe für den europäischen Büromarkt dar, die nicht-reaktive, konventionelle Entwicklungs- und Investmentmodelle vor eine Reihe von Herausforderungen stellt.

Transparenz

Es wird für den einzelnen Marktakteur – ob nun Entwickler, Investor, Betreiber oder Nutzer – schwieriger werden, die Angebots- und Nachfragedynamik einzuschätzen. Der Flächenumsatz von Flex Space steigt, das Modell konkurriert mit konventionellen hochwertigen Büroflächen. Das erschwert einen klaren Blick auf den „echten“ Umsatz, denn Flächen, die als vermietet gelistet sind, könnten tatsächlich noch im Flex Space-Bestand für den Markt verfügbar sein. Während große Abschlüsse weiterhin gut dokumentiert blieben, ist die Fülle kleinerer, kurzfristiger Abschlüsse fast unmöglich nachvollziehbar. Daher werden die realen Leerstandsdaten und Angebotsniveaus undurchsichtiger. Mit konventionellen Methoden ermittelte Leerstandsdaten könnten für zu niedrige Schätzungen anfällig werden. Auch die von Endkunden gezahlten Mieten und Incentive-Pakete werden undurchsichtiger. So wird es zunehmend schwieriger, Entwicklungs- oder Investitionsentscheidungen auf der Grundlage des aktuellen und prognostizierten Preis- und Angebotsniveaus zu treffen.

Vorhersehbarkeit

In der Vergangenheit gab das Verhältnis zwischen (effektiven Netto-) Mieten und Angebot Aufschluss über zukünftige Marktbewegungen. Mit dem Anwachsen des flexiblen Segments geht etwas von dieser Transparenz verloren. Auch das Niveau von Mieten, Angebot und Leerstand verändern sich im Flex Space mitunter schnell, bedingt durch kurzfristige Vertragsbindungen. Selbst wenn es möglich wäre, die Fundamentaldaten des Marktes genau abzuschätzen, könnte sich die Situation innerhalb von Monaten rasch wandeln. Bei einem starken Boom oder einem Abschwung kann das zum Problem werden. Für Entwickler oder Investoren wird zudem die Einschätzung der Wettbewerbssituation erschwert, wenn es darum geht, einen Abschluss oder ein Projekt voranzutreiben.

Mietkonditionen

Flex Space wird die Verkürzung der durchschnittlichen Mietdauer vermutlich beschleunigen. Dies gilt besonders für Märkte mit traditionell langen Vertragslaufzeiten wie Großbritannien und für den Bereich von weniger als 500 Quadratmetern Fläche. Dem stehen jedoch andere Büro-Trends entgegen, etwa stärkeres Investment in Markenbildung oder Nutzererfahrung und Technologie an den Hauptstandorten – alles davon erfordert langfristige Bindungen. So wird der Markt also ein breiteres Spektrum bieten, von völlig flexiblen bis hin zu langfristigen Lösungen, um breiten und stets veränderlichen Bedürfnissen gerecht zu werden.

Erträge

Die bisher limitierten Erfahrungen mit flexiblen Flächen hat sich bisher nicht spürbar auf die Erträge ausgewirkt. In der Tat könnten Entwickler und Investoren von der Diversifizierung und der Fähigkeit der Betreiber, Gemeinschaftsräume zu beleben, profitieren. Fehlende Vermietungserfolgsbilanzen und das damit einhergehende Risiko erhöhen typischerweise das erwartete Einkommensrisikoprofil einer Anlage. Immobilien, bei denen flexible Räume mehr als 50 % der vermietbaren Gebäudefläche (RBA) ausmachen, wurden bisher mit einem Abschlag gehandelt. Die jüngsten Transaktionen auf dem Kontinent wiesen eine abnehmende Renditedifferenz aus, wenn auch der aktuelle Zyklus und der Mangel bei den qualitativ hochwertigen Anlageprodukten berücksichtigt werden müssen.

Mit der weiteren Annäherung der Branche an den Mainstream steigt auch die Akzeptanz bei Kreditgebern und Investoren, sich zumindest im moderaten Umfang mit dem Flex Space-Segment zu befassen, als Teil einer gut diversifizierten Mieterstruktur. Tatsächlich könnten sich die Bewertungen eher in Richtung eines Cashflow-Modells als in Richtung eines traditionelleren Ansatzes bewegen. Allerdings ist festzuhalten, dass die Entwicklungen dieses Sektors bisher beispiellos sind und die Wertentwicklung über den Zyklus hinweg abweichend vom Mainstream-Markt verlaufen könnte.

Die (schwierige) Frage ist:

FUN

or



→ Ist Flex Space das neue „Kann man mal machen“, ¶
oder ein echtes „Must-have“? ¶

Flex Space im aktuellen Marktzyklus

Am Ende der vergangenen beiden Zyklen führte der allgemeine Abschwung zu einem Rückgang der Büroflächennachfrage. Der Flächenumsatz sank europaweit um durchschnittlich 20 bis 25 %. Einen ähnlichen Gegenwind werden die Anbieter flexibler Flächen während des nächsten Abschwungs erfahren. Auch wenn die grundlegenden Treiber der Flex Space-Expansion langfristig Bestand haben, könnte sich die Nachfrage dennoch als volatil herausstellen. Angesichts der kurzfristigen Mietverhältnisse drohten dann gleichsam volatile Auslastungen und Einkommensströme.

Wie in vielen neuen Branchen ist auch der Markt für flexible Flächen äußerst fragmentiert. Derzeit gibt es in den meisten europäischen Großstädten mindestens 25 Einzelbetreiber. Weniger als 15 % der europäischen Marken sind an mehr als drei Standorten tätig. Betreiber müssen in der Lage sein, Nachfrageeinbrüche abzufangen, indem sie sich geografisch breit aufstellen. Anbieter ohne eine solche Diversifizierung werden sich dagegen schwertun. Es wird allerdings auch einige Nischenanbieter

geben, die durch Branchenspezialisierungen, Mieterbindung und Preisnachlässe für kapitalkräftige Unternehmen in Abschwungphasen überleben werden – oder sogar daran wachsen.

Differenzierte, kapitalkräftige und plattformflexible Flächenbetreiber mit Einkommensdiversifizierung sowie hoher Produkt- und Dienstleistungsqualität sind bestens dafür positioniert, die Auslastung zu steigern. Sie werden in einem Abschwung die Gelegenheit nutzen, weitere Unternehmen und Flächen zu erwerben. Eine Konsolidierung des Marktes ist unvermeidlich, ein Abschwung würde diesen Prozess beschleunigen.

Die gut kapitalisierten und erfahrenen Flex Space-Anbieter werden also wahrscheinlich die Gewinner sein. Aber auch innovative und Nischenanbieter werden mit neuartigen oder differenzierten Angeboten florieren.

Flex Space-Betreiber müssen in der Lage sein, Nachfrageeinbrüche abzufangen, indem sie sich geografisch breit aufstellen.

Wie sieht die flexible Zukunft aus?

Der Flex Space-Markt befindet sich an einem Wendepunkt. Er ist bereits weit über das traditionelle Coworking-Modell hinausgegangen. Und er hat das Potenzial, großen Unternehmen an zahlreichen Standorten tiefgreifende und integrierte Immobilienlösungen anzubieten. Unternehmen beschäftigen sich zunehmend mit den Möglichkeiten, die Flex Space als Komplettlösung über den gesamten Lebenszyklus von Immobilien bietet. Aber vielleicht das Entscheidende: Das rapide Wachstum flexibler Raumlösungen wird den gesamten Büromarkt spürbar verändern.

Ein Ausblick für Nutzer

Dank voranschreitender Technologien und veränderter Anforderungen der Belegschaft wird die Nachfrage nach Flex Space weiter ansteigen. Zugleich steigt die Innovationsgeschwindigkeit im Flex Space-Bereich selbst. Viele der Konzepte, die auf Annehmlichkeiten und Nutzerfokus setzen, werden revitalisierend auf bestehende Portfolios übertragen.

An den Nutzern ausgerichtete Immobilien, die Bereitstellung hochwertiger Services und ein aktives Community Management sind nur einige der Vorzüge, die sich nicht nur Flex Space-Betreiber zu Nutze machen.

Neue integrierte Technologien, die datengetriebene Analyse der tatsächlichen Arbeitsplatz- und Flächennutzung, könnten zusätzlich für weitere Nachfrage sorgen. Falls Flex Space- und Coworking-Betreiber beweisen können, dass sie langfristig skalierbare Verbesserungen in der Flächennutzung erzielen, werden Unternehmen die Modelle mit größerer Geschwindigkeit annehmen.

Zwar glauben wir, dass die Treiber für das Wachstum flexibler Flächen von Dauer sind, doch es gibt auch Risiken bezüglich der Akzeptanz. Das betrifft vor allem die derzeitige Expansionsgeschwindigkeit und die Frage nach der Fähigkeit der Anbieter, ihre Dienstleistungen und den Cashflow vor diesem Hintergrund zu managen. Auch die Nutzungsqualität bei den experimentierfreudigsten Anwendern wird man im Auge behalten.

Zudem müssen einzelne Anbieter nicht unbedingt auch in Zukunft erfolgreich bleiben. Neue Modelle, die möglicherweise von etablierten Investoren oder Vermietern eingeführt werden, könnten sich im Laufe der Zeit als beständiger erweisen – oder auch nicht.

2015 sagten wir voraus, dass bis 2030 bis zu 30 % der Unternehmensportfolios auf Coworking- oder flexible Flächen entfallen könnten. Jüngste Daten deuten darauf hin, dass mutigere Unternehmen genau in diese Richtung tendieren, während zahlreiche Firmen allerdings in den nächsten drei bis fünf Jahren noch ein moderateres Wachstum angehen werden. Während die Nachfrage mittelfristig mit den Marktzyklen schwanken wird, dürften die langfristige Verbreitung und ihre Folgen für Nutzer und den Büroimmobiliensektor insgesamt als gesichert gelten.

Im Hinblick auf diese Marktveränderung experimentieren derzeit viele Unternehmen, sie überprüfen entsprechend ihre Portfolio- und Arbeitsplatzstrategien. Jeder nach seinen Bedürfnissen, bis hinab zur Team-Ebene, eine Standard-Lösung gibt es nicht. Und während diese Experimentierphase anhält und das Angebot in einigen Gebieten noch rudimentär bleibt, kristallisiert sich dennoch die große Nachfrage nach Flex Space heraus, von KMU bis hin zu multinationalen Konzernen.

Unternehmen beginnen damit, sich das Potenzial von Flex Space als Komplettlösung über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie zu erschließen.

Entwickler und Investoren: Aus Fehlern lernen oder sie gar nicht erst wagen?

Die Wachstumsraten von Flex Space – und deren Auswirkungen auf den Büromarkt – lassen sich nicht ignorieren. Die Dynamik und die Annehmlichkeiten, die Flex Space-Anbieter mitbringen, tragen zu einer Wiederbelebung bestehender Flächen bei, erhöhen ihre Attraktivität und sorgen so für eine höhere Auslastung und Wertsteigerung der Immobilie. Auch bieten sie Investoren die Möglichkeit, ihre Erträge über das Feld der KMUs zu diversifizieren.

Der Hunger auf flexible Flächen ermöglicht, die Nachfrage in erstklassigen Lagen weiter anzukurbeln und den Leerstand in einigen schwächeren Portfolios zu verringern. Gerade für B- und C-Lagen eröffnet das Bedürfnis nach innovativen Umgebungen und unkonventionellem Design neue Chancen. Flexible Lösungen werden damit zu einer Strategie gegen Überalterung von Immobilien: Wenn ein Büro überall liegen kann, dann kann jeder Ort zu einer Büroumgebung werden.

Der Fokus auf Flexibilität und Service sowie die Verbreitung eines nutzenzentrierten Ansatzes werden den bisherigen Büromarkt mit seinen Normen und Gewohnheiten in Frage stellen. Die durchschnittliche Mietdauer wird sich verkürzen. Vor allem Flächen unter 500 Quadratmetern werden zu herkömmlichen Konditionen deutlich schwieriger zu vermieten sein. Die Mietdauer für absolute Prime-Objekte mag unverändert bleiben. Doch solche Verträge lassen sich dann nur in einem maßgeschneiderten Umfeld für Headquarter-Gebäude abschließen, in Immobilien mit stark individualisierten Grundrissen oder ausgestattet mit Smart Building-Technologien. Die begehrtesten Anlage-Objekte der Zukunft könnten diejenigen sein, die beides miteinander verbinden – kombiniert mit Annehmlichkeiten wie Grünflächen und einem ganzheitlichen Ansatz für Gesundheit und Wohlbefinden. Darüber hinaus werden Mieter eine Reihe von Zusatzleistungen und eine inspirierendere Ausstattung erwarten.

Das wird Investoren weitere Möglichkeiten zur Differenzierung und zusätzliche Einnahmequellen eröffnen. Gleichzeitig wird der Wettbewerb der Entwickler davon geprägt sein, sich dem Trend anzupassen.

Modulare Ausstattungskonzepte und schnell veränderliche Flächen, die sich vergleichsweise einfach für nur einen Monat bis zu 24 Monaten vermieten lassen, werden in diesem Zusammenhang interessant. Gleichzeitig können wenig genutzte Gemeinschaftsräume zu On-Demand-Flächen in flexibler Nutzung werden. Auf der einen Seite werden sich Investoren und Entwickler mit den Möglichkeiten auseinandersetzen, neue flexible Raumkonzepte zu etablieren. Dabei werden sie mit den bestehenden Anbietern kooperieren und auch deren Aufkauf prüfen. Auf der anderen Seite investieren bereits einige der neuen Betreiber direkt in Immobilien, um diese gänzlich selbst oder in Joint Ventures mit Fonds oder anderen Kapitalgebern zu kontrollieren.

Der Hunger auf flexible Flächen ermöglicht, die Nachfrage in erstklassigen Lagen weiter anzukurbeln und den Leerstand in einigen schwächeren Portfolios zu verringern.

Vorbereiten auf die Zukunft

Bereits in unserer früheren Studie zur Zukunft des Arbeitsplatzes „Bürowelt reloaded“ haben wir darauf hingewiesen, dass Veränderungen in der Mitarbeiterstruktur auch die Büroimmobilie an sich verändern würden. Die Tendenz von Unternehmen, sich auf schlanke Kernfunktionen zu konzentrieren und viele ihrer Arbeitsbereiche und Projekte auszulagern, führt zur Ausprägung einer „Belegschaft nach Bedarf“. Diese Gruppe nutzt digitale Wege, um sich potenziell sogar weltweit auf dem Projektmarkt zu betätigen. Folglich konsolidieren Unternehmen ihre Kernfunktionen und setzen verstärkt auf smarte Headquarters mit starkem Marken-Image. Diese müssen dann von einer Reihe flexibler Flächen für die vorübergehenden Arbeitskräfte ergänzt werden – vor allem bei gemischten Projektteams.

Der Flex Space-Aufstieg stößt einen strukturellen Wandel mit dauerhaften Folgen an. Zusammen mit weiteren Trends der Arbeitswelt wird er den Bueromarkt weiter polarisieren.

Das lässt vermuten, dass sich der Markt zunehmend spalten wird zwischen:

- Prime-Objekte mit Headquarter-Charakter, mit langen Mietverträgen, bewertet nach konventionellen Methoden und mit anleiheähnlichen Anlagemerkmalen
- Flexible Flächen mit möglicherweise höheren Renditen, die aber nach dem Cashflow des Betreibers bewertet werden – und damit eher aktienähnliche Eigenschaften vorweisen

Die Kombination dieser beiden Assetklassen an einem Standort könnte sich für die Nutzer als sehr attraktiv erweisen. Das gilt vor allem, wenn sie bezüglich der flexiblen Flächen über privilegierte Optionen verfügen. Weitere Vorzüge sind eine attraktive Raumgestaltung, ein hochwertiges Gastronomieangebot oder Grünflächen. Solche Objekte werden entsprechend auch für Investoren interessant.

Die Herausforderungen von morgen schon heute annehmen

Der Aufstieg von Flex Space stößt einen strukturellen Wandel mit dauerhaften Folgen an. Zusammen mit weiteren Trends der Arbeitswelt wird er den Büromarkt weiter polarisieren.

In vielerlei Weise erleben wir, wie Büroflächen in einem neuen Licht betrachtet werden. Dabei lässt man sich von Einzelhandel und der Gastronomie inspirieren, wo kundenorientierte Strategien bereits seit Jahrzehnten auf der Agenda stehen. Tatsächlich werden alle Immobilien zunehmend durch die Nutzer geformt. Mitarbeiter von heute wünschen sich Räume, die ihren Bedürfnissen besser gerecht werden. Die Mitarbeiter von morgen hingegen erwarten sie bereits. Junge Talente durch das Angebot von Flexibilität zu gewinnen und durch Umgebungen, die inspirieren, stimulieren und auf Veränderung reagieren können, wird unverzichtbar. Jedenfalls dann, wenn man auf den schnelllebigen globalen Märkten bestehen will.

Die Zukunft gehört Unternehmern mit Gründergeist, Mitarbeitern mit unternehmerischen Qualitäten und den Experimentierfreudigen. Zwar können wir nicht dafür garantieren, wie die Geschäftswelt von morgen aussehen wird, aber wir können planen, Fehler zulassen, daraus lernen, sie korrigieren und letztendlich erfolgreich sein. Die Alternative: nicht planen, nicht reagieren, in der Vergangenheit verharren. Das natürlich garantiert mehr oder weniger einen Platz unter den Verlierern.

Kontakte

Andreas Bussas

Head of Corporate Solutions Germany

andreas.bussas@eu.jll.com

+49 (0) 69 2003 1163

Marcus Lütgering

Head of Office Investment Germany

marcus.luetgering@eu.jll.com

+49 (0) 89 2900 88 158

Stefanie Eisenbarth

Team Leader Workplace Strategy Germany

stefanie.eisenbarth@eu.jll.com

+49 (0) 89 2900 88 324

Stephan Leimbach

Head of Office Leasing Germany

stephan.leimbach@eu.jll.com

+49 (0) 69 2003 1245

Ralf Kemper

Head of Valuation & Transaction

Advisory Germany

ralf.kemper@eu.jll.com

+49 (0) 69 2003 1092

Dan Brown

Head of EMEA Flex Space

dan.brown@eu.jll.com

+44 207 399 5106

+44 7808 102204

Tom Carroll

Head of EMEA Corporate Research

tom.carroll@eu.jll.com

+44 203 147 1207

Helge Scheunemann

Head of Research Germany

helge.scheunemann@eu.jll.com

+49 (0) 40 350011 225

Alex Colpaert

Head of EMEA Offices Research

alex.colpaert@eu.jll.com

+316 506 71152

James Brown

Head of EMEA Research

james.brown@eu.jll.com

+44 203 147 1155

Helge Zahrnt MRICS

Director Research

helge.zahrnt@eu.jll.com

+49 (0) 40 350011 269