

14. November 2018

RUECKERCONSULT
WIR BAUEN KOMMUNIKATION

Online-Pressekonferenz

Co-Working – kurzweiliger Trend oder Arbeitsform der Zukunft?


COMMODUS

 **HIH**
REAL ESTATE

 **IWG** International
Workplace
Group

 **wüestpartner**

Referenten

Co-Working aus empirischer, Betreiber- und Investorenperspektive



Karsten Jungk
Geschäftsführer,
Partner
**Wüest Partner
Deutschland**

- Themeneinführung
- Marktüberblick
- Ausblick



Daniel Grimm
Development Director
Germany
IWG

- Betreiber (u.a. Regus, Spaces)
- Nachfrage und Nutzerprofile
- Kriterien für Standort- und Objektauswahl



Dr. Matthias Mittermeier
Managing Partner
**Commodus Real Estate
Capital GmbH**

- Investor
- Flexible Office Spaces als Element bei Core+/Value-Add-Investments
- Chancen und Herausforderungen



Ken Kuhnke
Leiter Vermietungs-
management / Mitglied der
Geschäftsleitung
HIH Real Estate GmbH

- Investor
- Marktmeinung
- Chancen und Herausforderungen



Karsten Jungk
Geschäftsführer und Partner
Wüest Partner Deutschland

1

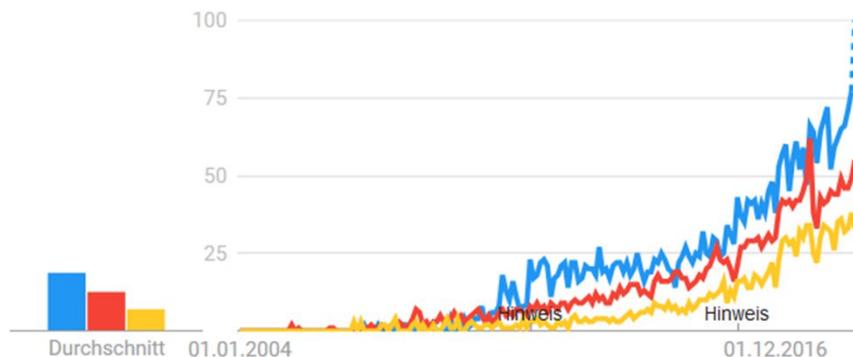
Das Prinzip Co-Working

Trendentwicklung nach Suchbegriff „Co-Working“

Interesse im zeitlichen Verlauf

Google Trends

- Coworking – Deutschland
- Coworking – Vereinigte Staaten
- Coworking – Vereinigtes Königreich



Das Prinzip Co-Working

Definition

“the use of an office or other work environment [...], typically so as to share equipment, ideas and knowledge“
(Oxford Dictionary)

Konzept

- Anbieter stellen Arbeitsplätze und die nötige Infrastruktur zur täglichen Arbeit wie Schreibtisch, WLAN, Küche etc. zur Verfügung
- Mitgliedschaft statt Mieter
- Mitglieder zahlen Tages-, Wochen- oder Monatspauschalen
- Aktive Förderung des Gemeinschaftsgefühls durch fachliche und außerfachliche Veranstaltungen
- Weltweite Vernetzung unterschiedlicher Co-Working Flächen
→ Ausweitung des Netzwerkradius sowie Wissenstransfer über den lokalen Standort hinaus

Formen von Flexible Workspaces

Business Center	Coworking Spaces	Hybride Workspaces („Modell WeWork“)
Nutzungsvertrag	Community - Mitgliedschaften	Community-Mitgliedschaft und/oder Nutzungsvertrag
Einzel - und Teambüros	Open-Spaces	Open Space + Einzel- und Teambüros
Professionelle Büro-Services (z. B. Sekretariat)	Gastronomisches Angebot	Gastronomisches Angebot
Hochwertige Möblierung	Einfache Möblierung	Hochwertige Möblierung
Professioneller Betreiber (z.B. Regus)	Semi-professioneller, meist lokaler Betreiber	Professioneller Betreiber (z.B. WeWork)
Zielgruppen: Unternehmen, Selbstständige/Freiberufler	Selbstständige/Freiberufler/Startups	Selbstständige/Freiberufler, Startups, Unternehmen

Quelle: Savills

2

Büromarkt Deutschland

Büro-Investmentmarkt Deutschland im Überblick

Büromarkt Deutschland	2014	2015	2016	2017	H1 2018
Flächenumsatz in Mio. m ²	2,90 (+18%)	3,49 (+20%)	3,72 (+7%)	4,32 (+16%)	1,60
Transaktions- volumen in Mrd. €	12,66 (+24,0%)	18,14 (+43,0%)	23,00 (+26,8%)	23,94 (+4,1%)	11,43 (+11% zu H1 2017)
Renditespanne in %	4,25 – 4,80	3,65 – 4,45	3,30 – 3,85	2,90 - 3,55	2,90 - 3,55
Flächen im Bau in Mio. m ²	1,56	1,61	1,80	2,67	3,75

* Top 7 plus Leipzig

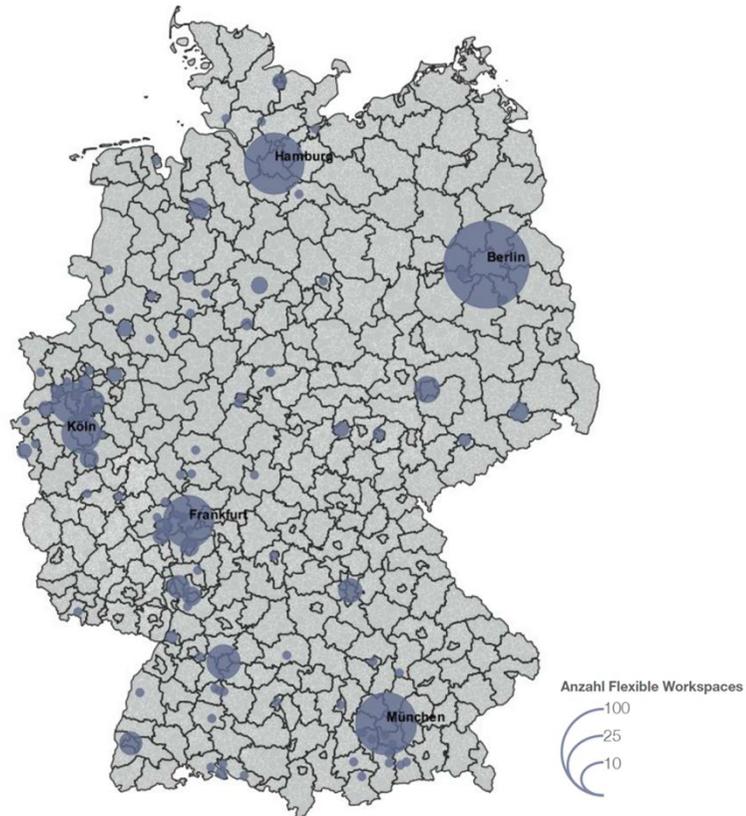
Büro-Vermietungsmarkt Deutschland im Überblick

Büromarkt Deutschland	2014	2015	2016	2017	Q2 2018
Leerstands- volumen in Mio. m ²	6,90 (-4%)	6,20 (-10%)	5,63 (-9%)	4,87 (-13%)	3,4 (-30%)
Leerstandrate in % in den Bürostandorten	4,7 - 11,4	4,2 - 10,8	2,8 - 10,0	2,0 - 10,0	2,0 - 7,7
Durchschnitts- spitzenmiete in EUR/m ²	24,25	24,75	25,50	26,79	27,11
Anstieg der Spitzenmieten in %	-5,5 bis +4,5	+ 2,0	+ 3,0	+ 5,0	+ 1,2

3

Der Markt für Co-Working

Flexible Workspaces in Deutschland



Quelle: Savills / Kartengrundlage: BKG

Die Standorte

- Deutschlandweit hauptsächlich in kreativen Zentren und Großstädten
- Kleinere Universitätsstädte
- In ländlichen Gegenden als Treffpunkt für Kreative einer Region
- Co-Working-Spaces sind in rund 100 Gemeinden vertreten verteilt auf A-Standorte sowie kleine Städte
- Hybrid-Konzepte und Business Center konzentrieren sich eher auf Großstädte: 90% aller Hybridangebote und 75% der Business Center befinden sich in den sieben A-Städten

Karsten Jungk

Anbieter in Deutschland:

- 250 bis 300 Betreiber an rund 500 Standorten in Deutschland
- Unter den 10 größten Anbietern von Flexible Workspaces befinden sich ausschließlich Anbieter von Hybrid-Konzepten und Business Center
- Betreiber von klassischen Co-Working Modellen sind eher semi-professionell und streben keine Expansion an (200-500m² Fläche je Standort)
- Klassische Business Center haben im Durchschnitt pro Standort eine Fläche von 900-1.600 m²
- Hybrid-Modelle zeigen deutliche Wachstumsbestrebungen: 70 Standorte in Deutschland (Tendenz stark steigend)
- 20 neue Standortöffnungen innerhalb der kommenden Monate mit 900-4.000 m² Fläche, teilweise sogar über 10.000 m² je Standort

Top-10-Betreiber von Flexible Workspaces in Deutschland

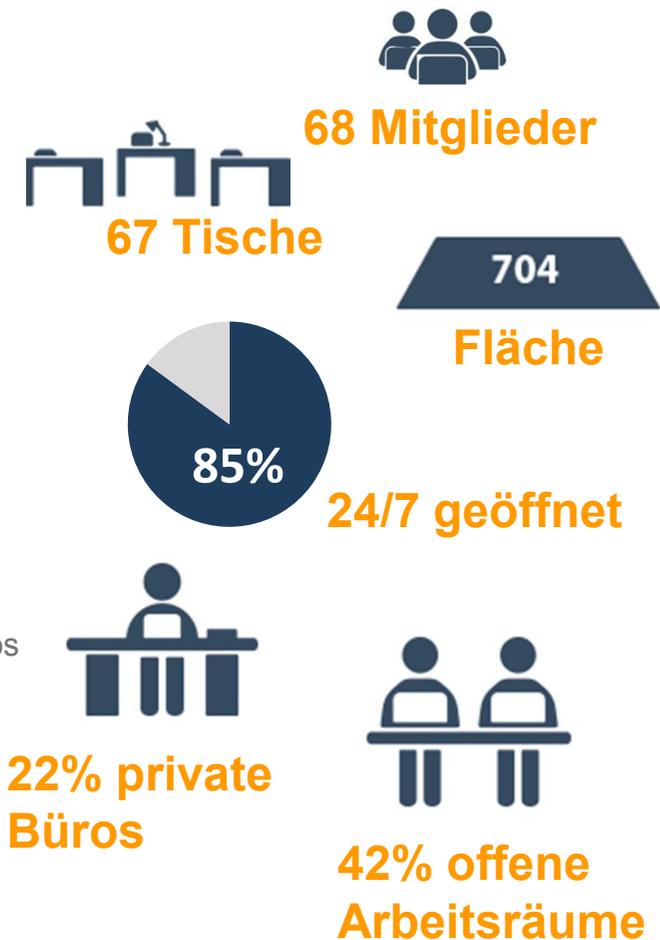
Betreiber	Spaces (in Betrieb/geplant)	Typ
Regus (ohne "Spaces)	111/1	Business Center
Design Offices	19/2	Hybride Workspaces
rent24	16/6	Hybride Workspaces
pro.work	13/0	Hybride Workspaces
Agendis Business Center	9/0	Business Center
WeWork	7/6	Hybride Workspaces
Mindspace	7/0	Hybride Workspaces
Collection Business Center	6/0	Business Center
ABC Business Center	6/0	Business Center
Beehive	4/0	Hybride Workspaces

Quelle: Savills / Erhebungsstand: Februar 2018

Karsten Jungk

Co-Working in Zahlen

- 68 Mitglieder betreut ein Space im Durchschnitt in Deutschland (+ 7 zu 2017)
- 67 Tische stehen im Durchschnitt in deutschen Spaces bereit (+ 22 zu 2017)
- 704 m² Fläche beansprucht ein Space im Schnitt 2018 (+20% zu 2017)
 - 14,1 m² pro Mitglied
 - 11,3 m² pro Tisch
- 85% sind 24/7 geöffnet
- 89% der Co-Working Flächen werden angemietet über eine Zeitraum von durchschnittlich fünf Jahren (weltweit 70%)
→ Alternativen sind bspw. Joint Ventures oder Verwaltungsverträge mit dem Eigentümer
- 42% aller verfügbaren Flächen entfallen auf offene Arbeitsräume (55% in 2017)
- 22% aller verfügbaren Flächen entfallen trotz Co-Working Areal auf private Büros (12% in 2017)
- Restliche Anteile verteilen sich auf Lounges, Kaffeeräume, Meetingräume, Veranstaltungsräume sowie Klassenräume



Quellen: Co-Working 2018 deskmag

Karsten Jungk

Derzeitiger Flächenbestand:

- 1-2% des gesamten weltweiten Büroflächenbestandes entfallen auf Flexible Office Spaces
- Deutschland in den Big 7:
- 764.000 m² (2017 sind 120.000 m² neue Flächen auf den deutschen Markt gekommen)
- 76.800 Arbeitsplätze
- 7 Anbieter vereinen 50% der Gesamtfläche: Regus und WeWork sind dabei die größten Anbieter, gefolgt von Design Offices
- Weitere 60 Standorte mit 24.000 Arbeitsplätzen in Planung

- In Europa besitzt Berlin nach London, Paris und Amsterdam die größte Fläche an Flexiblen Office Space-Bestand
- Berlin: 213.000 m² (1,1% des gesamten Berliner Büromarktes)
- München: 160.000 m² (0,8% des gesamten Münchner Büromarktes)
- Frankfurt: 112.000 m² (1,0% des gesamten Frankfurter Büromarktes)



1-2% weltweit

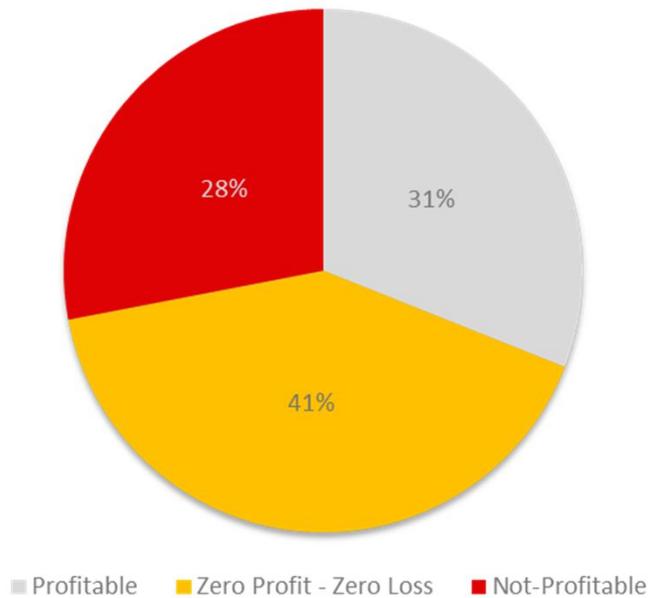
**76.800
Arbeitsplätze**



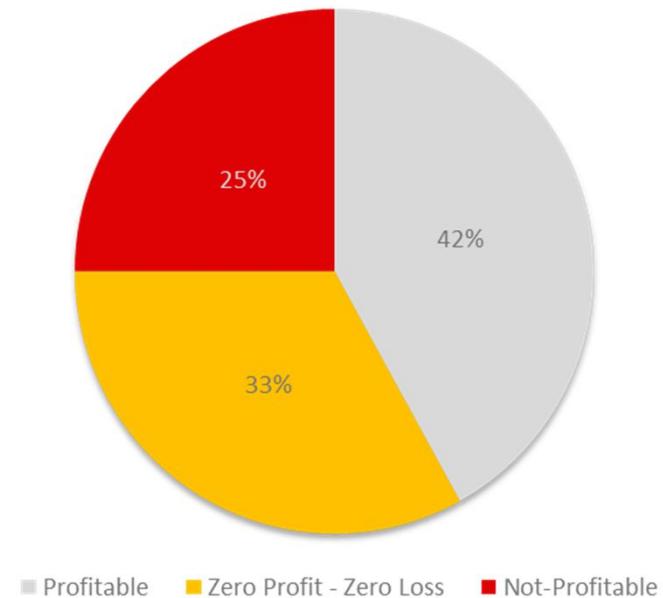
**60 Standorte in
Planung**

Wirtschaftlichkeit von Co-Working-Standorten:

Profitabilität in Deutschland



Profitabilität weltweit



Karsten Jungk

Preise:

- Hybrid-Konzepte: etwa EUR > 300 / Monat / Schreibtisch
- Co-Working-Spaces: ab etwa EUR 100-150 / Monat / Schreibtisch
- Hot desks (freie Platzwahl nach Verfügbarkeit): ab etwa EUR 200 / Monat / Schreibtisch
- Fixed Desks (fester Arbeitsplatz): ab etwa EUR 295 / Monat / Schreibtisch
- Privatbüro: ab etwa EUR 500 / Monat / Schreibtisch

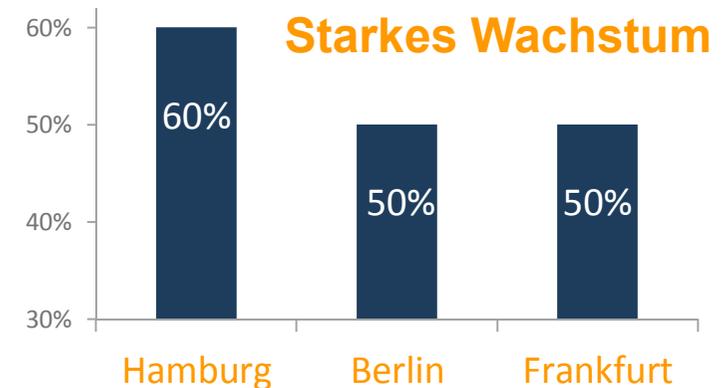
4

Zukunftserwartung & Ausblick

Karsten Jungk

Zukunftserwartung & Ausblick:

- Auswirkung von Hybrid-Modellen nicht vorhersehbar
- Überdurchschnittliches Wachstum in Deutschlands Top 7 (Hamburg +60%, Berlin und Frankfurt +50%)
- Expansion durch wachsende Nachfrage
- Dezentrale Standorte werden interessant
- Hohe Wettbewerbsintensität
- Zunahme von Corporates
- 80% der Betreiber erwarten Mitgliederzuwachs
- 89% erwarten höhere Einnahmen



80 % erwarten Mitgliederzuwachs



Wachsende Nachfrage



Daniel Grimm
Development Director Germany
IWG

Flexibilität

Mehr Zeit für das Wesentliche

Nachhaltig steigende Nachfrage / Klare Vorteile für Nutzer

- Mobilität → 53% arbeiten mehr als die Hälfte der Woche außerhalb des Firmensitzes (*IWG Studie), Tendenz steigend
- Digitalisierung → Planungsfristen werden kürzer und Arbeitsplätze mobiler
- Flexibilität → Es gibt in Deutschland eine steigende Nachfrage nach flexiblen Arbeitsplatzlösungen
- Im Ergebnis: Steigende Nachfrage und ein wachsendes Angebot → die Gesamtfläche von flexiblen Arbeitsräumen ist bei IWG global **2018 um 36% zum Vorjahr gewachsen**, was in Deutschland einem **Zuwachs von rund 50.000qm Bürofläche** in 2018 entspricht (20 Neueröffnungen)
- Skalierbarkeit → Arbeitsplätze mit zeitlicher und räumlicher Flexibilität sind gerade für junge Arbeitnehmer wichtig, aber bringen auch frischen Wind in etablierte Unternehmensstrukturen
- Wirtschaftlichkeit → Dank flexibler Arbeitsmodelle reduzieren Unternehmen Kosten, steigern die Produktivität und die Zufriedenheit der Mitarbeiter
- Die Vorteile beider Welten → Neben dem günstigen Co-Working-Platz steht auch langfristiger Office-Space zur Verfügung und bietet alle Vorteile in Sachen Verfügbarkeit und Privatsphäre, die ein moderner Arbeitsplatz verlangt (ein professionelles Arbeitsumfeld, technische Ausstattung, Komfort, Gastfreundschaft)

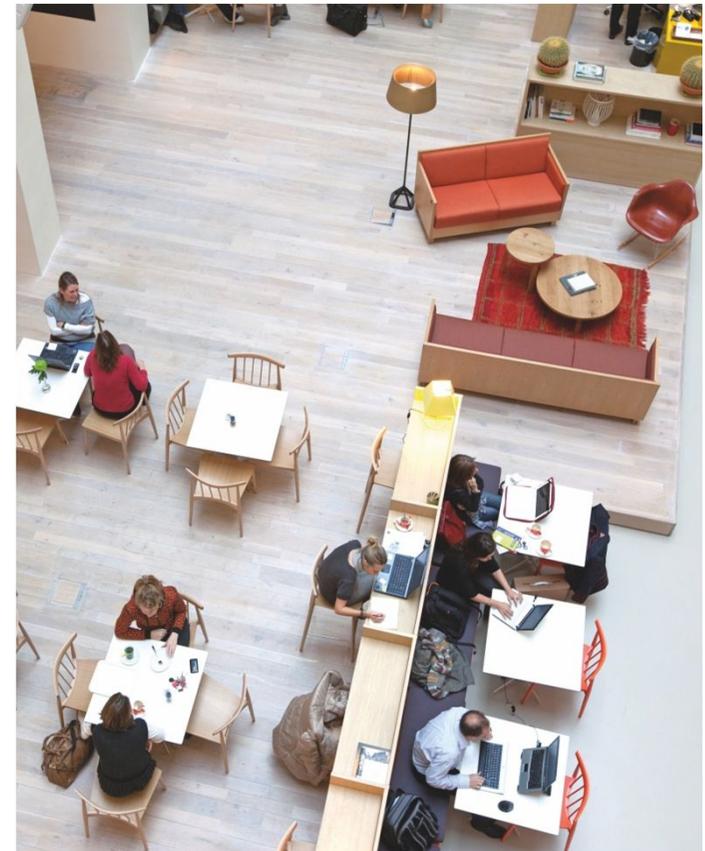
Breite Nutzergruppen aus allen Industrien

- Start-ups, Freiberufler und „Professionals“ (Personalberater, Fachanwälte, etc.)
 - Mittelständische Unternehmen
 - Internationale Konzerne
- Nutzungsanlass (beispielhaft)**
- Projektgruppen / Temporäre Teams
 - Forschungs- und Entwicklungsteams
 - Auslagerung ganzer Abteilungen



Fokus auf Wirtschaftsstandorte mit attraktivem Umfeld

- Wirtschaftsstandorte im Fokus (A-/B- und C-Städte, abhängig von Konzept/Marke)
- Urbanität - insbesondere bei Spaces sind Szeneviertel attraktiv
- Lebendiges Umfeld mit Angeboten zur täglichen Nahversorgung
- Erreichbarkeit / Gute Verkehrsanbindung
 - *88 Prozent der Befragten einer IWG-Studie freuen sich über die verkürzte Reisezeit zum und vom Arbeitsplatz. Eine weitere Studie („Flexible Working, Solid Facts“, Mitte 2018 für Regus in 16 Ländern durchgeführt) prognostiziert ganze 3,5 Milliarden Stunden Reisezeit – fast 400 Millionen Jahre – die bis 2030 auf diese Art eingespart werden.*
- Flächenbedarf abhängig von Konzept (Regus, Spaces, etc.) und Lage/Standort – Regus z.B. ab 1.000qm, Spaces ab 3.000qm



Attraktive Franchise-Möglichkeit

- Laut des Deutschen Franchiseverbands wird das Thema Franchising zunehmend wichtiger innerhalb der deutschen Wirtschaft
 - *Aktuell erwirtschaften 700.000 Mitarbeiter bei Franchise-Partnern einen jährlichen Umsatz von 104 Mrd. Euro*
- Franchise muss nicht immer McDonald's oder Balzac sein → Regus bietet ein Franchise-System für die Vermietung von vollausgestatteten Büros mit Fokus auf B2B-Kunden
- Vorteile für eine Franchise-Partnerschaft mit Regus
 - Fester Kundenstamm vom Großkonzern bis zum Kleinunternehmer
 - Viele Regionen in Deutschland mit enormem Wachstumspotential
 - Etablierte und erprobte Vertriebs- und Verwaltungsplattform basierend auf langjährigen Branchenkenntnissen und -Erfahrungen aus bald 30 Jahren Geschäftstätigkeit
 - Exklusive First-Mover-Vorteile

Executive Summary

- Angebot von und Nachfrage nach flexiblen Arbeitsplatzlösungen wachsen weiter, **flexibles Arbeiten wird zum festen Bestandteil der Bürolandschaft** (Wachstum IWG 2018 in Deutschland: 35%, 50.000qm bzw. 20 neue Center)
- **Alle Nutzergruppen profitieren** von Flexibilität, Skalierbarkeit und möglichen Kosteneinsparungen – vom Start-Up bis zum Großkonzern
- **Fokus bei der weiteren Expansion** bleiben neben den Großstädten die **wirtschaftsstarken B-Städte**, die in Deutschland enormes Entwicklungspotenzial bieten
- Dabei kommen Flächen ab 1.000qm in Frage, wobei neue Center zunehmend eine **durchschnittliche Größenordnung von 2.500-5.000qm** erreichen (mit einzelnen Spaces-Centern von über 10.000qm)
- Über das Angebot von **Regus als Franchise-System** werden perspektivisch auch die relevanten C-Städte für flexibles Arbeiten erschlossen



COMMODUS



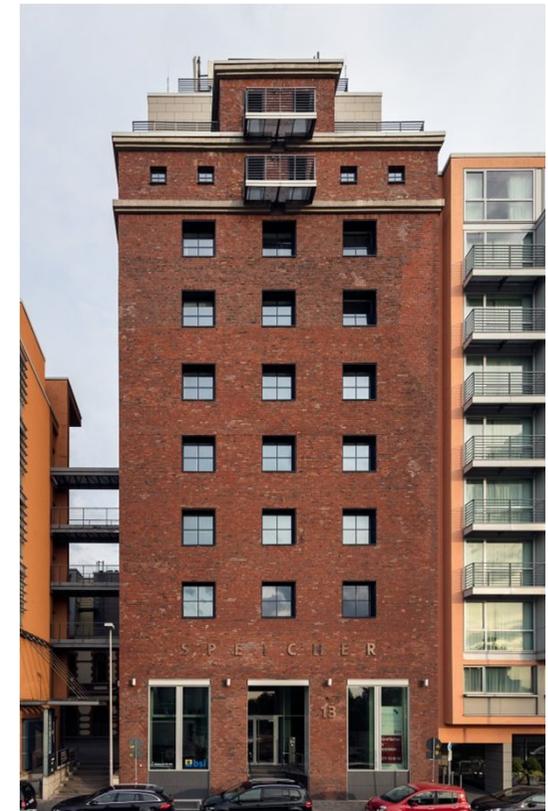
Dr. Matthias Mittermeier
Managing Partner
Commodus Real Estate Capital

Aktuelle Herausforderungen auf dem deutschen Büromarkt

- Anpassungsprozess → Digitalisierung, Sharing Economy, flexibles Arbeiten ... steigende Erwartungen der Nutzer
- Flexibilisierung → Trend zu kürzeren Mietvertragslaufzeiten

Chancen

- Neupositionierung von Bestandsimmobilien durch Flexible Work Spaces / Co-Working
- Attraktivität der Immobilie → andere Nutzer im Objekt können auf Eventflächen, Arbeitsplätze oder Dienstleistungen zurückgreifen



Chancen und Vorteile

- Vertragsmanagement
→ längerfristige Vermietung an Co-Working-Betreiber hat stabilisierenden Effekt bei den Mieteinnahmen
- Effizienzgewinne durch vereinfachte Vertragsverhältnisse
- Pufferfunktion → Co-Working-Center gleichen zyklische und unternehmensstrategische Schwankungen in der Nachfrage aus



Herausforderungen

- Junger, dynamischer Wachstumsmarkt
→ Ausdifferenzierung und Konsolidierung
auf der Angebotsseite
- Risikobewusstsein → Prüfung der
einzelnen Konzepte auf Leistungsfähigkeit
und Wirtschaftlichkeit am jeweiligen Standort



Beispiel: Alte Post Neukölln, Berlin

- Revitalisierung und Erweiterung eines historischen Postamtes in Berlin-Neukölln
- Mischnutzung aus Büro, Einzelhandel, Gastronomie und Wohnen
- Vermietung von rund 4.600 m² an Spaces
- Fertigstellung vorauss. Ende 2019





Ken Kuhnke
Leiter Vermietungsmanagement/
Mitglied der Geschäftsleitung
HIH Real Estate GmbH

Unsere Meinung aus Investorensicht

- 1. Co-Working ist weder nur ein kurzweiliger Trend, noch die eine Arbeitsform der Zukunft!** Vielmehr brauchen sich beide Angebotsformen für Büroflächen einander und können erheblich voneinander profitieren.
 - **Co-Working-Betreiber profitieren** von der geringen „Atmungsfähigkeit“ der kurzfristig nicht vergrößerbaren Bürobauten und bieten Ausweichflächen für expansive Mieter
 - **Eigentümer profitieren** davon, dass der Mieter bei Flächenverknappung aufgrund temporärer Spitzenlastzeiten nicht auszieht, sondern zeitweise Co-Working nutzt.
- 2.** Aus unserer Sicht werden sich die Anteile weiter zu Gunsten flexibler Konzepte verändern, das Ende klassischer Konzepte ist aber nicht absehbar.

Unsere Meinung aus Investorensicht

3. Zukunftsszenario: Filialisierte und global agierende Co-Working-Betreiber koexistieren, nachfragebezogen ausbalanciert, um gut gelegene und ausgestattete Bürohäuser herum
4. Aktuell wird zu beobachten bleiben, inwieweit die weiterhin starke Gründungswelle von Co-Working-Konzepten auf genügend Nachfrage trifft und es bei Missverhältnis zu **Kannibalisierungseffekten** kommt. Daher ist auf die Leistungsfähigkeit und den Hintergrund der einzelnen Konzepte abzustellen.

Warum ist die HHH aufgeschlossen, größere Mietflächen an Co-Working-Betreiber zu vermieten - oder Immobilien mit Co-Working-Betreibern als Ankermieter anzukaufen?

- **Wir erkennen die wachsende Bedeutung dieser Konzepte**
- **Die Entwicklung wird angetrieben durch:**
 - Share-Economy – Offenheit jüngerer Generationen
 - Fairer preislicher Einstieg für Start-ups aufgrund geringer Fixkosten
 - Flächenverknappungen in guten Lagen
 - Zurückhaltung von Vermietern, kleinere Flächen an Start-ups zu vermieten
 - Aktives Gründertum in Deutschland (Zufluss von Venture Capital)
- **Mietverträge mit längeren Laufzeiten**

Warum ist die HIH aufgeschlossen, größere Mietflächen an Co-Working-Betreiber zu vermieten - oder Immobilien mit Co-Working-Betreibern als Ankermieter anzukaufen?

- Synergien: Co-Working-Konzepte bieten **Flächenreserven für Bestandsmieter**, bei neuen Mietinteressenten gute Argumente für die Anmietung
- Co-Working-Konzepte bieten **gute Bedingungen für Start-ups und Freiberufler**
 - Vernetzung („raus aus Starbucks, rein ins Co-Working-Lab“)
 - Austausch mit anderen Kreativen
 - Zugriff auf Dienste anderer Co-Worker
 - Erfolg dieser Firmen kann durch CW positiv beeinflusst werden und letztlich später zu „normalen“ Anmietungen in Bestandsobjekten führen

Beispiele aus Amsterdam, Hamburg und Frankfurt

- Amsterdam, Herengracht > 4.600 m²
- Amsterdam, „Prins en Keizer“ > 12.000 m²



Beispiele aus Amsterdam, Hamburg und Frankfurt

- Hamburg, Hanse Forum > 8.000 m²
- Frankfurt, Oper 46 > 7.000 m²



Was sind Herausforderungen bei der Vermietung?

- Vergleichsweise **höhere Ausbaukosten** oder -zuschüsse, da erheblich in IT-Infrastruktur, RLT und GLT investiert werden muss
- Intensivere Nutzung der Immobilie, erhöhter Instandhaltungsbedarf
- Bevorzugte Vermietung: Co-Worker mit Historie und hoher Filialisierung
→ Höhere Erfolgchancen bei weiterhin großer Gründungswelle im C-Working-Bereich

Was sind wichtige Erkenntnisse für den Büovermietungsmarkt?

- Es werden durch Co-Working **Großabschlüsse in guten Lagen** möglich
→ starke Beeinflussung der Büromarktzahlen und Leerstandsquoten
- Großanmietungen namhafter Betreiber verstärken das Verknappungsproblem aus Nutzersicht – allerdings aus Vermietersicht positiver Einfluss auf Mietpreisentwicklung

14. November 2018

RUECKERCONSULT
WIR BAUEN KOMMUNIKATION

Zeit für Ihre Fragen


COMMODUS

 **HIH**
REAL ESTATE

 **IWG** International
Workplace
Group

 **wüestpartner**

14. November 2018

RUECKERCONSULT
WIR BAUEN KOMMUNIKATION




COMMODUS

 HIH
REAL ESTATE

 International
Workplace
Group

 wüestpartner

Kontakt



Lutz Ackermann
Mitglied der Geschäftsleitung
RUECKERCONSULT GmbH
Wallstraße 16
10179 Berlin

www.rueckerconsult.de
ackermann@rueckerconsult.de
T +49 (0) 30 2844987-66