FLEXIBLE

WE MAKE IT POSSIBLE

CUSHMAN & WAKEFIELD

WO STEHT DIE BRANCHE NACH DER PANDEMIE?

7 Flex Facts und ein Blick auf die Top-7-Märkte

OFFICE

„

FLEX OFFICE BIETET SEINEN NUTZERN EINEN GESTALTUNGSSPIELRAUM, DER GERADE IN WIRTSCHAFTLICH SCHWIERIGEN ZEITEN EIN ÖKONOMISCHES GUT DARSTELLT.

“

HELGE ZAHRNT
Head of Research & Insight Germany

AGENDA

Vorwort	05
Flexible Office Space	06
Die 7 Flex Facts	12
Das sagt die Branche	34
Die 7 Flex Office Standorte	36
Ausblick	52

VORWORT

In den letzten 10 bis 15 Jahren hat sich am Büromarkt ein kreativ-modernes Segment mit ganz eigener Dynamik entwickelt: Flexible Office Space mit Fokus auf Coworking, Communication und Collaboration. Was als Nische begann, traf es genau den Nerv der Zeit und erlebte in den Jahren vor der Corona-Pandemie einen wahren Boom – bis hin zum Hype. Flex Office war gekommen, um zu bleiben. Vor allem Berlin wurde schnell zur Flex-Hochburg in Deutschland und viele Betreiber eröffneten hier wie auch in den anderen großen Städten neue Standorte. In den Top-5-Märkten stieg der Anteil von Flexible Office Space am gesamten Büroflächenumsatz auf bis zu 8 Prozent – in CBD-Lagen sogar auf bis zu 20 Prozent.

Doch dann kam die Corona-Pandemie und mit ihr verlor das „Co“ im Coworking seine Existenzgrundlage. Irgendwo zwanglos zusammenkommen, nebeneinander und miteinander arbeiten – zumindest physisch – war plötzlich nicht mehr möglich. Das Geschäftsmodell, das bisher genau richtig war auf dem Pfad des Wandels der Arbeit, schien nun in Gefahr. Doch weiter ging es trotzdem. Und das schon, während die Corona-Wellen und Restriktionen noch liefen. Wie genau hat sich die Pandemie auf den Betrieb von Flexible Office Spaces ausgewirkt? Wie hat sich der Flex-Markt seitdem verändert? Was hat sich auf der Angebotsseite getan?

Wir sind diesen Fragen anhand von sieben Fakten rund um Flächenumsatz, Preise und Betreiber nachgegangen. Beleuchten die Hintergründe der Entwicklung genauso wie die einzelnen Flex-Märkte in den Top-7-Städten. Lassen die Betreiber zu Wort kommen. Und blicken in die Zukunft dieser dynamischen Branche.

Viel Spaß bei der Lektüre.

Helge Zahrnt | MRICS
Head of
Research & Insight Germany

Christian Lanfer
Head of
Office Agency Germany

FLEXIBLE OFFICE SPACE
ALS TEIL EINES MEGATRENDS

Der technologische Fortschritt mit dem damit verbundenen Wandel der Arbeitswelt hin zu mehr Flexibilität, Kollaboration und Open Space hat auch die Flexible Office Space-Welt weiter vorangetrieben und fest auf dem Büromarkt verankert. Die Vorlieben der Digital Native-Generation passen zu den lockeren und stylischen Coworking-Konzepten. Flex Office ist damit sowohl Konsequenz als auch fester und logischer Bestandteil des Megatrends **New Work.**

Mit Flex Office einher geht die Sharing Economy, die das Teilen von Produkten und auch von Flächen zur obersten Prämisse macht und damit auf einen weiteren Megatrend einzahlt: Nachhaltigkeit und einen schonenden und bewussten Umgang mit unseren Ressourcen.

Es ist also nicht verwunderlich, dass Flex Office in den letzten Jahren erst zu einem Trend, dann Boom und dann zu einem regelrechten Hype wurde – mit guten Zukunftsaussichten zwar, aber auch mit einigen damit einhergehenden Problemen:

Starke Expansion:
Zwischen 2017 und 2019 waren gerade die größeren Betreiber sehr expansiv und eröffneten zahlreiche großflächige Standorte. Dabei wurde jedoch oft die Frage außer Acht gelassen, ob Coworking & Co. einem eventuellen konjunkturellen Abschwung standhalten können, wenn größere Unternehmen mit Blick auf ihre Kosten gemietete Flex-Flächen als erstes streichen.

Hohe Belegungsquoten:
Einige Betreiber und Nutzer haben eine hohe Verdichtung der Arbeitsplätze umgesetzt. Das sind keine guten Bedingungen für Konzentration und Produktivität. Und das sollte trotz aller Betonung von Kommunikation nicht zu kurz kommen.

Der Hype wurde durch die **Pandemie** jäh beendet. Sie hat die Branche wieder auf den Boden der Tatsachen zurückgeholt. Unsere **sieben Fakten** zeigen im Folgenden die Auswirkungen der Pandemie in konkreten Zahlen.

In den Flächen wird – ausgehend von den Corona-Abstandsregeln – nicht mehr so stark verdichtet und mehr auf Abstand geachtet. Das kommt der Arbeitsproduktion definitiv zugute. Die Expansionstätigkeit hat spürbar abgenommen. Vor der Eröffnung neuer Standorte prüfen die Anbieter die Marktsituation und Aussichten sehr viel genauer. Mit Blick auf die Zielgruppen hat Corona als **Corporate-Beschleuniger** fungiert – für viele Nutzer und Branchen, die sich vorab nicht oder nur wenig mit Flex Office beschäftigt haben, ist es nun im Rahmen neuer Arbeitsstrukturen und -orte eine denkbare Alternative.

Es bleibt also spannend zu sehen, wie sich die Sparte und ihre Konzepte künftig weiterentwickeln werden. Denn das wird sie als Teil des Megatrends New Work definitiv weiter tun.

WAS IST FLEXIBLE OFFICE SPACE?

Voll ausgestattetes Büroarbeitsumfeld, das zu flexiblen Konditionen von einem Betreiber angeboten wird. Die Flexibilität erstreckt sich über die Art und Anzahl der Arbeitsplätze sowie über die Mietdauer. Der Betreiber bietet in unterschiedlichem Ausmaß Bürodienstleistungen (z.B. Empfang, Post), die Nutzung von Büroinfrastruktur (Konferenzräume, Drucker) und teilweise Veranstaltungen für die Mietergemeinschaft. Bezahlt wird ein Inklusivpreis pro Arbeitsplatz und Monat.

FLEXIBLE OFFICE SPACE
DIE DREI BETREIBERTYPEN

Business Center ...

... mit jeweils eigenen Büroräumen und starker Businessorientierung

Coworking Space ...

... mit einer Betonung des sozialen Austauschs, Kollaboration und Kommunikation

Hybrid ...

... bei dem eine Mischung aus gemeinsamen Open Space und Privatbüros angeboten wird

Flexible Office Space ist nicht gleich Coworking - auch wenn die Begriffe gerne in einem Atemzug genannt werden. Es ist vielmehr ein Überbegriff für die drei Betreibertypen der bereits stark ausdifferenzierten Flex-Branche: Business Center, Coworking Space und Hybrid-Anbieter. Die Übergänge sind jeweils fließend.

BUSINESS CENTER

Business Center bieten möblierte und mit technischer Infrastruktur ausgestattete Büroräume ab ca. zwölf Quadratmetern sowie Konferenzräume. Hinzu kommen zusätzliche Dienstleistungen wie Sekretariats-, Telefon- und Schreibservices. Die Nutzer erhalten flexibel laufende Mietverträge (meist ab einem Monat Laufzeit), Gerade für temporäre Arbeitseinsätze oder für kurzfristige Expansionen von Großunternehmen sind Business Center gut geeignet. In der Regel liegen Business Center in den 1a-Lagen und bieten somit eine gute Adresse und eine hohe Seriosität.

Viele Business Center haben ein eher einheitliches Office Design, das meist sehr standardisiert ist und somit weniger repräsentativ bei Kundengesprächen vor Ort wirken kann. Es gibt aber auch Anbieter aus dem hochwertigen Segment an der besten Adresse der Stadt und mit erstklassiger Ausstattung.

Anbieter
Regus, Signature, Satellite Office, Contora

COWORKING SPACE

Beim Coworking teilen sich Gründer, Freelancer, digitale Nomaden und immer öfter auch einzelne Teams aus größeren Unternehmen den Arbeitsraum, der Arbeitsplätze, die komplette notwendige Infrastruktur und Meeting-Räume bietet. Der Fokus liegt auf Kollaboration, Offenheit, Zugänglichkeit und einem sozialen Arbeitsumfeld. Der Coworking Space steht und fällt mit seiner Community und wird geprägt von den sogenannten Community Managern. Arbeitsplätze können neben monatsweise meist auch stunden-, tage- oder wochenweise gebucht werden. Networking-Highlight auf der Fläche ist meist eine interne Gastronomie. Vorteil ist hier also ganz klar das kommunikative und lockere Umfeld, das es aber hier und da auch an Privatsphäre und Vertraulichkeit mangeln lässt – und damit auch nicht jede Zielgruppe anspricht, die flexible Arbeitsplätze sucht.

Anbieter
Meist kleinere lokale Betreiber

HYBRID

Hybrid-Anbieter kombinieren Elemente von Business Centern (d.h. flexible Anmietung von Privatbüros unterschiedlicher Größe) mit denen von Coworking (d.h. Open Space, Orientierung an trendigem Design, Gemeinschaftsflächen, Kollaboration, Community-Gedanke). Den größten Flächenanteil nehmen die Privatbüros ein. Diese stellen die zentrale Einnahmebasis für den Anbieter dar, sind aber auch bei den Nutzern in besonderem Maße nachgefragt. Entsprechend sind die Zielgruppen für diese Hybridanbieter zum einen sowohl die klassische Coworking-Zielgruppe als auch Großunternehmen, die die vergleichbar hohen Preise zahlen können und gleichzeitig von der Inspiration durch Start-ups profitieren wollen. Aktuell liegen diese Modelle im Trend und werden auch künftig eine immer gewichtigere Rolle spielen. Im Zuge der Corona-Pandemie hat sich der Fokus noch stärker weg von Open Space-Arbeitsplätzen hin zu Privatbüros entwickelt.

Anbieter
WeWork, Design Offices, Spaces, Mindspace

„FLEXIBLE BÜROFLÄCHEN WIRD MAN KÜNFTIG AUCH IN „HERKÖMMLICHEN“ BÜROIMMOBILIEN FINDEN, FÜR DIE DIE EIGENTÜMER MEHR UND MEHR EIGENE FLEX-LÖSUNGEN ENTWICKELN.“

CHRISTIAN LANFER
Head of Office Agency Germany

DIE 7 FLEX FACTS
IM ÜBERBLICK

1. Flex Office wächst nach der Pandemie wieder deutlich.

2. Die erste Million Quadratmeter sind geschafft.

3. Ohne Corona wäre der Flex Office-Bestand 200.000 m² höher.

4. In der Pandemie wurde erst geschlossen und dann weniger neu eröffnet.

5. Der Flex Office-Markt wird dominiert von wenigen großen Betreibern.

6. Der Flächenumsatz hat das Corona-Tief überstanden.

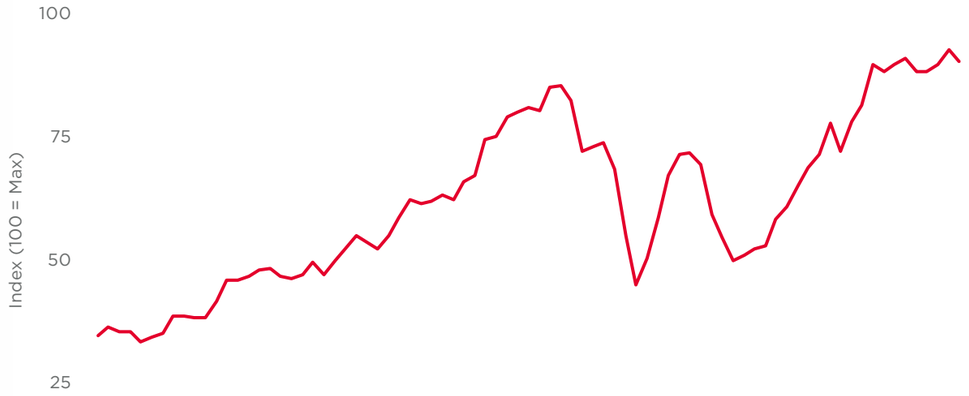
7. Die Preise fürs Privatbüro im Flex Office sind am höchsten.

FLEX FACT EINS

FLEX OFFICE WÄCHST NACH DER PANDEMIE WIEDER DEUTLICH.

Mit Blick auf Flexible Office Space zeigt sich einmal mehr: Totgesagte leben länger. Aber wer diese Branche angesichts der Pandemie wirklich totgesagt hatte, hat den Vorteil von und den Bedarf an Flexibilität nicht verstanden. Denn: Flex Office bleibt und wird auch die für 2023 erwartete Rezession oder konjunkturelle Schwächephase durchstehen.

Google Trends – „Coworking“



Quelle: Google Trends

Nach dem Hype der Jahre 2017 bis 2019 kam die Zäsur. Flex Office Space hatte eine rasante Reise hinter sich, als die Corona-Pandemie einschlug. Die Google-Suchaktivität nach dem Begriff „Coworking“ in Deutschland zeigt dies eindrucksvoll. Mit Pandemiebeginn folgte ein abrupter Nachfrageeinbruch bei Flex-Arbeitsplätzen und im Konferenzbereich. Auch Community-Events konnten aufgrund der Corona-Restriktionen nicht mehr abgehalten werden.

Doch die Erholung setzte bald wieder ein – sprichwörtlich wie der Phönix aus der Asche. Insbesondere ab Frühsommer 2021 stieg das Interesse nach flexiblen Arbeitsplätzen wieder an. Viele Unternehmen – darunter zunehmend auch größere Corporates – orientierten sich in Richtung Flex Office. Viele hatten begonnen, sich mit ihren zukünftigen Arbeitsplatzstrukturen zu beschäftigen. Und hier spielt Flex Office Space eine relevante Rolle. Die Auslastung stieg entsprechend für die meisten Betreiber.

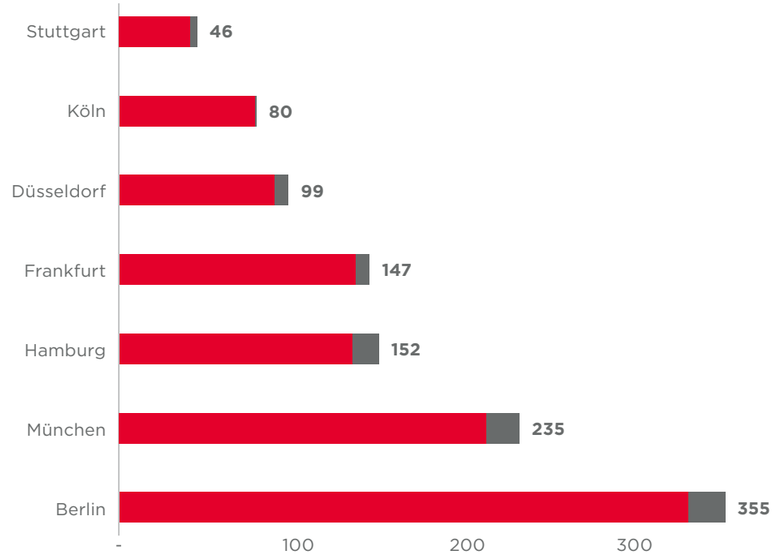
Im Sommer und Herbst 2022 und zum Jahresbeginn 2023 ist die Stimmung bei den meisten Betreibern recht gut. Viele innerstädtische Standorte sind ausgebucht oder zumindest gut gebucht. Viele Betreiber sind wieder expansiv und suchen nach geeigneten Flächen. Aber es hat auch eine Bereinigungsphase eingesetzt: Einige Standorte und Betreiber stehen unter Druck und Standorte wurden geschlossen.

FLEX FACT ZWEI

DIE ERSTE MILLION QUADRATMETER SIND GESCHAFFT.

Berlin ist der mit Abstand größte Flex-Markt in Deutschland. Zusammen mit München gehört es zu den nutzerseitig am stärksten nachgefragten Städten. Beim Markteintritt internationaler Betreiber stehen diese beiden Märkte als „Muss“ ganz oben auf der Expansionsliste.

Flex Office-Bestand nach Märkten



■ geöffnet ■ geplant | in 1.000 m²

Quelle: Cushman & Wakefield Research

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH AN DIE FLEX-BRANCHE

In den Top-7-Märkten sind Anfang 2023 etwas über eine Million Quadratmeter Flex Space-Fläche geöffnet. Sie verteilen sich auf 570 Standorte von 239 verschiedenen Betreibern. Weitere 28 Eröffnungen mit 77.000 Quadratmetern Fläche befinden sich in Planung.

239
Betreiber
(+5 geplant)

570
Standorte
(+28)

1,04 Mio.
m²
(+0,08)

107.400
Arbeitsplätze
(+9.000)

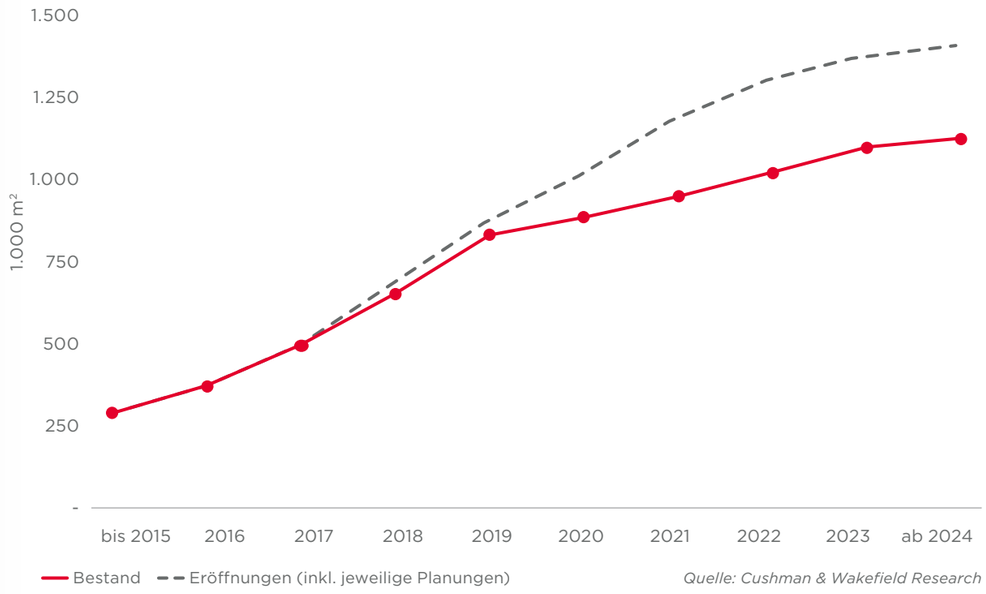
FLEX FACT DREI

OHNE CORONA WÄRE DER FLEX OFFICE-BESTAND 200.000 M² HÖHER.

Standortoptimierung gehört zum Alltagsgeschäft eines Betreibers. Schließungen und Neueröffnungen und somit eine gewisse Dynamik auf dem Flex-Markt waren schon immer vorhanden. Mit Corona kam es jedoch zu vermehrten Schließungen und Planungsstopps. Standortportfolios wurden bereinigt und Neueröffnungen verzögerten sich. Das hat sich spürbar auf die Bestandsentwicklung von Flex Office ausgewirkt.

Entwicklung des Flex Office-Bestands

(Top-7-Märkte)



Quelle: Cushman & Wakefield Research

DIE PANDEMIE VERURSACHTE EIN VERLANGSAMTES WACHSTUM

Der Flex-Bestand in den Top-7-Märkten liegt aktuell bei etwas über einer Million Quadratmeter. Das entspricht 1,1 Prozent des Büroflächenbestandes. Ohne die Corona-Pandemie wäre der Flex-Bestand deutlich höher – um rund 20 bis 25 Prozent.

Der Bestandsknick ab dem Jahr 2020 ist in der Abbildung gut zu erkennen (rote Linie). Ebenfalls zu erkennen ist, dass das Wachstum anhält – sowohl per Saldo während der Pandemie (denn viele geplante Eröffnungen fanden tatsächlich statt) als auch für die Zeit nach der Pandemie. Die gestrichelte Linie zeigt die Eröffnungen inklusive der jeweils zukünftigen Planungen. Das ist die modellhafte Bestandsentwicklung ohne Berücksichtigung von Schließungen oder Planungsstopps. Der Corona-Effekt ist kleiner als die Differenz der beiden Linien, denn auch ohne Corona wäre der ein oder andere Standort geschlossen worden.

DIE PANDEMIE HAT DEFINITIV ZU EINEM **UMDENKEN** GEFÜHRT

DREI FRAGEN AN **KATHARINA VON SCHACKY**
WeWork

Welche Auswirkungen hatte die Corona-Pandemie für WeWork und die Flex-Branche?

Die Pandemie hat den Kern von Coworking, also Kollaboration und Face-to-Face-Kommunikation, hart getroffen. Als Global Player mit weltweit über 800 Standorten spürten wir das in einigen Ländern bereits frühzeitig und konnten entsprechend daraus lernen. Die vertragliche Flexibilität, die wir bieten, ermöglichte es unseren Mitgliedern, ihre Flächenbedarfe an die neue Realität anzupassen. Zu Beginn der Pandemie waren es vor allem die kleinen Unternehmen, die als erstes Arbeitsplätze reduzierten – sie waren dann aber auch die ersten, die wieder aufgestockt haben.

Bereits vor Corona haben wir bei WeWork besonderen Wert auf hohe technische Ausbaustandards wie Klimaanlage und Belüftung geachtet. Das hat sich in der Pandemiezeit ausgezahlt und als Vorteil erwiesen. Hinzu kommt die räumliche Flexibilität, die es unseren Mitgliedern mit WeWork All Access ermöglicht, aus anderen Standorten und Städten zu arbeiten. Dies wurde von Unternehmen in der Pandemiezeit stärker akzeptiert als vorher und zunehmend aktiver und gezielter genutzt – Stichwort: hybrides Arbeiten. Viele empfinden es als Bereicherung und als Gewinn an Lebensqualität, zum Beispiel im Urlaub oder für eine Zeit bei den Eltern in einem professionellen Umfeld zu arbeiten. WeWork als Plattform bietet die Möglichkeit hierzu.

Mit welchen Strategien hat WeWork auf die Corona-Pandemie reagiert?

Für uns war und ist es wichtig, auf den Bedarf unserer Mitglieder zu schauen. Auf dem Höhepunkt der Pandemie haben wir mit WeWork All Access ein neues Produkt gestartet. Mit der All Access-Mitgliedschaft kann man an Hunderten WeWork-Standorten auf der ganzen Welt in den gemeinschaftlichen Arbeitsbereichen arbeiten. Der Launch brachte unseren Mitgliedern einen deutlichen Flexibilitätsschub. Innovation zahlt sich aus – vor allem in herausfordernden Zeiten. Entsprechend entwickeln wir immer wieder neue Produkte.

Und: Die Pandemie hat definitiv zu einem Umdenken geführt. Hybrides Arbeiten an verschiedenen Orten wie dem traditionellen Büro, im Home Office oder Flex Office wird bei allen Büronutzern heiß diskutiert. Flex Office wird dabei zum Must Have und verbreitet sich weiter, denn es beantwortet die zentralen Fragen der Nutzer.

Wie ist die aktuelle Lage zum Ende 2022 und welche Planungen gibt es für 2023?

Die Auslastung zum Jahreswechsel ist sehr gut – wir sind zufrieden. Wir haben drei neue Standorte im Jahr 2022 in Deutschland eröffnet, zwei in Berlin und einen in Köln. Im Januar 2023 kam in der Rosenthaler Straße unser elfter Standort in Berlin hinzu. Der Blick nach vorne ist natürlich beeinflusst durch die aktuellen Entwicklungen, allen voran der Krieg in der Ukraine, die Inflation und damit einhergehend der verhaltene konjunkturelle Ausblick. Unsere Mitglieder haben einen All-in-Preis, bei dem Verbrauchspositionen wie Energiekosten nicht einzeln abgerechnet werden. Das gibt ihnen Planungssicherheit und bedeutet für uns, weiter auf zukunftssichere Immobilien in Bestlage zu setzen. ESG und insbesondere der Blick auf den Energieverbrauch gewinnen im aktuellen Umfeld weiter an Bedeutung.

WEWORK INC.

WeWork wurde 2010 in New York gegründet. Der Flex Office-Anbieter vermietet Coworking Spaces an Selbstständige und Unternehmen. Das Angebot reicht von einzelnen Schreibtischen und privaten Büros über komplette Etagen bis hin zu ganzen Standorten. In Deutschland betreibt WeWork Spaces in Berlin, Frankfurt, Hamburg, Köln und München. Der Fokus des Unternehmens liegt auf dem „WE“ – auf Gemeinschaft, Austausch, Flexibilität und neuester Büroausstattung und -technik.

Katharina von Schacky

WeWork
General Manager und Managing Director von WeWork Deutschland, Zentral- und Osteuropa

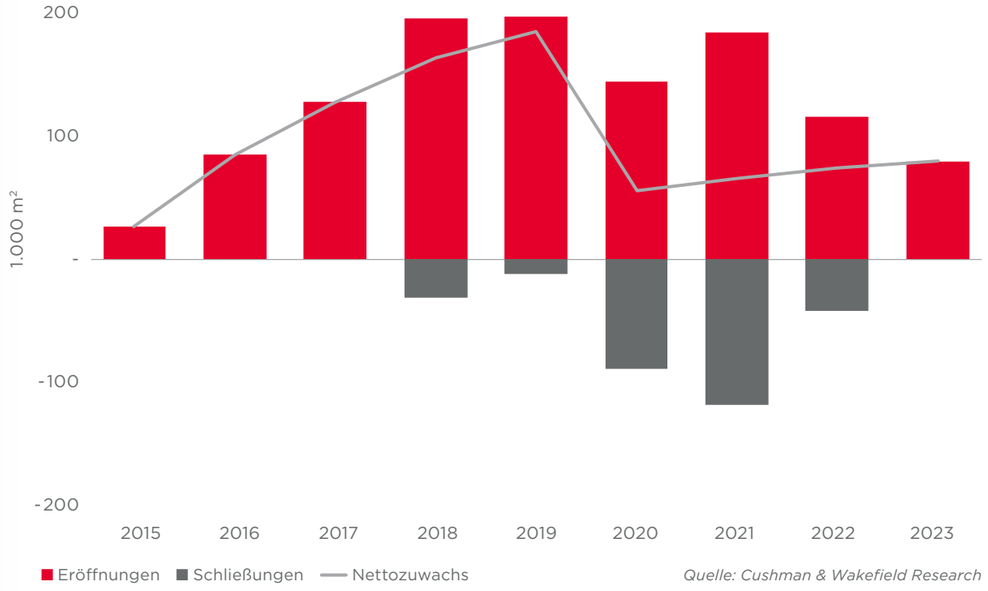
FLEX FACT VIER

IN DER PANDEMIE WURDE ERST GESCHLOSSEN UND DANN WENIGER NEU ERÖFFNET.

Die Flex Office-Anbieter expandieren seit der Pandemie zwar deutlich weniger, tun es aber an ausgewählten Standorten und mit entsprechend angepassten Konzepten weiterhin. Ein Wiederaufleben der Expansionstätigkeit ist absehbar.

Eröffnungen und Schließungen von Flex Office Space

(Top-7-Märkte)



Quelle: Cushman & Wakefield Research

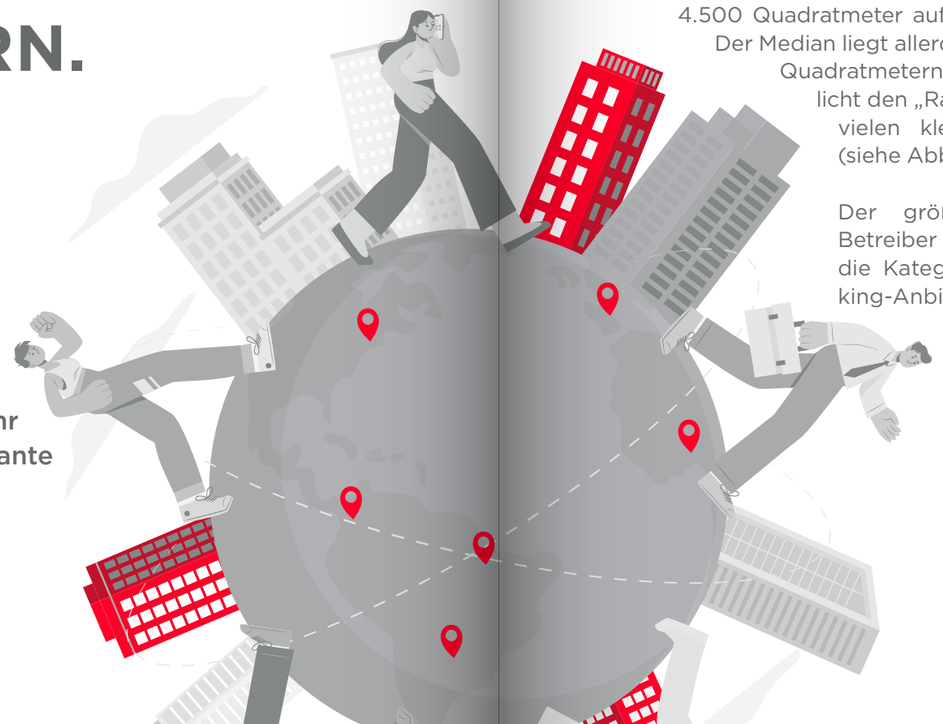
Der Nettozuwachs als Differenz aus Eröffnungen und Schließungen ist bis ins Jahr 2019 stark angestiegen auf gut 175.000 Quadratmeter pro Jahr. Motor hinter dieser Entwicklung waren die Eröffnungen der sogenannten Hybridanbieter, die Arbeitsbereiche im Open Space und Privatbüros kombinieren.

Durch den Corona-Effekt fiel der Nettozuwachs in den beiden Folgejahren auf knapp über 60.000 Quadratmeter. Die angestiegenen Schließungen haben diese Entwicklung forciert (auch hier zahlenmäßig am stärksten durch Hybridanbieter), denn auf der Seite der Eröffnungen war in den Jahren 2020 bis 2021 kein signifikanter Einbruch zu beobachten. Hier ist die lange Planungsdauer für neue Standorte (bei Projektentwicklungen noch umso mehr) ursächlich. Erst ab 2022 sinken die Eröffnungen deutlich. Das ist insbesondere auf die Pandemie und die damit einhergehende reduzierte Expansionstätigkeit zurückzuführen

FLEX FACT FÜNF

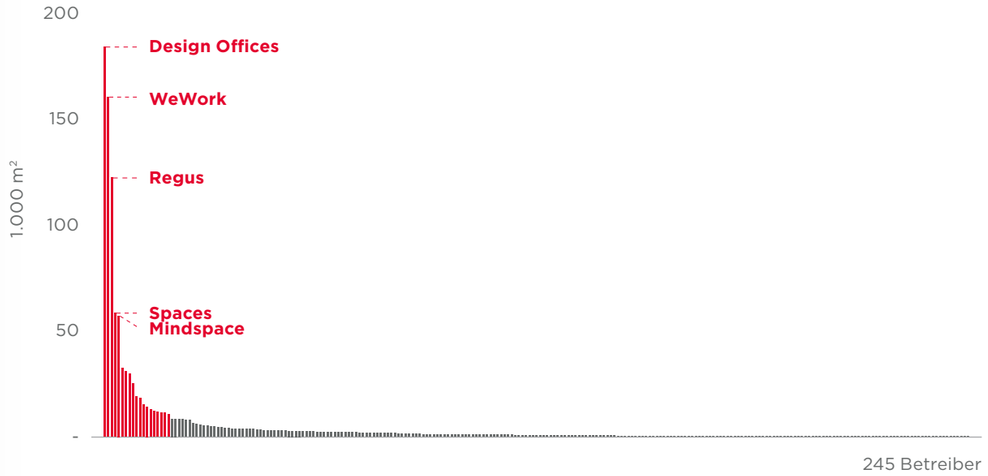
DER FLEX OFFICE-MARKT WIRD DOMINIERT VON WENIGEN GROSSEN BETREIBERN.

Nur wenige der rund 245 verschiedenen Betreiber in den Top-7-Märkten haben mehr als 10.000 Quadratmeter eröffnete oder geplante Flex-Fläche.



Flex Office-Betreiber nach Fläche

(eröffnet und geplant, Top-7-Märkte)



■ Betreiber ab 10.000 m² Fläche ■ Betreiber unter 10.000 m² Fläche

Quelle: Cushman & Wakefield Research

Der Flex Office-Markt ist gekennzeichnet durch eine sehr hohe Anzahl an Betreibern. Rein rechnerisch entfallen im Durchschnitt 4.500 Quadratmeter auf jeden Betreiber. Der Median liegt allerdings bei nur 600 Quadratmetern – das verdeutlicht den „Rattenschwanz" an vielen kleinen Betreibern (siehe Abbildung).

Der größte Anteil der Betreiber (60 %) entfällt auf die Kategorie der Coworking-Anbieter. Von diesen, meist recht kleinen, Anbietern mit oft nur einem einzigen Standort gibt es eine sehr große Anzahl. Business Center und Hybridanbieter sind zahlenmäßig weniger, sie vereinen aber deutlich mehr Fläche auf sich. So sind die Standorte von Hybridanbietern im Durchschnitt 3.500 Quadratmeter groß, die von Business Centern 1.600 Quadratmeter. Die fünf größten Betreiber sind bis auf Regus (Business Center) alles Hybridanbieter. Und noch weitere Zahlen verdeutlichen diese schiefe Verteilung: Es gibt 19 Betreiber mit jeweils mehr als 10.000 Quadratmetern – die Gesamtsumme liegt bei 830.000 Quadratmetern und damit bei 75 Prozent des Gesamtmarktes in den Top-7.

Design Offices mit 34 Standorten und WeWork mit 24 Standorten sind die mit Abstand größten Hybridanbieter in den Top-7-Märkten, wobei WeWork nicht in Düsseldorf und Stuttgart vertreten ist. Regus (Business Center) als drittgrößter Betreiber kommt auf knapp über 60 Standorte. Würde man alle vier Marken von IWG (International Workplace Group), also Regus, Spaces, Signature und HQ zusammenrechnen, käme man auf fast 100 Standorte und eine Fläche von rund 220.000 Quadratmetern.

DIE ZUKUNFT DER BÜRO-IMMOBILIE LIEGT IM HYBRIDEN

DREI FRAGEN AN **CHRISTIAN LANFER**

Wer nutzt Flexible Office Space und wie hat die Pandemie die Zielgruppe verändert?

Die flexible An- und Abmietung von Arbeitsplätzen, die Nutzung einer vollständig vorhandenen Büroinfrastruktur, eine moderne und trendige Büroausstattung, der Austausch und die Kollaboration mit der Community – die Vorteile von Flex Office Space für Büronutzer liegen ja schon lange auf der Hand und ermöglichen es vor allem Freelancern, Startups und kleinen Unternehmen, zu netzwerken und ihre Arbeitsplätze je nach Wachstum flexibel anzupassen.

Im Post-Corona-Umfeld mit steigendem Anteil an Home Office rücken vor allem auch die mittelgroßen Unternehmen und die größeren Corporates in den Fokus. Eine bedarfsorientierte Flächenanpassung ist für sie jetzt und in Zukunft essenziell und lässt die Bedeutung von Flex Office-Standorten im eigenen Flächenportfolio spürbar steigen. Vor dem Hintergrund der aktuellen Kostenexplosion mit steigenden Mieten und steigenden Nebenkosten ist der Mehrwert von Flexibilität gar nicht hoch genug einzuschätzen. Denn wenn aufgrund von Home Office die Bürofläche effektiv weniger genutzt wird, wächst der Handlungsbedarf: Inwieweit wird das eigene Büro noch gebraucht? Könnte es kostenseitig Sinn machen, sich direkt beim Flex Office-Betreiber einzumieten? Gerade für Corporates bleiben aber die eigene Marke und auch die oft sehr ausgeprägte Unternehmenskultur elementare Grundlagen – hier bieten dann Büroimmobilien, in der ein Flex-Betreiber angemietet hat, die Möglichkeit, Arbeitsplätze und Konferenzräume flexibel zu nutzen. So kann das Branding auf der eigenen Kernfläche realisiert werden und gleichzeitig können Flächen und Kosten dem Bedarf angepasst werden.

Eine interessante Entwicklung – was heißt das für Eigentümer von Büroimmobilien?

Die Zukunft der Büroimmobilie liegt im Hybriden – einerseits moderne Büroflächen, andererseits ein Flex-Anteil, der von allen Mietern flexibel und nach Bedarf genutzt werden kann. Wer als Eigentümer langfristig – und ertragreich – vermieten und eine zuverlässige Wertsteigerung seine Immobilie erzielen will, muss sich daran orientieren und seine Flächen entsprechend ausrichten. Ein Flex Office-Angebot im Haus bietet den Nutzern ein Mehr an Flexibilität und induziert damit ceteris paribus mehr Nachfrage. Die Immobilie muss zu solch einer Flächenstrategie passen – muss selbst zur Story werden. Das Büro ist nicht mehr nur „Produktionsstätte“. Die Pandemie hat gezeigt, dass Büroarbeit auch an anderen Orten gut funktioniert. Aber eine Immobilie mit Marke, Image und Charakter und dem entsprechenden Angebot wird auch künftig weiter ihre Nutzer anziehen.

Welche Möglichkeiten haben Eigentümer jetzt?

Es gibt im Wesentlichen drei Optionen, um einen gewissen Flex-Anteil in seine Büroimmobilie zu bringen: Erstens die Vermietung von Flächen an einen Flex Office-Betreiber, der sein Angebot dann auch speziell auf die weiteren Unternehmen in der Immobilie ausrichten kann. Zweitens kann man – wie beispielsweise Alstria mit Beehive – selbst solche Lösungen entwickeln und anbieten. Oder man lagert drittens den damit verbundenen Aufwand aus und geht eine Kooperation mit einem White-Label-Anbieter ein. In den beiden letzten Fällen kann Einfluss auf das Konzept genommen und am Erfolg partizipiert werden. Ebenso können sogenannte Amenities, wie Lounge, Konferenzbereich für alle Mieter im Haus angeboten werden. Das wertet die Immobilie auf.

> Die Zukunft der Büroimmobilie liegt im Hybriden – einerseits moderne Büroflächen, andererseits ein Flex-Anteil, der von allen Mietern nach Bedarf genutzt werden kann.

Christian Lanfer

Cushman & Wakefield
Head of Office Agency Germany

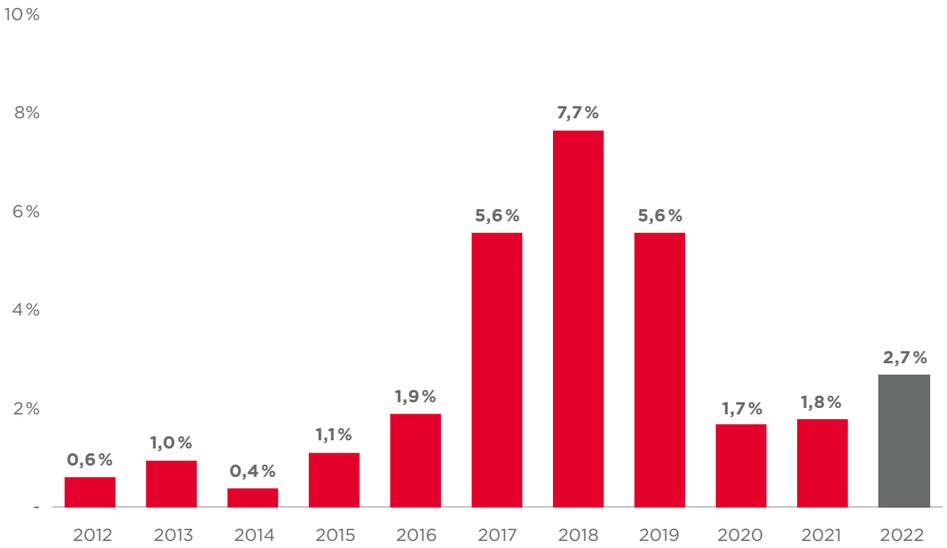
FLEX FACT SECHS

DER FLÄCHENUMSATZ HAT DAS CORONA-TIEF ÜBERSTANDEN.

Der 2018er-Rekordanteil von fast acht Prozent ist zwar so schnell nicht wieder zu erreichen, das Corona-Tal ist aber durchschritten. Die 2,7 Prozent Umsatzanteil des Gesamtjahres 2022 lassen einen ersten Wiederanstieg erkennen und sind ein Lichtblick, aber immer noch weit entfernt von alten oder neuen Rekorden.

Flex Office-Anteil am Gesamtbüroflächenumsatz

(Top-5-Märkte)



Quelle: Cushman & Wakefield Research

Der Flächenumsatz von Flex Office-Betreibern spiegelt deren Flächenbedarf und Expansionstätigkeit wider. In den Boom-Jahren 2017 bis 2019 lag der Anteil am Büroflächenumsatz in den Top-5-Märkten zwischen 5 und fast 8 Prozent (in CBD-Lagen sogar bei 20 Prozent). Im Spitzenjahr 2018 war die Flex-Branche mit 260.000 Quadratmetern Umsatz (7,7 Prozent des gesamten Büroflächenumsatzes) die viertstärkste Mieterbranche, gleich nach der IKT- der Industrie- und der Banken-/Finanzbranche.

Im Zuge der Corona-Pandemie sind die Umsatzanteile zunächst stark gefallen: 2020 auf 1,7 Prozent (mit 39.000 Quadratmetern) und 2021 auf 1,8 Prozent (mit 51.000 Quadratmetern). Der Fokus der Anmietung in dieser Zeit lag auf Berlin, Frankfurt und München.

An den Zahlen ist zu sehen, dass nach dem Corona-Einbruch die Anmietungsaktivitäten wieder steigen: 2022 mit 76.000 Quadratmetern und einem Umsatzanteil von 2,7 Prozent. In allen fünf Märkten gab es Anmietungsaktivitäten, den größten Anteil am Wachstum hatte München.

DER FLÄCHENUMSATZ STEHT UND FÄLLT MIT DER **KÜNFTIGEN ARBEITS-ORGANISATION DER CORPORATES**

DREI FRAGEN AN **HELGE ZAHRNT**

Woran lag es, dass der Anteil von Flex Space am Gesamtumsatz während der Pandemie so stark sank?

Vom Rekordumsatz des Jahres 2018 in den Top-5-Märkten in Höhe von 260.000 Quadratmetern – das entsprach fast acht Prozent Umsatzanteil – ist der Flex-Flächenumsatz während Corona auf 40.000 Quadratmeter (unter zwei Prozent Anteil) gefallen. Der coronainduzierte Nachfrageeinbruch der Kunden von Flex-Betreibern sowie die Lockdown-bedingte Abwesenheit der Menschen hat die Anmietungen für neue Flex-Flächen zum Großteil einfrieren lassen. Die große Unsicherheit hinsichtlich der zukünftigen Bedarfe und die schlechten konjunkturellen und epidemiologischen Erwartungen stoppten die Flächensuche weitestgehend. Entsprechend hatten die Betreiber ihre Expansionsstrategien angepasst und sich zunächst mit den Corona-Alltagswidrigkeiten auseinandergesetzt.

Wie werden sich der Flächenumsatz und der Anteil am Gesamtumsatz mittel- bis langfristig entwickeln?

Das ist die Gretchenfrage. Es steht und fällt mit der zukünftigen Arbeitsorganisation und Nachfrage der Corporates. Stellen wir uns ein Szenario vor: zehn Prozent Flex-Umsatzanteil in den Top-5-Märkten bedeuten im Durchschnitt etwa 300.000 Quadratmeter Büroflächenumsatz der Flex-Branche pro Jahr. Um das zu erreichen, bräuchte es neben den kleinen und mittleren viele großflächige Anmietungen ab 5.000 oder sogar 10.000 Quadratmetern. Die Betreiber auf der Nachfrageseite müssen die notwendigen wirtschaftlichen Voraussetzungen für eine solche Expansion sehen. Dazu gehören die eigenen betriebswirtschaftliche Kennzahlen, die eigene Finanzierung, aber auch der wirtschaftliche und insbesondere arbeitsstrukturelle Ausblick. Und woher könnte künftig ein signifikanter Nachfrageschub der Corporates kommen? Corona hat der Flexibilität in der Arbeitswelt einen Schub gebracht. Aber 300.000 Quadratmeter Flächenumsatz pro Jahr, das bedeutet jährlich rund 30.000 neue Flex-Arbeitsplätze. Hierfür bräuchte es Strukturverschiebungen innerhalb der Wirtschaftssektoren, also ein weiteres Wachstum der Dienstleistungstätigkeit, und zunehmende Entscheidungen der Unternehmen, die Vorteile von Flex-Office zu nutzen. Und hier kommen die Corporates ins Spiel. Aufgrund der unsicheren Planung hinsichtlich zukünftiger Flächenbedarfe geht deren Strategie mehr und mehr in Richtung Flexible Office Space.

Dauerhaft wahrscheinlich ist dieses Flächenumsatzszenario von zehn Prozent eher nicht – wohl aber im Bereich von drei bis sechs Prozent des Flächenumsatzes. Es bleibt abzuwarten, wie die Unternehmen auf der Nachfrageseite reagieren.

Werden München und Berlin klare Spitzenreiter in Sachen Umsatz bleiben oder wird sich der Markt auch mit Blick auf die Städte ausdifferenzieren? Wie sieht es in B-Märkten aus?

Berlin und München haben seit 2015 den mit Abstand größten Flex-Flächenumsatz – Berlin dabei deutlich vor München. Ich erwarte, dass diese beiden Märkte auch zukünftig die Spitze markieren. Mit Blick auf den Anteil am jeweiligen Flächenumsatz kann auch mal ein anderer Markt eine Stärkephase haben, aber die Wirtschaftskraft und -struktur der beiden Top-Märkte sprechen für Kontinuität an der Spitze.

Flexible Office Space in Märkten abseits der Top-7 funktioniert anders. Die Expansion (inter)nationaler Betreiber war und ist hier nicht so stark. Diese Märkte sind von regionalen oder lokalen Betreibern geprägt. Design Offices und Regus sind die beiden großen Flex-Betreiber mit einem signifikanten Footprint in B-Märkten. Mit zum Beispiel orangery und SleevesUp! gibt es mittelgroße Betreiber, die mehrfach auch in C- und D-Märkten vertreten sind. Im föderalen Deutschland mit rund 80 Großstädten ab 100.000 Einwohnern ist das Expansions-Potenzial für die kleineren Betreiber jedenfalls groß.

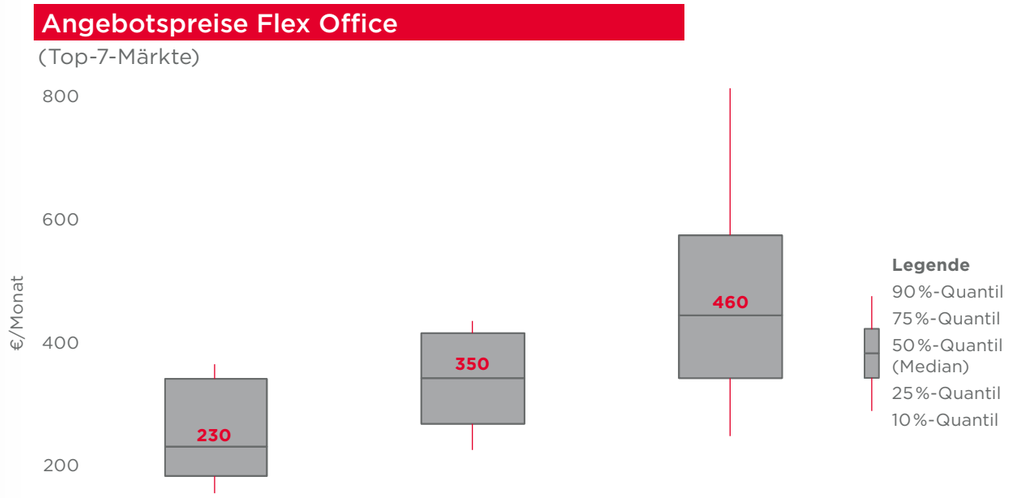
Helge Zahrnt

Cushman & Wakefield
Head of Research & Insight Germany

FLEX FACT SIEBEN

DIE PREISE FÜRS PRIVATBÜRO IM FLEX OFFICE SIND AM HÖCHSTEN.

Höhere Mietpreise, mehr Ausbau- und Energiekosten: Da die Betreiber höhere Belastungen stemmen müssen, werden die Preise für die Flex Space-Nutzer auch künftig steigen – außer an den Standorten, an denen hoher Wettbewerb herrscht.



*Angebotspreis für einen Arbeitsplatz im Privatbüro (i.d.R. privates Gruppenbüro)

Quelle: Cushman & Wakefield Research

Für die drei Sitzkategorien Hot Seat (tägliche freie Platzwahl im Open-Space-Bereich), Fixed Seat (fester Platz im Open-Space-Bereich) und Arbeitsplatz im Privatbüro werden jeweils unterschiedliche Angebotspreise von den Betreibern aufgerufen. Diese unterscheiden sich auch je nach Standort: Eine sehr gute Lage schlägt sich über den Mietpreis, den der Betreiber bezahlt, in den Angebotspreisen für die Flex-Arbeitsplätze nieder.

Für Hot Seats werden monatlich durchschnittlich über die Top-7-Märkte hinweg 230 Euro pro Arbeitsplatz aufgerufen, für einen Fixed Seat 350 Euro und für einen Arbeitsplatz im Privatbüro (i.d.R. Gruppenbüro mit mehreren Arbeitsplätzen für einen Nutzer/ein Unternehmen) 460 Euro. Dabei ist die Spannweite für Privatbüros am größten: In Coworking Spaces kann man Privatbüroplätze für durchschnittlich 360 Euro anmieten. In hochwertigen Business Centern können diese leicht in den vierstelligen Bereich gehen.

Unter den Top-7-Märkten haben Frankfurt (545 Euro) und München (500 Euro) die höchsten durchschnittlichen Angebotspreise für einen Arbeitsplatz im Privatbüro. Berlin ist für Hot und Fixed Seats einer der günstigsten Märkte. Hier ist das Angebot entsprechend am größten.

DAS SAGT DIE BRANCHE

In 2023 müssen Büros zu persönlichen Begegnungen einladen und gleichzeitig die Bedürfnisse der Mitarbeitenden zum kollaborativen Arbeiten und konzentrierter Einzelarbeit erfüllen. Das gelingt nur mit durchdachtem Design und flexiblen Raumnutzungskonzepten.

KATHARINA VON SCHACKY
General Manager und Managing Director
WeWork Deutschland,
Zentral- und Osteuropa

Wir haben Pandemie, Lockdown, Krieg und Inflation gut überstanden und in dieser Zeit investiert und expandiert. Die Herausforderungen der letzten zwei Jahre waren ein Katalysator für uns. Nun können wir von einer guten Basis aus weiter wachsen und neue Herausforderungen angehen.

LARS HENCKEL
Gründer und Vorstand
CONTORA

Egal wohin ich schaue: Pandemie, Home Office, Energiekrise, Rezession – Flexibilität bei der Büroplanung wird für Unternehmen in Zukunft ein entscheidender Faktor sein. Die Voraussetzungen für eine weiter steigende Nachfrage sind auf jeden Fall gegeben.

MARTIN BALLWEG
Founder & Managing Director
Scaling Spaces

Szenige, zentrale Lagen mit sehr guter ÖPNV-Anbindung sind das, was unsere Nutzer sich wünschen. Darauf fokussieren wir uns und sehen für 2023 gute Erholungstendenzen beim Neugeschäft.

FLORIAN KOSAK
CEO
Unicorn Workspaces

Der Markt ist mehr denn je bereit für das Thema Flex Office. Gerade unser abgestimmtes Leistungsangebot mit Teamspaces für jegliche Arbeitssituation wie Büro, Meeting und Event erfährt zunehmendes Interesse.

ANNETTE STURM
Leadershipteam/Head of Key Account
Design Offices

Wir schauen optimistisch auf das Jahr 2023 und erwarten mit unserem flexiblen Premium-Produkt auch in einer möglichen Wirtschaftsrezession Wachstum zu generieren.

JANINE S. DAVID
Managing Director/Geschäftsführerin
TOG The Office Group Germany

Besonders in Zeiten der Rezession und steigender Energiepreise sind Flex Offices eine ideale Alternative zu herkömmlichen Büroflächen. Durch Fixpreise bieten sie nicht nur vollständige Kostentransparenz ohne variable Betriebskosten wie Nebenkosten, sondern auch die Freiheit, auf alle wirtschaftlichen Anforderungen reagieren zu können.

OLIVER LEHMANN
General Manager
Mindspace Germany

Flex Office ist eine der Antworten auf die Frage, wie Mitarbeiter neben dem Home Office wieder zurück ins Büro kommen. Stark gestiegene Nutzeransprüche an Funktionalität, Design und Service, verbunden mit geringeren Laufzeiten als in herkömmlichen Mietverträgen, lassen unsere Produkte eine hohe Nachfrage erfahren.

ANSGAR OBERHOLZ
CEO
St. Oberholz

Vor allem in kleinen Städten fehlt ein zeitgemäßes flexibles Full-Service-Angebot für Startups, Unternehmen und Selbstständige, um sich in einer vernetzten Gemeinschaft zu entfalten. Das orangery Unternehmenskonzept löst dies durch ein umfassendes Angebotsspektrum und wertet B- und C-Städte auf.

DOMINIK GROENEN & SEBASTIAN GROENEN
Founders and CEO'S
orangery Coworking

Die Corona-Pandemie hat Unternehmen dazu gebracht, hybrides Arbeiten zu ermöglichen. Und das wird bleiben. Flex Office oder Corporate Coworking sind optionale Bausteine der neuen Arbeitswelt. Aus diesem Grund sind wir mit unserem Produkt am Puls der Zeit.

ANNA MARIA LOSOS
Head of Coworking Business
Beehive/alstria REIT

FLEX OFFICE IN DEN TOP-7-MÄRKTEN

BERLIN

Hier sorgt die Mischung aus Coworking und Hybrid für die lebendigste Flex-Landschaft auf dem deutschen Markt.

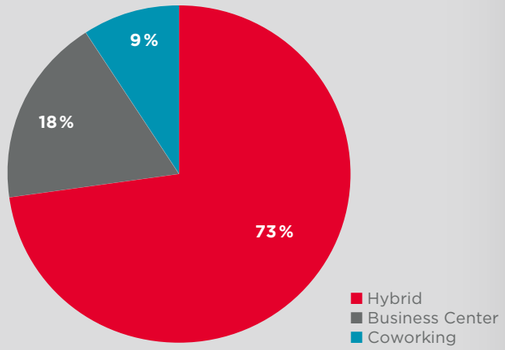
90
Betreiber

182
Standorte

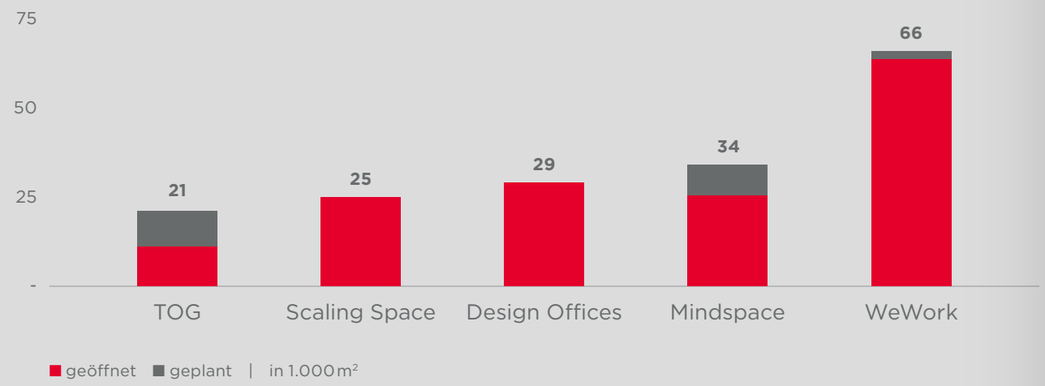
355.000
m² Flex-Fläche

Die Flex-Betreiber bieten in Berlin als hipper Startup-Hauptstadt den räumlichen Nährboden für unzählige Startups. Hier hat sich Coworking als Kategorie von Flex Office besonders stark etabliert. Es gibt gut doppelt so viele Coworking-Standorte wie jeweils in den beiden zweitplatzierten Märkten Hamburg und München. Wie üblich wird aber auch in Berlin der Markt von den Hybridanbietern dominiert: WeWork, Design Offices und Mindspace sind die größten Betreiber.

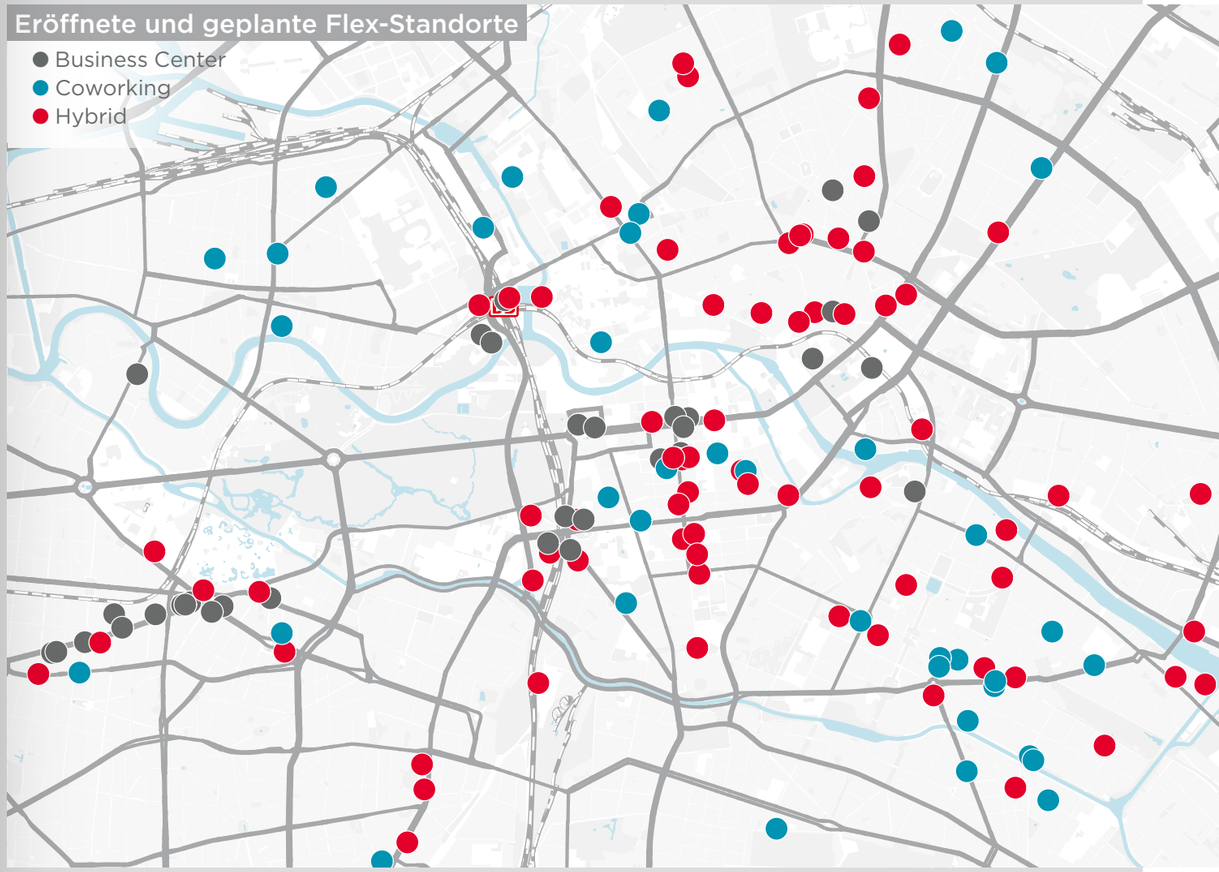
Flex Office–Flächen



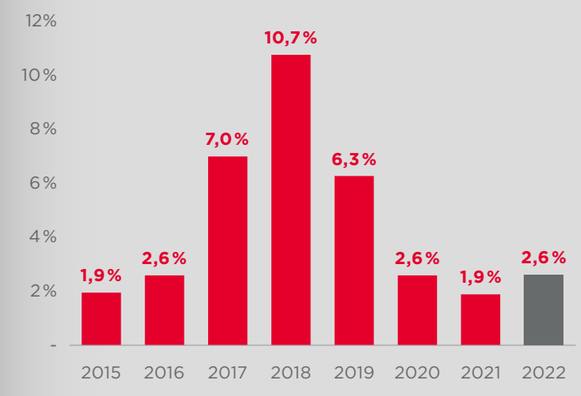
Top Flex–Betreiber



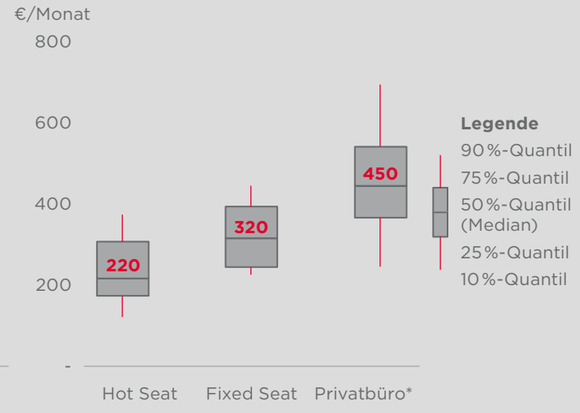
Eröffnete und geplante Flex-Standorte



Flex-Anteil am Gesamtbüroflächenumsatz



Angebotspreise Flex Office



* Angebotspreis für einen Arbeitsplatz im Privatbüro (i.d.R. privates Gruppenbüro)

DÜSSELDORF

Düsseldorf bleibt seinem Schwerpunkt als klassischer Dienstleistungsstandort treu und ist Deutschlands Zentrum für Business Center.

46
Betreiber

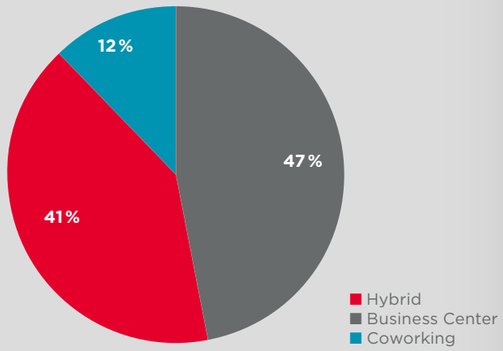
70
Standorte

99.000
m² Flex-Fläche

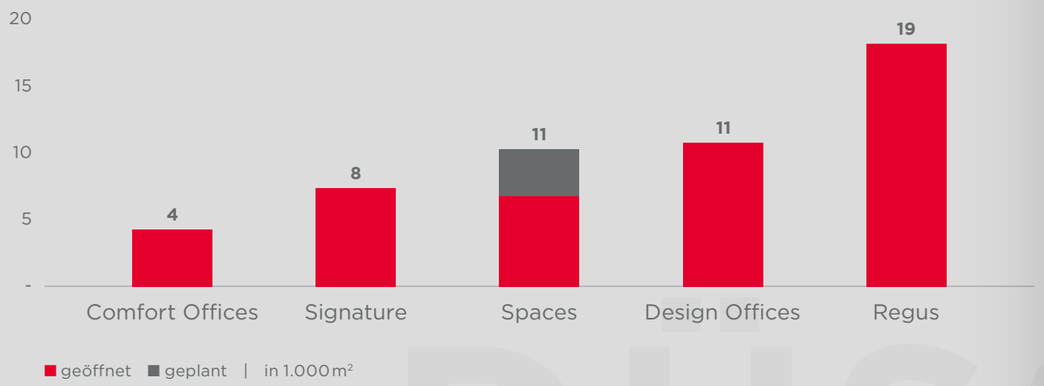
Düsseldorf gehört mit knapp 100.000 Quadratmetern Flex-Fläche zu den kleineren der Top-7-Märkte. Düsseldorf ist eine Stadt der Dienstleistungen mit vielen Beratungsunternehmen, eine Mode- und Handelsstadt. Entsprechend ist es der Markt mit dem höchsten Flächenanteil von Business Centern (47 Prozent – so viel wie in keinem anderen Top-7-Markt). Regus, Design Offices und Spaces sind die drei größten Betreiber.

Räumliche Schwerpunkte sind die Teilmärkte CBD (hier gibt es allein zehn Business Center) und der Medienhafen.

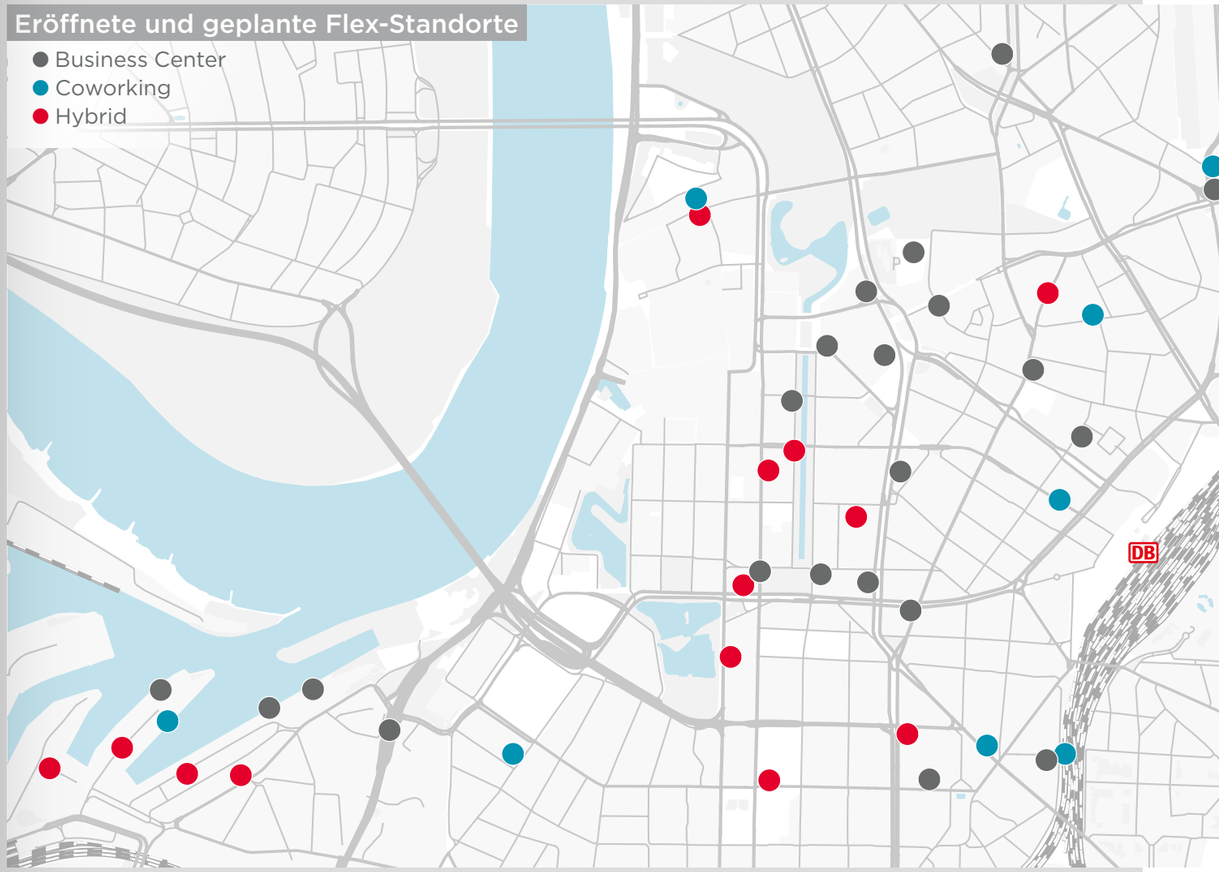
Flex Office–Flächen



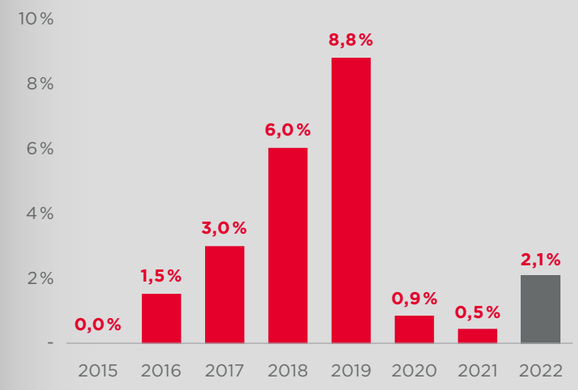
Top Flex–Betreiber



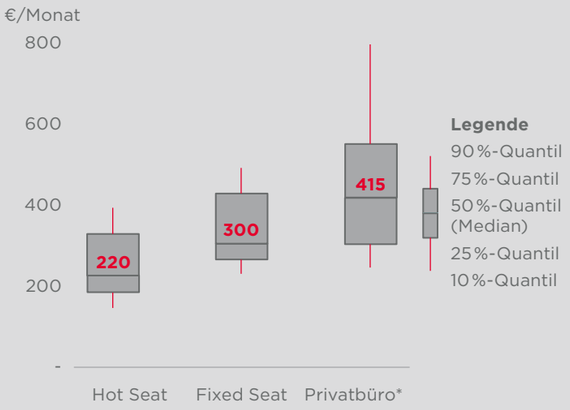
Eröffnete und geplante Flex-Standorte



Flex-Anteil am Gesamtbüroflächenumsatz



Angebotspreise Flex Office



* Angebotspreis für einen Arbeitsplatz im Privatbüro (i.d.R. privates Gruppenbüro)

FRANKFURT

Nicht nur Banken und Finanzdienstleister fragen Flex Office Space in der Finanzmetropole Frankfurt nach.

31
Betreiber

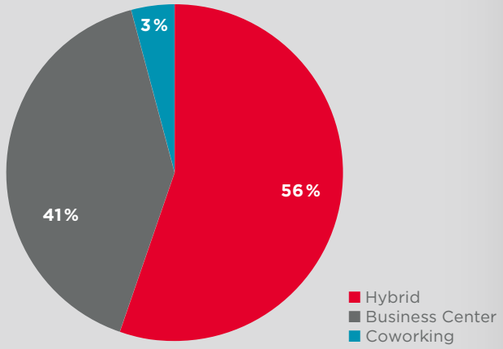
67
Standorte

147.000
m² Flex-Fläche

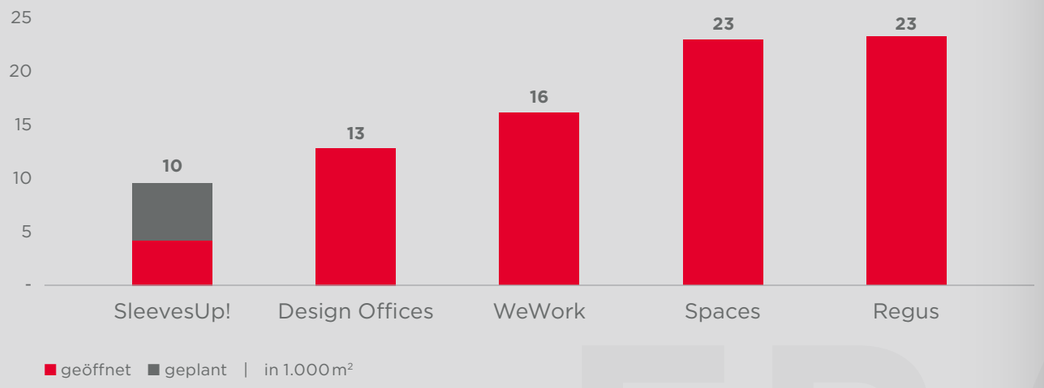
Die Finanz- und Bankenmetropole Frankfurt ist nach Berlin und München der beliebteste Standort für (internationale) Expansion von Flex Office-Betreibern. Die Hälfte aller Flex Office-Standorte sind Business Center, mehr als die Hälfte der Fläche (56 Prozent) entfällt aber auf Hybrid-Anbieter. Der Anteil von Coworking-Anbietern ist sehr gering. Regus, Spaces und WeWork sind die drei größten Betreiber.

Räumliche Schwerpunkte sind das Bankenviertel (insbesondere die Neue Mainzer Straße), die Lagen um die Oper und an der Friedrich-Ebert-Anlage sowie im Ostend (Hanauer Landstraße).

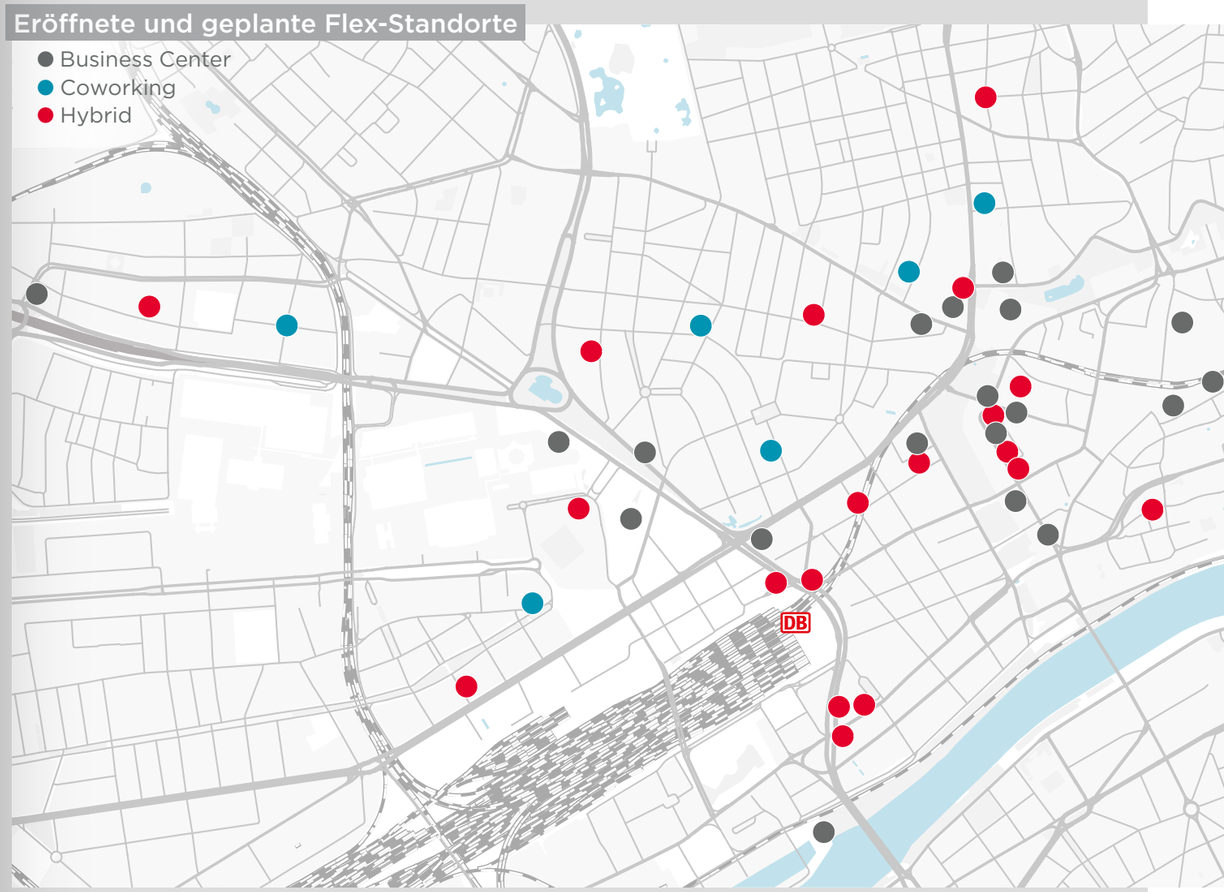
Flex Office-Flächen



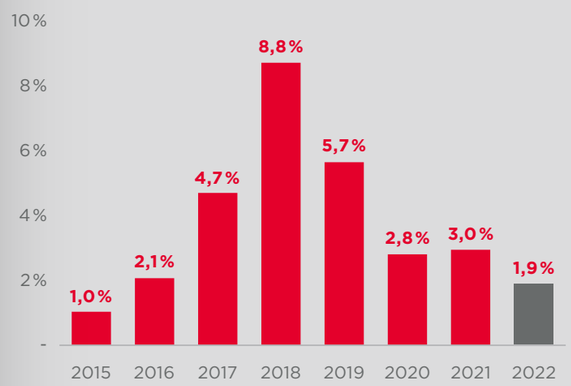
Top Flex-Betreiber



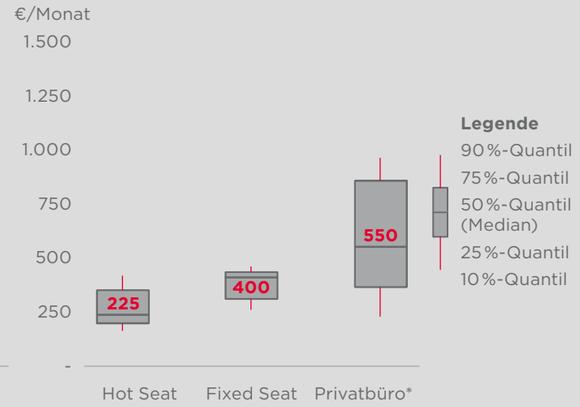
Eröffnete und geplante Flex-Standorte



Flex-Anteil am Gesamtbüroflächenumsatz



Angebotspreise Flex Office



* Angebotspreis für einen Arbeitsplatz im Privatbüro (i. d. R. privates Gruppenbüro)

HAMBURG

Norddeutschlands Flex-Markt Nummer Eins bietet attraktive Wasserlagen und ein vielseitiges Angebot an Flex-Standorten.

63
Betreiber

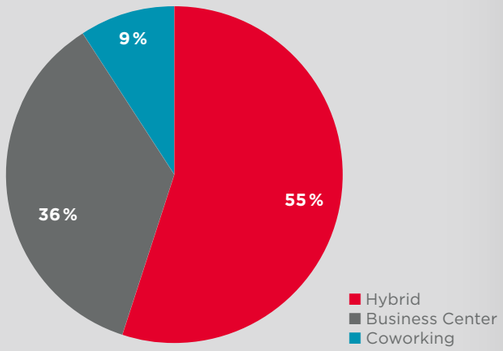
98
Standorte

152.000
m² Flex-Fläche

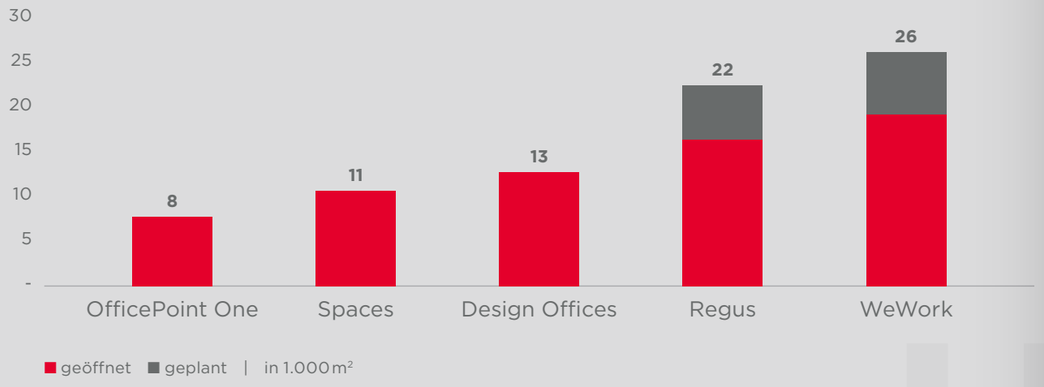
Mit einer vergleichbaren Fläche wie Frankfurt liegt Hamburg auf Rang drei unter den Top-7-Märkten. Rund 15.000 Quadratmeter Flex Office-Flächen befinden sich noch in Planung, d.h. sind bereits angemietet, aber noch nicht eröffnet. Darunter der WeWork-Standort in der Gerhofstraße sowie ein Standort von IWG im Elbtower. WeWork, Regus und Design Offices sind die drei größten Betreiber

Räumliche Schwerpunkte sind die Innenstadt, die HafenCity und die City Süd sowie Altona-Ottensen für Coworking Spaces.

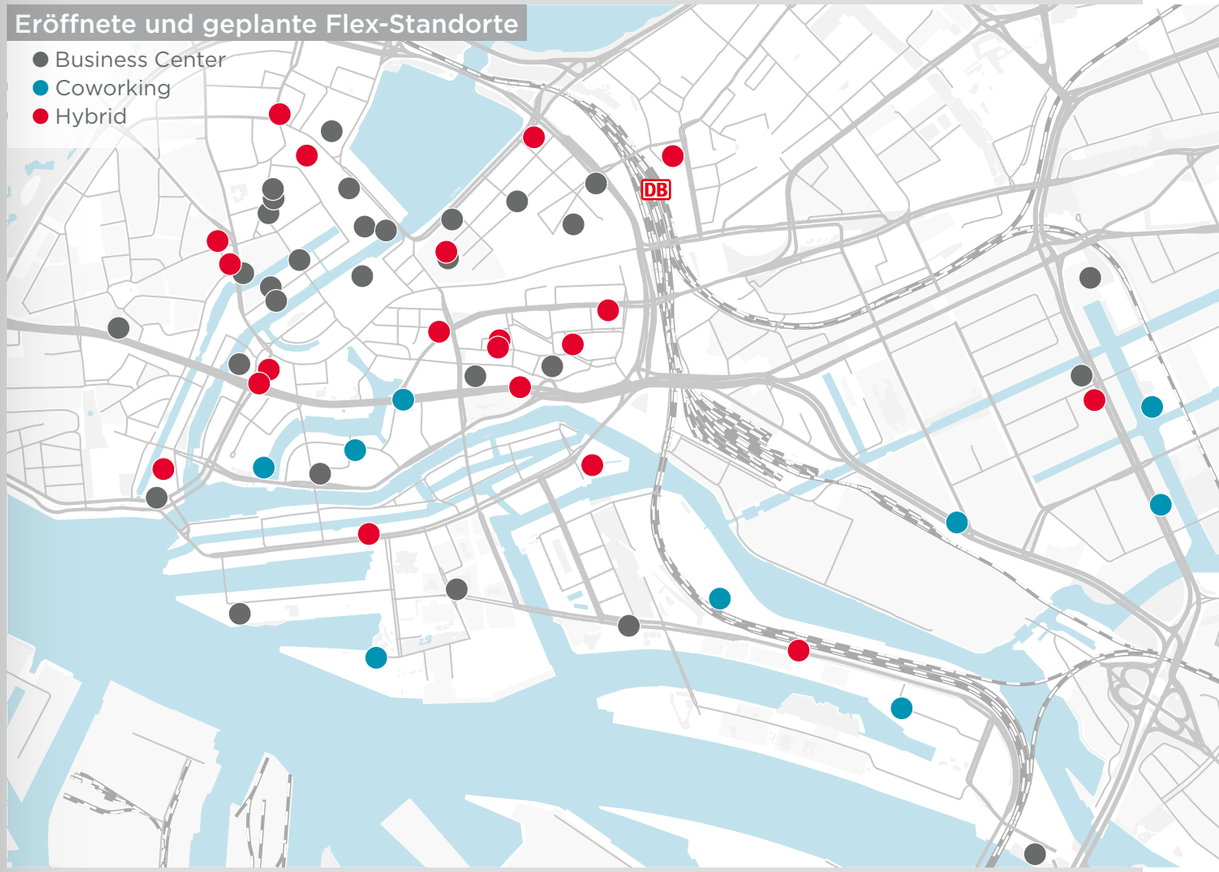
Flex Office-Flächen



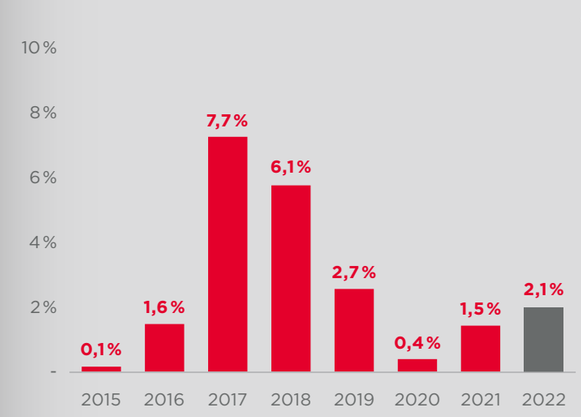
Top Flex-Betreiber



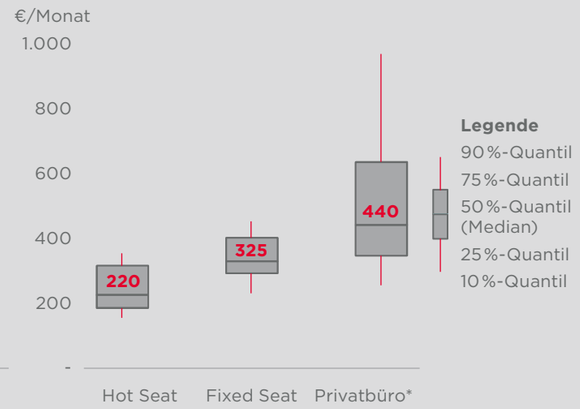
Eröffnete und geplante Flex-Standorte



Flex-Anteil am Gesamtbüroflächenumsatz



Angebotspreise Flex Office



* Angebotspreis für einen Arbeitsplatz im Privatbüro (i.d.R. privates Gruppenbüro)

KÖLN

Köln ist Medienstandort und für diese Branche ist Flex Office wie gemacht - hier geht es um Kommunikation.

35
Betreiber

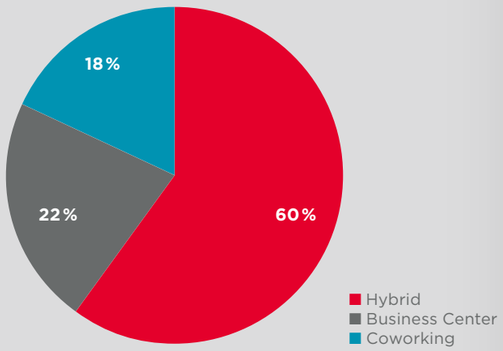
47
Standorte

80.000
m² Flex-Fläche

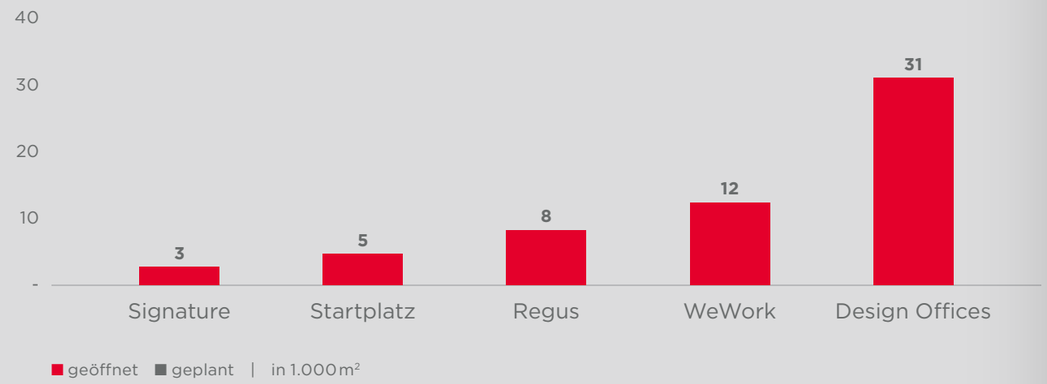
Köln als zweitkleinster Flex Office-Markt der Top-7 hat einen hohen Anteil an Coworking Spaces – sowohl hinsichtlich der Fläche als auch der Standortanzahl. Rund die Hälfte der 47 Standorte entfallen auf Coworking Spaces.

Design Offices mit großem Abstand vor WeWork und Regus sind die größten Betreiber vor Ort. Räumliche Schwerpunkte befinden sich in der Innenstadt vom Hohenzollern- bis zum Hansaring.

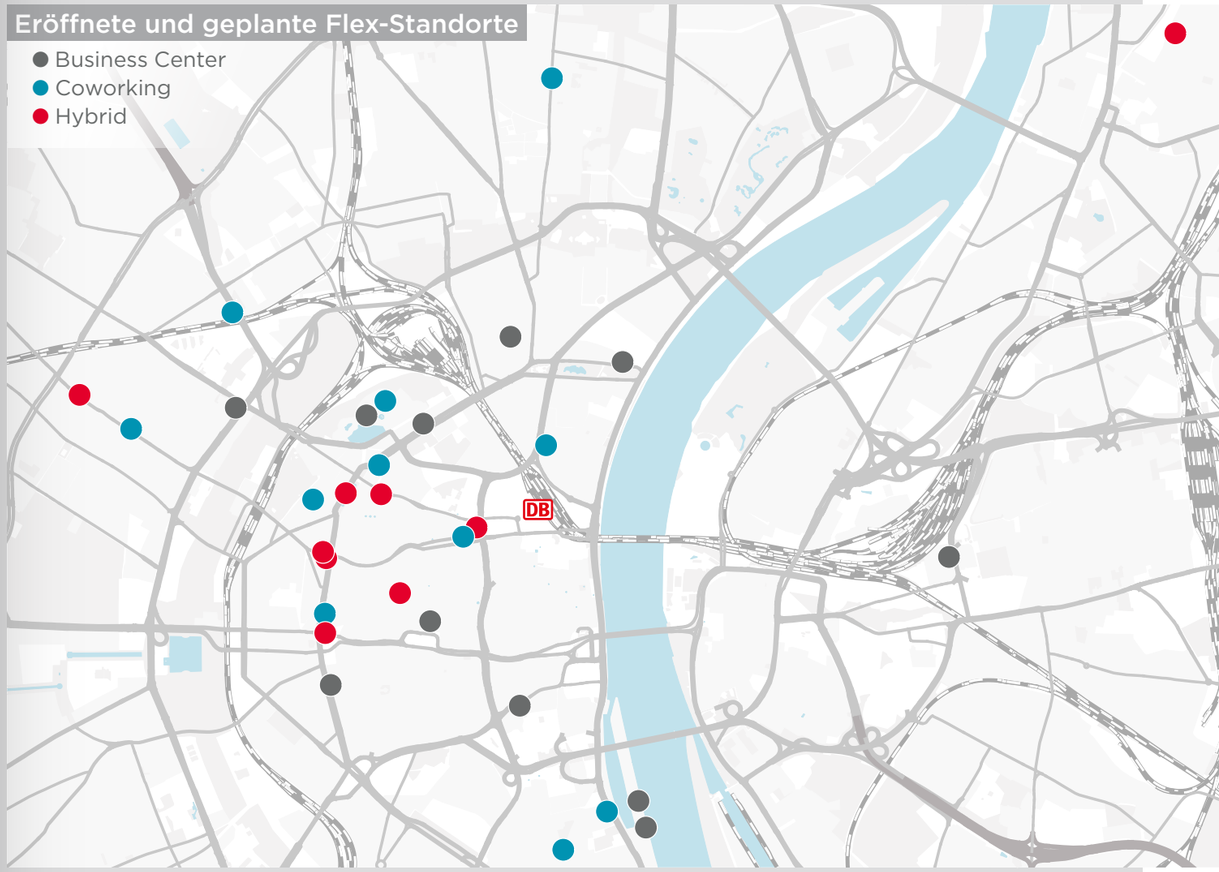
Flex Office-Flächen



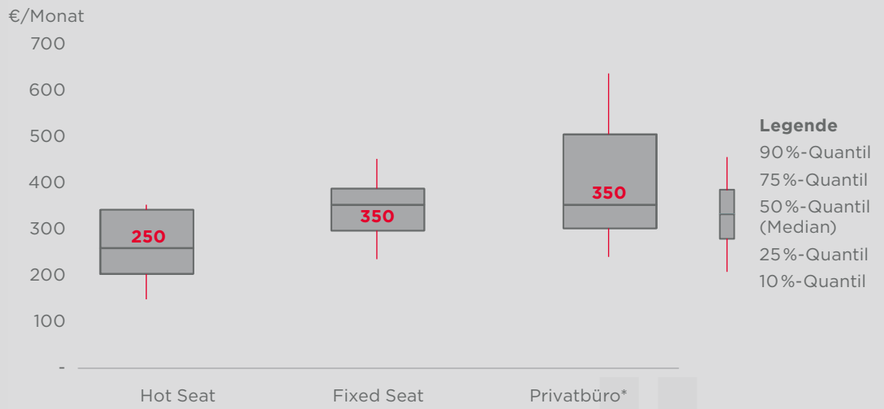
Top Flex-Betreiber



Eröffnete und geplante Flex-Standorte



Angebotspreise Flex Office



* Angebotspreis für einen Arbeitsplatz im Privatbüro (i. d. R. privates Gruppenbüro)

MÜNCHEN

Die bayerische Landeshauptstadt ist klarer Verfolger von Berlin in Sachen Flex-Hauptstadt – liegt aber deutlich dahinter.

47
Betreiber

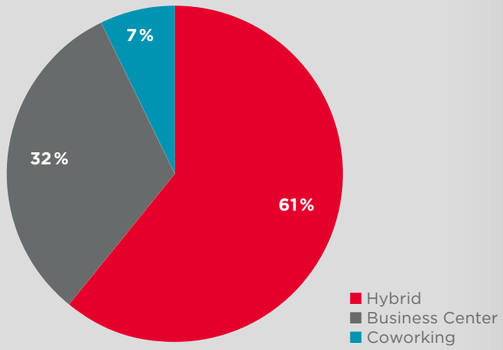
100
Standorte

235.000
m² Flex-Fläche

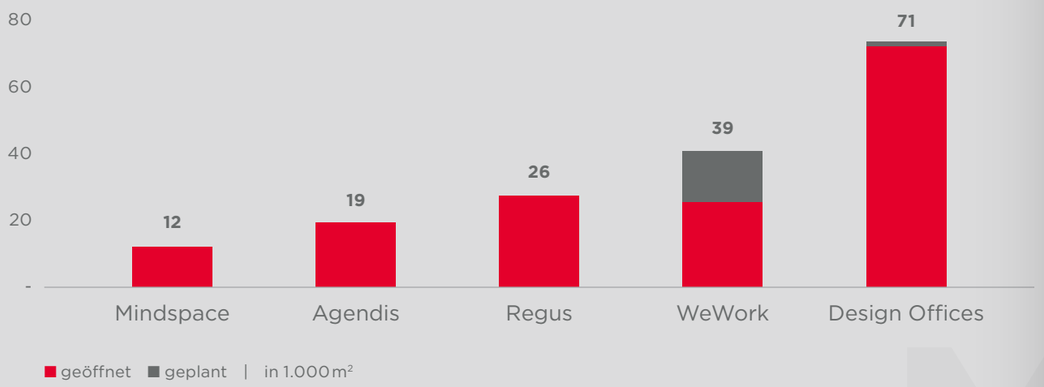
München ist zugleich ein starker Dienstleistungs- wie Industriestandort. Als zweitgrößter Flex Office-Markt der Top-7 gibt es hier eine hohe Nachfrage nach flexiblen Arbeitsplätzen. Die zwei größten Standorte Deutschlands (beide Design Offices) befinden sich in München und mit WeWork am Hauptbahnhof wird hier auch der drittgrößte eröffnen. Design Offices, WeWork und Regus sind die drei größten Betreiber in München.

Räumliche Schwerpunkte liegen innerhalb des Altstadtringes, am Ostbahnhof (Werksviertel und Munich Art District) sowie in den Gebieten Parkstadt Schwabing und Arnulfpark.

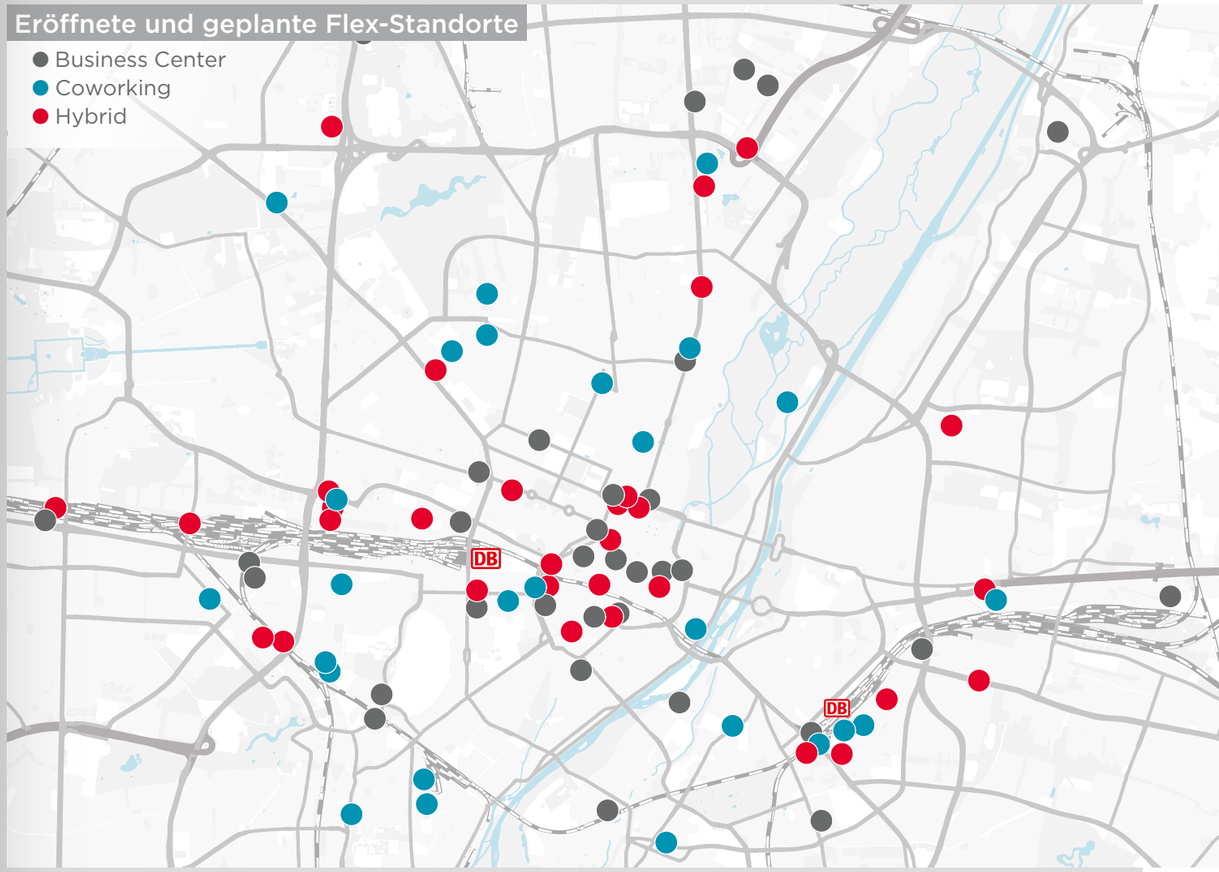
Flex Office-Flächen



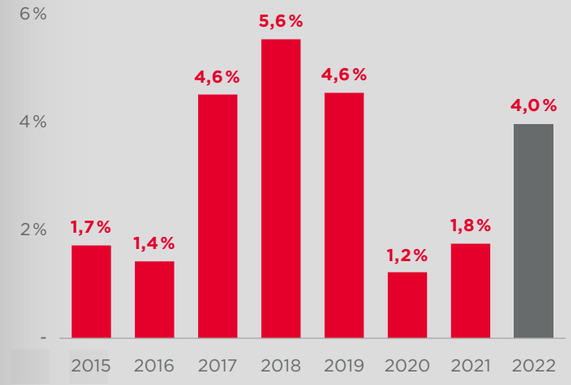
Top Flex-Betreiber



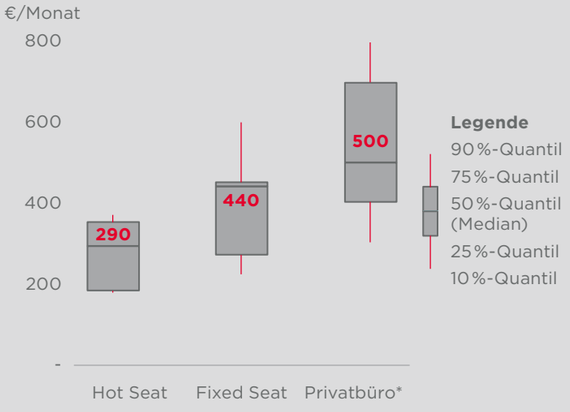
Eröffnete und geplante Flex-Standorte



Flex-Anteil am Gesamtbüroflächenumsatz



Angebotspreise Flex Office



* Angebotspreis für einen Arbeitsplatz im Privatbüro (i.d.R. privates Gruppenbüro)

STUTTGART

In der Automobilstadt Stuttgart sind Industrieunternehmen eine prädestinierte Flex-Nachfragegruppe.

25
Betreiber

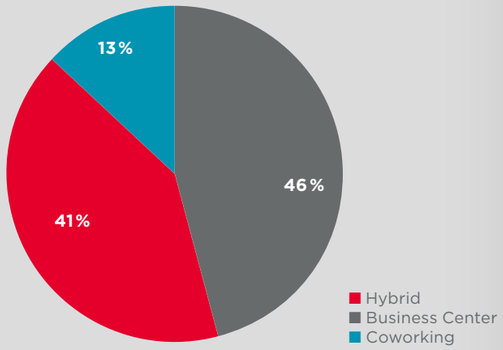
33
Standorte

46.000
m² Flex-Fläche

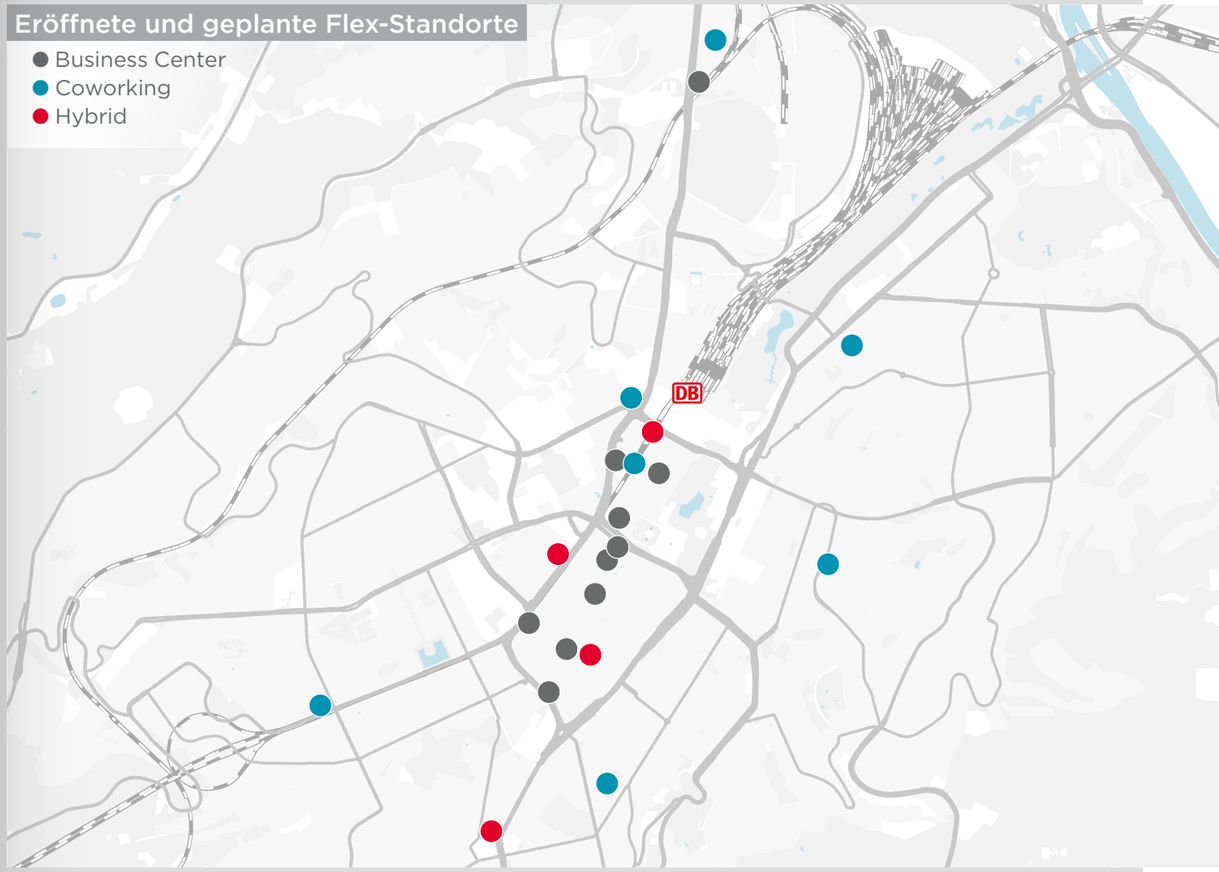
Stuttgart ist der kleinste unter den sieben Flex-Märkten: Gerade einmal 46.000 Quadratmeter an 33 Standorten. Business Center belegen fast die Hälfte der Fläche. In der Innenstadt gibt es zehn Business Center (inkl. zwei Planungen). Die drei größten Betreiber sind Design Offices, Regus und Agendis. Von den großen Hybridbetreibern ist nur Design Offices in Stuttgart ansässig.

Räumliche Schwerpunkte liegen in der Innenstadt, in Stuttgart-Nord sowie in einigen südlichen Stadtteilen.

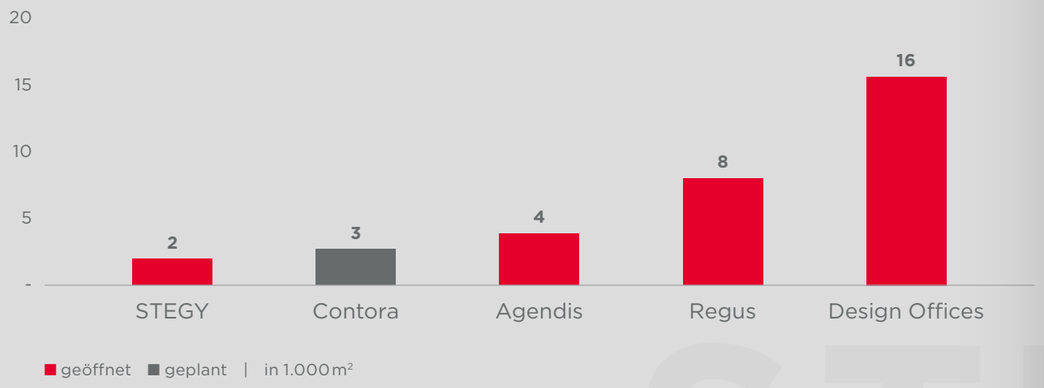
Flex Office-Flächen



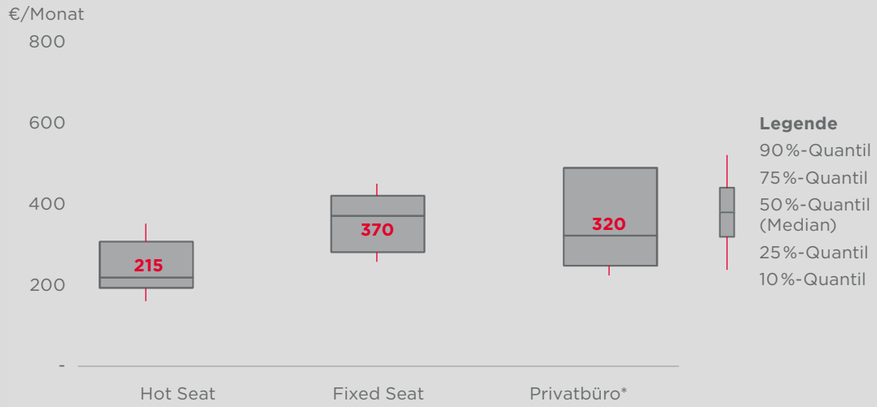
Eröffnete und geplante Flex-Standorte



Top Flex-Betreiber



Angebotspreise Flex Office



* Angebotspreis für einen Arbeitsplatz im Privatbüro (i. d. R. privates Gruppenbüro)

QUO VADIMUS, FLEXIBLE OFFICE SPACE?
EIN AUSBLICK

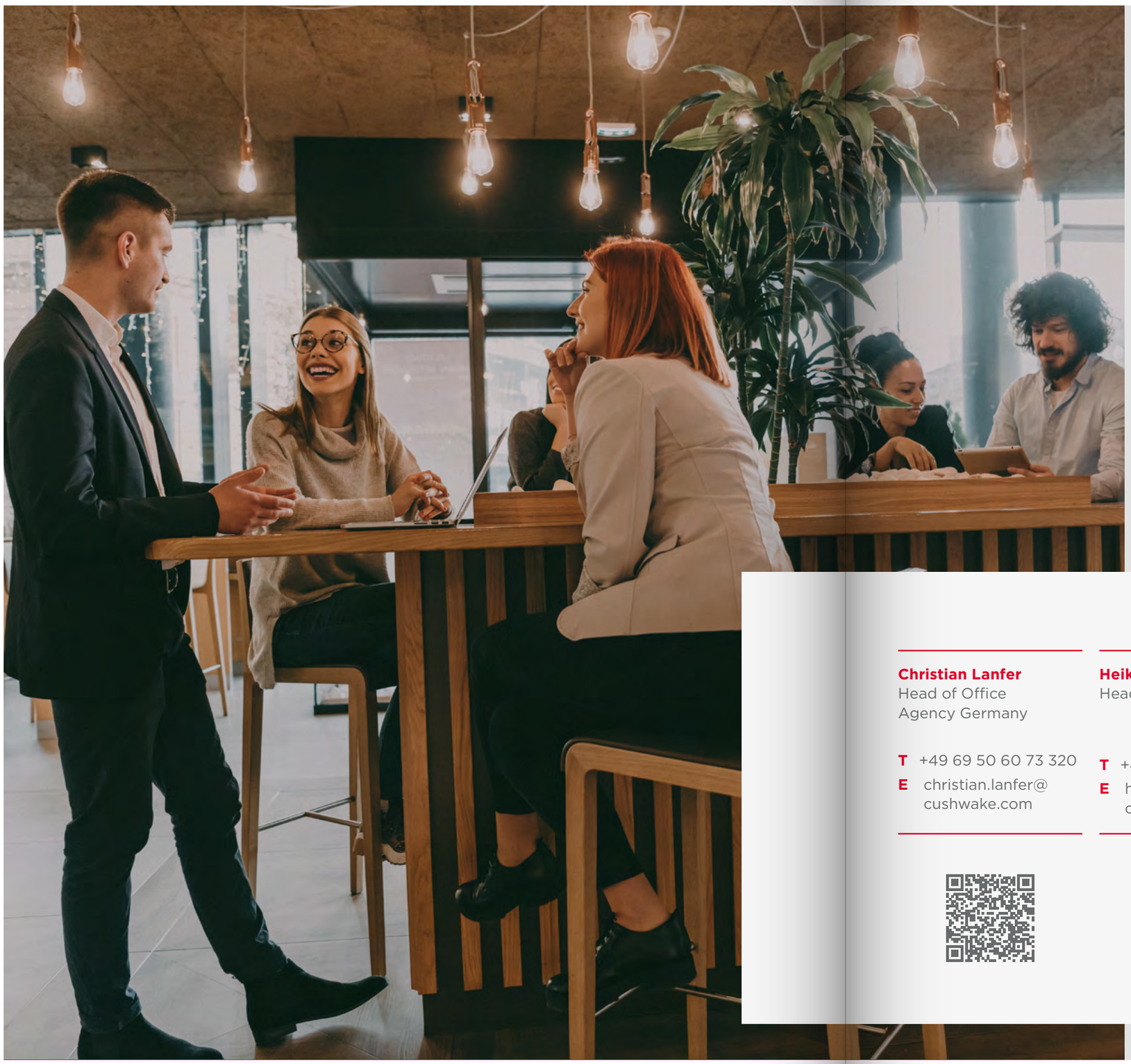
Die konjunkturelle Lage und der Ausblick sind eher verhalten bis schlecht – auch wenn die Rezessionsprognose nicht mehr so düster wie noch im Herbst ist. Inflation und Energieversorgungssicherheit drücken auf die Stimmung. In diesem Umfeld scheuen Nutzer traditionell große Veränderungen, sondern sind froh, wenn sie sich räumlich nicht bewegen müssen.

Aber dies wird durch die Veränderungen in der Post-Corona-Arbeitswelt durchbrochen. Denn hybride Arbeitsstrukturen mit Home Office-Anteil lassen die Nutzer ihre aktuellen Bürolösungen überdenken. Im Ergebnis orientieren sie sich hin zu qualitativ höherwertigen Büros in besseren Lagen. Denn so lassen sich die Talente am ehesten zurück in die Büros holen.

Jetzt und vor allem auch in Zukunft wird man flexible Büroflächen übrigens nicht nur bei den Flex Office-Betreibern selbst finden, sondern auch in „herkömmlichen“ Büroimmobilien. Die Immobilieneigentümer präsentieren mehr und mehr eigene Lösungen. Hier ist großes Potential vorhanden, welches das „Flex-Universum“ insgesamt vergrößern wird. Der Flex-Anteil von knapp über einem Prozent am gesamten Büroflächenbestand der Top-7-Märkte wird so noch um Einiges wachsen können. Eigentümer erkennen den Vorteil, flexible Arbeitswelten in der eigenen Immobilie zu haben. Und die gibt es nicht nur durch Vermietung an einen externen Betreiber, sondern auch durch eigenes Engagement: Von Kooperationen über Joint Ventures bis hin zur Gründung eigener Marken haben Eigentümer ein breites Spektrum an Möglichkeiten.

Flex Office spielt zukünftig also weiterhin eine Rolle, sei es aufgrund der hier angebotenen umfangreichen Flexibilität oder des modernen und hippen Arbeitsumfeldes. Dabei kann Flex Office als (dauerhafter oder temporärer) Baustein in der eigenen Arbeitswelt fungieren oder als Ort für die Komplettverlagerung.

KONTAKTE



KEEP IN TOUCH

Christian Lanfer
Head of Office
Agency Germany

T +49 69 50 60 73 320
E christian.lanfer@cushwake.com

Heiko Himme
Head of Berlin

T +49 30 72 62 18 330
E heiko.himme@cushwake.com

Helge Zahrnt | MRICS
Head of Research & Insight Germany

T +49 40 300 88 11 50
E helge.zahrnt@cushwake.com

Verena Saskia Bauer
Head of Marketing & Communications Germany

T +49 69 50 60 73 360
E verena.bauer@cushwake.com

Hier geht’s zur **digitalen** Broschüre.

Diese Informationen sind ausschließlich für den Empfänger bestimmt und wurden in gutem Glauben aus öffentlichen und anderen, auch externen Quellen erstellt. C & W (U.K.) LLP German Branch (C&W) hat die von Dritten bereitgestellten Informationen nicht überprüft und übernimmt keine Verantwortung für deren Richtigkeit und Vollständigkeit. C&W übernimmt keine Haftung für die Verluste einer anderen Partei, die nicht der beabsichtigte Adressat der Information ist und sich dennoch auf diese Informationen verlässt. Obwohl alle zumutbaren Vorkehrungen getroffen wurden, um die Richtigkeit der Informationen zu gewährleisten, sind Änderungen und Bestätigungen vorbehalten. C&W übernimmt keine Haftung für Schäden, die aus Informationen entstehen, die von Dritten stammen und die einer Überprüfung bedürfen. Kein Mitarbeiter von C&W hat die Befugnis, eine Zusicherung oder Garantie abzugeben, die in irgendeiner Weise in Bezug zu den Informationen steht. Einzelne Änderungen bleiben ausdrücklich vorbehalten. Zahlenangaben sind auch dort, wo nicht ausdrücklich gekennzeichnet, als Circa-Angaben zu verstehen, für deren Richtigkeit keine Gewähr übernommen wird. Zur Vervielfältigung dieser Informationen, sowohl in Teilen als auch im Ganzen, ist zuvor die schriftliche Zustimmung einzuholen.

© 2023 C & W (U.K.) LLP German Branch.
Alle Rechte vorbehalten.