

聚焦·联合办公空间资本路径

优客工场 CFO 闫凌阳畅谈 IPO 规划 上市时间表未明确

■本报记者 王丽新

随着商业模式的跃迁,作为全球化布局的中国共享办公领导者,优客工场占据了行业领先地位。三年前,创始人毛大庆做的是将桌子租给创业者的生意,如今的优客工场,提供一站式办公服务,企业会员聚能平台,服务上下游企业,带来变现潜力。

完成 C+轮融资后,优客工场估值已达 110 亿元人民币。有接近优客工场人士向《证券日报》记者表示,作为科技部 2017 年独角兽名单上国内共享办公领域唯一一家独角兽企业,优客工场正在按各项上市标准进行准备,包括划定上市的资产包范围,但上市时间表尚未明确。

划定上市资产包

据 VC SaaS 数据显示,2017 年,我国共享办公空间运营商的数量已经达到 3459 家,预计在 2020 年将会超过 5000 家。目前看来,优客工场、纳什空间、梦想加、氧空间等头部企业正在抢占第一梯队。

作为最早迈入这一行业的头部企业,优客工场目前拥有“13 万+”的用户,全球布局 160 个共享办公空间,“6000+”家人驻企业,近 900 家服务商。互联网平台年用户增长率达到“8 万+”,增幅近 400%。

完成 C+轮融资后,优客工场已经开始为上市做全方位准备。据优客工场 CFO 闫凌阳向《证券日报》记者透露,以提供企业服务为目的的直营办公空间运营、企业会员和个人会员的线上增值服务,还有楼宇管理输出这三大业务板块,目前被市场看好。

联合办公领域并购不断 头部公司优势尽显

■本报记者 王 峰

就如前的商办租赁市场而言,联合办公已经不再是新兴概念,而是租赁写字楼空间的主力军,也是商办地产战略的重要组成部分。6 月 12 日,好租联合全联房地产商会联合办公分会,根据运营规模、运营效率等多维度,发布了 2018 年联合办公品牌排行榜。其中优客、纳什、氧空间位居前三。而头部 TOP20 玩家里,目前有

在直营共享办公空间业务方面,与国内其他同行相比,优客工场是全球网络化扩张,在国内以一线城市和重点新一线、二线城市为主,境外如在美国、新加坡和印尼等地均有布局。未来发力会更加重视香港和深圳的“粤港澳”大湾区。而除了优客工场布局的空间外,其并购持有的洪泰创新空间、无界空间以及服务覆盖粤港澳大湾区的 Wedo 等资产已经逐步进行并表处理。截至目前,优客工场总管理面积达 50 万平方米,其优势是跨多个城市圈网络化运营,用科技和系统将管理的边际成本达到最佳平衡。

在互联网增值业务方面,优客工场的 App 已经更名为优鲜集。优客工场创始人毛大庆曾表示,互联网平台化业务是优客工场所有业务中的核心与枢纽业务,也是 ucommune 最核心的商业模式,以分布式算法导出流量收入,用优客工场的集约化系统放大平台的聚合效应,让优鲜集成为所有中小微企业可以充分展示、运行、征信背书、撮合交易,优化其独特商业模式的平台,而中国拥有全世界最大的奋斗者群体,APP 优鲜集从社交作为切入点,赋能这个群体,让他们更轻松地在国内外工作。

闫凌阳也向《证券日报》记者透露,对优客工场来说,包括智能门禁、智能会议系统、人脸识别等办公服务都将互联网化和 IOT 化,通过智能化、互联网来优化办公空间效能和高效企业服务。目前市场非常看好在 B 端切入 C 端工作场景的服务。物联网 IOT 和共享办公天生具有化学反应,优客工场已经在行业内率先实现智能化,让空间更好地为工作人群服务,满足其工作、生活和休闲等方面的需求。

在楼宇管理输出业务方面,优客

工场将集中在核心城市布局,偏重增量市场。一般情况下,优客工场会进行 3 年—4 年服务周期的深度参与。比如从一幢写字楼的招商、设计阶段就介入,在竣工之前进场指导,此后在管理运营方面以优化服务提升出租率为目标。在收费模式上,从介入开始就收取品牌费,每年根据租金收入分成。在闫凌阳看来,未来,开发商和空间持有方都会成为优客工场的合作伙伴。

据闫凌阳透露,楼宇管理输出业务已逐步有项目落地,未来三年,优客工场将依靠自营品牌积累的经验,力争在管理输出方面实现管理面积翻倍的目标。简言之,优客工场将在自身体系内培育办公空间的管理品牌。

值得一提的是,闫凌阳强调,在目前全球布局的 160 个场地面积中,直营场地空间面积超过 90%。剩余部分为管理输出模式下的空间面积。但是,这个比重会不断迭代,即未来在各个一线城市和新一线城市,会看到更多优客工场管理输出的办公写字楼或是办公空间,不断有会议室等办公空间被共享,甚至赋能楼宇中的办公人群。

扩大规模平衡成本

在闫凌阳看来,随着越来越多服务业在核心城市发展,越来越多小型松散式项目性管理理念的企业出现,加上人们移动办公服务习惯的迭代改变,共享办公室将成为解决大城市病的重要手段,也是调高存量空间资产效率的手段,不断帮助大城市中的企业优化办公固定成本结构,从而在企业服务领域寻得一条非传统的赛道。

在这条赛道上,从 2015 年开始为创业者服务的商业模式正不断被丰富

享经济相同,联合办公市场已经度过了一窝蜂扩张的阶段,马太效应逐渐显现,强者越强,弱者淘汰,产品服务升级与精细化运营,成为联合办公品牌发展的重点方向。

同时,最近一段时间,联合办公的租金不断上涨。对此,好租数据研究中心主任匡健锋表示,“在这一波上涨恰好证明了联合办公正在从一个边缘的、小众的、只针对初创企业的产品,逐步变成了市场主流产品”。

和迭代,基于共享办公空间赋予空间的服务理念和专业化程度,未来在办公空间领域可能出现开发商和运营商专业化分工的现象。随着空间增量开发不断放缓,共享办公空间运营商有望成为所有空间服务的主导者。

闫凌阳进一步称,优客工场创业之初有很多社区的第一代办公服务产品是为创新创业者服务,这些创新企业不断成长“毕业”后,办公需求升级,此外,像会计师事务所、法律知识产权服务、网络线上营销服务、人力资源等服务型传统行业等需要驻场服务客户的办公需求也在高速增长,新生需求扩大了行业规模,同时促使运营商根据市场升级产品线,让用户有“经济舱”,也有“头等舱”和“商务舱”可选,从而扩大企业规模。

锚定三大业务资产包后,优客工场接下来要做的是,扩大规模平衡成本,让每一个单店在第三个运营会计年结束之前实现盈利,并在服务平台上相互赋能。

值得注意的是,在扩张规模方面,闫凌阳表示,优客工场拿地从来不是盲目的,符合多重标准才能以最快的速度覆盖投入成本,快速回笼资金。如此一来,即使不考虑会员制的增值服务费收入,也可以在基础空间领域缩短实现单店盈利的周期。

从精细化控制装修成本到提高溢价,闫凌阳表示,一定要考虑对项目开发、运营时间节点和专业改造成本的把控。

闫凌阳直言,空间规模和主要在核心城市达到办公网络化和社区运营成熟后,三大业务板块优化组合战略会步入收获期,入驻会员和线上会员基数不断增加,服务的广度和厚度不断提升,优客工场这个企业商业社交平台和资源整合平台届时将进入利润全面释放期。

此外,尽管如今很多联合办公品牌开始将业务线向二、三线城市下沉,但一线城市仍然是很多品牌市场布局的重要一步。就当前在“北上广深”等一线城市的发展布局,尤其是核心商圈的实力规模,一直是衡量联合办公品牌运营实力的核心指标。从城市布局上看,品牌进驻数量最多的是上海,超过广州进驻数量的 4 倍,对比各城市品牌进入环比增速,上海增速保持领先。

58 集团设立 1 亿元理赔基金 联手万科等打造“全行业真房源”

■本报记者 王 峰

房源真实性一直是人们找房过程中最为看重的因素,建立可靠的行业真房源体系,对满足百姓找房需求、建设健康发展的经纪行业具有至关重要的作用。

为此,58 集团作为平台方与我爱我家、中原地产、21 世纪不动产中国、万科物业、麦田房产、中环互联、新环境、龙湖冠寓等房地产行业服务领域合作伙伴,联手发起“双核保真,以筑筑势”全行业真房源签约仪式,并达成了未来共同推动和完善全行业真房源体系的共识。

基于这一目标,本次大会首创行业“真房源”的全标准体系,58 集团与领先经纪企业以共建标准、共享资源为内核,与房地产行业各家经纪公司联手各展所长,实现房源售前“中介+平台”双核验,售后“全流程+全品牌”全保障的房产服务平台真房源产品机制建设。

同时,58 集团资深副总裁 & 安居客 CEO 庄建东在现场表示,为更好推进全行业真房源长效机制的建设,58 集团将准备 1 亿元理赔基金,保障“双核保障”房源的用户体验,未来也将与各家公司在用户资金安全、行业数据互通等方面加强合作赋能。

据悉,此次 58 集团设立理赔基金,意在为“真房源”行动建立更充分的履行保障机制。庄建东透露,设立 1 亿元理赔基金,是希望通过多种方式加速推进全行业真房源长效机制,推动上下游企业共同建立行业统一标准和长效机制,这在经纪行业和房产交易市场还是首次,将为行业建立公正、合理的规则体系提供制度保障。

58 集团 CEO 姚劲波表示:“全行业真房源是实现共赢局面的必要条件,大家遵循真房源,不仅能让行业更有尊严,还能提高每个人的效率。58 集团也将坚持平台战略永不自营,100 年不动摇的发

万科称将维持城中村房租稳定 未来或引入教育养老等新业务

■本报记者 王 峰

6 月 10 日晚,一封《13 万富士康员工代表致万科、房东及监管部门书》再度引发舆论对深圳城中村改造问题的关注。

据悉,事件起因系万科进驻富士康龙华工厂担忧的清朝新村进行改造,深圳富士康员工担忧城中村房租将增加 2 倍-3 倍。以富士康产业工人为主体的租客们表示,万科在顾及民生与企业转型考虑下,介入城中村综合整治业务,提升城中村居住环境,工人代表欢迎并全力支持。但是,在以往“万村计划”业务开展过程中,出现了一些有悖于改造初衷、伤害租客群体利益的事件,13 万富士康产业工人代表因此致书万科、房东、监管部门,表明自身立场,维护合法权益。

租客们的要求主要集中在,为搬离的租客预留缓冲时间并提供过渡房源,退还需要搬离租客的租房押金,对每年的租金进行最高涨幅限制,并增加改造后的房源数量等 10 项诉求。

此前,在部分城中村改造过程中,有租客表示清退通知来得太突然,给他们带来了诸多不便。不过,万科相关负责人解释称,万科不存在要求业主在短暂的限制时间内完成清租的情况,房屋清空交付的时间完全由业主自行决定。“万村模式”均采用滚动式腾挪的形式以求给租户的影响降至最低。即首批房屋(一般楼栋数为数个位数)清空交付后,万科立即启动装修改造,完成改造后,让下一批待清空房屋的租户搬至完成改造的房屋居住,以此类推。

《证券日报》记者在某个仍处于改造中的城中村也看到,同时施工的楼栋数量确实不多,紧邻的未施工楼栋中,租客仍在正常居住生活。

“城中村改造涉及千千万万的业主和租客,不可能让所有人在搬家换房的过程中都 100%满意,毕竟搬家换房就是个麻烦事,当然企业对于一些确实有特殊困难的群体,也应该给予额外帮助,更好地履行企业的社会责任。”有业内人士称。

维持房租稳定

而对于租客们就房租上涨问题的担心,6 月 11 日晚,万科方面发布了一则《关于万村计划参与清湖村等深圳城中村改造的情况说明》,予以了回应,公司承诺将维持城中村租金的稳定。

万科方面指出,虽然公司在房屋的消防、管线、室内装修、运营维护等方面的投入力度很大,付出的改造成本较高,但万科将利用三十多年房地产开发经验,在更集约的户型面积内集合完整的功能空间并努力维持单间公寓的月租金稳定,为租户提供更加安全和舒适的居住环境。

至于有租户认为全面改造后的城中村公寓价格会大幅上涨而带来经济压力,万科方面表示,事实上,改造前后的租金价格是处于同等区间,例如在坂田新围仔项目中,新围仔城中村未改造的单房均价在 800 元/月,两房一卫均价在 1100 元-1200 元/月,两房一卫均价在 1250 元/月,改造后泊寓的价格区间为 798 元-1398 元(含家家私家电);在福田玉田村,未改造的单房价

展方向,持续加大投放,服务全行业。”

姚劲波还指出,未来 58 会通过流量优势、产品革新、技术升级、创新服务为行业赋能。将“临感”VR 看房、智能找房、轻 SaaS 工具、智慧门店系统、房产经纪大学、招聘赋能等重磅武器有机结合,在保证真房源的基础上,助推行业有序发展,树立更好的营商体系,促进房地产市场健康、稳定成长。

据悉,58 集团房产平台与品牌经纪公司企业会坚持和强化“开放-共享-协作”的共建格局,实现平台与经纪公司的分工与共赢。而国内多家市场优质房产服务公司积极响应,也有利于在全行业形成聚合效应,激励更多商家和机构加入进来,共建房地产行业新秩序。

“我们相信行业分工,相信我们去赋能的行业比我们自己做要更好、更专业、更高效。我们更愿意贴地飞行,把利润投入到技术研发和为合作伙伴赋能的市场运营中,为数百万、上千万中小服务业的企业提供服务。”姚劲波表示。

相关数据显示,58 集团已成为国内房地产生活服务市场最为领先的开放平台和行业整体推动力。目前覆盖全国 5 万家经纪公司、7 万个楼盘和千余家品牌公寓机构,超过 130 万、全行业近九成经

纪人使用 58 集团提供的房产服务。此外,每天超过 3000 万用户在 58 同城、安居客、赶集网上查找房产信息。

有业内人士指出,作为房地产服务市场迄今发起企业最具领先性、全行业最大规模参与的联合誓约行动,本次倡议不仅体现了 58 集团作为共享的行业基础平台的引领和创造价值,更有望与行业领先企业一起,对全行业产生显著的示范和带动作用,引领行业形成企业主动优化服务、用户获得全面保障的良性发展态势,显著推动房地产行业和市场健康、可持续发展。

北京商业房产前5个月均价3.4万元涨21% 购房逻辑从套现变持有自用

■本报记者 王丽新

“3·26”政策实施之后,北京商办市场遭受重击,甚至一度出现零成交的断崖式下滑现象。然而从近期数据来看,沉寂一年多的商办市场正悄然生变。

据统计数据显示,今年前 5 个月,北京商业产品成交均价 34485 元/平方米,同比上涨 21%;成交金额 403 亿元,同比下降 58%;目前存量 18341 套,同比持平。

“虽然整体商办市场仍在低位运行,但或得益于租赁政策的利好影响,5 月份,北京市商业地产销售额环比小幅上涨 7%。”诸葛找房数据院首席分析师陈雷向《证券日报》记者表示,不过未来商业地产是否能持续回暖还有待观察。另有房企管理层表示,经过一年多的调整,开发商已经找到突围之路。二季度以来,资产配置、持有运营和自用需求开始在商办市场发力,甚至出现个别项目月均销售额高达 1 亿元的现象。

部分商办项目突围

事实上,2017 年底,北京商业市场就出现了回暖迹象。在 2017 年“3·26”调控政策实施几个月后,商办市场告别了“零成交”。不过,这些成交量来自于真正的商业办公产品,而整体市场一年

以来都在低位运行。

有房企管理层表示,对于已经拿到商业地块的开发商来说,无非两条路。一条是卖掉,找商办类机构整合,但这也意味着每平方米能卖 3 万元的资产要降价到 2 万元才能达成交易,损失很大;另一条是转为自用,可以做联合办公,但资金沉淀量大。

据《证券日报》记者观察,在商办市场重新挂牌的混沌中,依照地段、配套和总价逻辑,有两类销售型商办资产是目前散售市场中的“爆款”。第一种是总价在 500 万元以下的核心地段商办资产,尤其是“TOD”模式接驳地铁的商办项目;第二种则是在政策利好的区域中心,且有 shopping mall 和办公集群等配套落地,总价 3000 万元左右的商办项目。此外,在整体市场,总部办公需求虽仍很大,比如位列北京规划的科技创新带上的科技园等处。

以今年前 5 个月商业销售排行榜 TOP30 中位列第 19 位的龙湖西宸广场为例,该项目位处西三环,目前每平方米均价约为 5 万元,2018 年以来,连续数月散售月度意向成交 30 套以上。此外,该榜销冠项目龙湖长安天街,位于长安街西延线门头沟区域内,受新首钢、AI 科技园和医疗等产业集群拉动办公需求,据项目相关人士介绍,其总价 3000 万元户型比总价 300 万元户型

好卖。截至目前,该项目成交 69 套,金额达 3.09 亿元。

据龙湖方面向本报记者介绍,今年将在灵山新区推出 20 万平主题商业综合体熙悦天街。作为龙湖在北京的第五座天街,亦是龙湖商业在“空间即服务”(SaaS)新理念下的首个天街,在产品打造及销售逻辑上都将翻开新的一页,锁定更优质资产客户。在整体市场,还将在海淀区紧邻华为总部区域推出满足总部办公需求的商办项目。

龙湖 2018 年多个商办项目齐发,商业逻辑与传统有何不同?

脱手赚钱转向持有自用

值得注意的是,以往北京散售商办市场是投资者的地盘,从国贸到望京,1000 万元买入 2000 万元卖出,低买高卖是典型打法。但在国内资金难以出海、理财收益降低、炒股风险大,住宅新项目供应量小,互联网投资烧钱等多种背景下,再加上国内租赁市场租金收益持续走高,高端客群已经意识到,从资产配置、自用和持有租赁逻辑来看,商办业态仍具有保值和稳定回报的属性。

据龙湖内部人士称,如今出手全款购房的商办业主,已不是借助杠杆高位套现的那一批客户。一方面,购房者对

于商办产品的预期已经从“投机”转向“合理资产配置”,“稳定”、“保值”是商办当下的新身份,城市核心或区域核心稀缺资产是首选。另一方面,在“空间即服务”理念下,深度参与城市空间和服务重构的开发商,都在不断升级商办空间运营解决方案,用更合适的产品和服务,撬动了商办产品的自用逻辑。

与传统商办市场认知大相径庭的是,据龙湖方面透露,目前在购买龙湖长安天街的客户中,自用需求客户占比高达 60%,其中写字楼自用客户高达 80%。西宸广场项目目前自用客户集中为小自用与多套连买自用,占项目整体认购(成交)比例达 67%以上。

不难看出,困境之下,找到破局点需要新逻辑,而让商办类项目“回归商业、办公属性”政策,倒逼开发商重新定位商业地产业态的运营路径和销售逻辑,催生了商办市场突围新路径。

横向对比看,一线城市同比增幅最高点出现在 2016 年 9 月份,这恰是“930 新政”出台的时候,随后此类城市房价同比增幅曲线开始收窄。受一线城市房价降温的影响,到了 2017 年下半年,二线城市三、四线城市也呈现了降温的态势,即同比增幅曲线从高位开始下行。

在上述 100 个城市中,2018 年 5 月份,房价最高的城市为深圳,达到 55874 元/平方米,而房价最低的城市则为荆门,为 4412 元/平方米。从城市分类中可以看出,燕郊成三、四线城市中房价最高的城市,达到了 20966 元/平方米的水平。另外,统计显示,目前房

价突破 2 万元/平方米的城市共有 11 个,包括深圳、上海、北京、燕郊和珠海等。而在房价同比下跌排行中,香河、大厂、燕郊和廊坊等环京城市房价下跌最明显,跌幅分别达到了 26%、24%、21%和 20%。

严跃进称,5 月份 100 城房价同比增幅继续收窄,充分体现了“房住不炒”的政策效应。尤其是部分城市群中的中小城市,房价已经出现了明显降温。不过,有些城市房价上涨的新苗头也比较明显,即房价潜在上涨的动力依然强劲。同时,部分高端楼盘也拿到了预售证而入市,这都会带来房价的反弹。

百城房价连续9个月破1.2万元 环京4城房价跌幅超20%

■本报记者 王丽新

百城住宅成交均价已经连续 9 个月突破 1.2 万元/平方米,其中,三、四线城市住宅成交均价已经连续 9 个月超过 1 万元/平方米。

据易居研究院监测数据显示,2018 年 5 月份,100 个城市新建商品住宅成交均价为 12514 元/平方米,环比增长 0.7%,同比增长 11.3%。受 5 月份成交量相对较好,部分中高端楼盘入市等因素影响,当前房价有所抬头,相比 4 月份 12422 元/平方米上涨了 92 元/平方米。

易居研究院智库中心研究总监严