

Krönika: Hur ska fastighetsägare förhålla sig till coworking?

<https://fastighetssverige.se/artikel/kronika-hur-ska-fastighetsagare-forhalla-sig-till-coworking-30458>

Cushman & Wakefields Milena Kuljanin skriver, bland annat, om vad Weworks intåg kommer att innebära för kontorsmarknaden i Sverige.

Publicerad den 14 December 2018

Sverige Milena Kuljanin, Occupier Services & Research på Cushman & Wakefield skriver här om vad Weworks kommande intåg i Sverige kommer innebära, samt ett par handfasta tips till ägare av kontorsfastigheter.

Det har nog inte undgått någon i fastighetsbranschen att Wework öppnar sin första nordiska mötesplats i Stockholm under våren 2019. För några veckor sedan deltog jag i en paneldiskussion på Stora Kontorsdagen (anordnat av Fastighetssverige och Lokalt) om Weworks intåg i Sverige där Wework beskrevs som fastighetsbranschens "disrupter". Trots att renodlade coworking-tytor inte utgör mer än en procent av den totala kontorsstocken i Stockholm, är det en av de mest omtalade trenderna. Coworking-operatörerna har expanderat kraftigt de senaste åren och nästintill fördubblat sitt utbud i Stockholm under 2018. Tillväxten av flexibla kontor har skakat om fastighetsbranschen och sett ett ökat antal fastighetsägare utveckla nya strategier för att införliva flexibilitet i sina portföljer. Även om svenska fastighetsägare upplever att de är lyhörda för kundernas behov medger många att de misslyckats med att uppmärksamma behoven i tid. I grunden handlar coworking om att frilansare, start-ups och företag delar kontorsyta och ingår i en community där de utbyter kunskap och tjänster i betydligt större utsträckning än på traditionella kontorshotell. Coworking-operatören hjälper medlemmarna att mötas på kontoret, via events och inte minst genom skraddarsydda digitala plattformar. När Weworks medlemmar själva fått berätta varför de valt Wework poängterar samtliga det sociala sammanhanget och utbytet med andra entreprenörer och företag. När vi på Cushman & Wakefield genomförde en omröstning bland nästan 100 aktörer inom fastighetsbranschen identifierades flexibilitet som den faktor med störst påverkan på branschen. När våra hyresgästrådgivare utvärderar kundernas behov inser vi att det ligger mycket sanning i det som redan beskrivits många gånger förut: Vi lever och verkar i en värld av ständig förändring. Ny teknik, nya affärsmodeller, förändrade beteendemönster och en alltmer global värld medför nya utmaningar. Många av våra kunder vet inte hur deras verksamhet kommer att se ut om tre eller fem år. I en sådan värld är det inte hållbart av fastighetsägare att enbart erbjuda långa hyreskontrakt. Coworking är inte längre intressant för bara frilansare och start-ups. Medlemssegmentet som växer snabbast inom Weworks portfölj är företag med fler än 1 000 anställda. Dessa utgör idag en fjärdedel av kundbasen och de tecknar både korta och långa avtal. Storbolag väljer coworking för flexibiliteten och kostnadseffektiviteten men också för tillgången till ett globalt nätverk av företag och mötesplatser. Vi är många som undrar hur marknaden för coworking kommer att påverkas av en ekonomisk nedgång. Skeptiker menar att coworking är en "hype" och ett resultat av stark ekonomisk tillväxt. Det är dock osannolikt att trenden reverseras i lågkonjunktur. Efterfrågan på flexibilitet är ett resultat av många samverkande faktorer. Analytiker som följer trenden menar att det är mer troligt att fler företag kommer att efterfråga än mer flexibilitet och färre långtidskontrakt i osäkra tider. I kölvattnet av den globala finanskrisen 2008 växte coworking kraftigt i London. Till följd av ekonomiska åtstramningar och osäkerheter i arbetsmarknaden uppkom nya arbetssätt och fler människor som tog sig an tillfälliga uppdrag i sociala miljöer där de kunde bryta känslan av isolering och knyta nya kontakter. Coworking utmanar den traditionella modellen genom att det förändrar hyresgästernas förväntningar på produkten och avtalet. Hur kan fastighetsägare förhålla sig till den nya trenden? Förutom att hyra ut kontorsyta till professionella operatörer finns det tre huvudsakliga strategier som fastighetsägare överväger: ingå partnerskap med en professionell aktör, köpa upp en coworking-aktör eller att utveckla egna coworking-koncept. London är den globalt största marknaden för coworking sett till både utbud i kvadratmeter och antal operatörer. Ett antal fastighetsägare i Storbritannien, inte minst British Land, har utvecklat egna coworking-koncept, men de allra flesta hyr ut till professionella operatörer. Den positiva effekten har inneburit mer attraktiva byggnader och områden, men allteftersom operatörernas ytor och kunder blivit större har fastighetsägarna upplevt tilltagande konkurrens och att avståndet till kunderna ökar. Konkurrenten har förstärkts ytterligare av att Wework nyligen börjat förvärva fastigheter. De flesta fastighetsägare som Cushman & Wakefield pratat med i Storbritannien anser inte att de själva har organisationen eller expertisen för att ta sig in på marknaden och konkurrera med etablerade coworking-aktörer. En viktig nyckel till framgång hos Wework är företagets globala nätverk av nästan 300 000 medlemmar i cirka 90 städer och 30 länder, och därtill en stor grupp av så kallade community managers som brygger möten och främjar relationsbyggande. I USA har Wework stärkt sin marknadsposition genom partnerskap med leverantörer av diverse supportfunktioner. Med dessa har de kunnat hjälpa sina medlemmar att få mer prisvärd och lättåtkomlig tillgång till bland annat HR-tjänster och sjukvård. Wework har dessutom en stark kultur och ett attraktivt varumärke som centerar kring tillhörighet, kreativitet, mening och samhällsnytta – värdeord som står högt i kurs hos unga människor. I Sverige har ett antal fastighetsägare ingått partnerskap med professionella aktörer, investerat i etablerade operatörer eller till och med börjat utveckla egna coworking-koncept. Andra fastighetsägare är mer avvaktande. Oavsett vilken strategi svenska fastighetsägare anammar framåt kräver tillståndet i branschen, ekonomin och världen, nytänkande aktörer som kan hjälpa kunderna att navigera en snabbväxande tillvaro. Det finns idag en uttalad uppfattning om att fastighetsägare är alltför passiva och att de med stöd av rådande marknadsförhållanden dikterar villkor innan de diskuterar hyresgästens behov. Inte sällan upplever företag som söker kontorslokaler att de i stor utsträckning måste anpassa sina behov efter fastighetsägarnas krav. I takt med att coworking växer behöver fastighetsägarna flytta fokus till mer konkurrenskraftiga och kundorienterade lösningar i form av till exempel förenklade hyresavtalsprocesser, utökad service och tillämpning av ny teknik som hjälper hyresgästen att förbättra användarupplevelsen. Milena Kuljanin, Occupier Services & Research

Milena Kuljanin
Bild: Cushman & Wakefield
Milena Kuljanin.

- Eddie Ekberg

eddie@fastighetssverige.se