

Disruption or Distraction

Flex Space
goes beyond



12 Secondary Cities im Porträt

Plus: Aktuelle Entwicklungen in den Big 7
und Analyse der Rentabilität



Auswahl an Publikationen von JLL Research zum Thema

Flex Space

Vorwort

Ist Flex Space die Zukunft oder nur der neueste Immobilien-Trend? Flexible Angebote von Coworking bis Hybrid-Modell bleiben auch im Sommer 2019 hochaktuell für den Büroimmobilienmarkt. Die Betreiber sind weiterhin sehr expansiv und viele Akteure – Eigentümer, Nutzer, Banken, Projektentwickler – befassen sich mit diesem Phänomen. In einem Marktumfeld, das durch Flächenknappheit gekennzeichnet ist, mieten die Betreiber immer mehr Flächen. Nahezu wöchentlich werden neue Standorte eröffnet. Diesen Trend analysierten wir bereits ausführlich auf europäischer Ebene und für die sieben deutschen Büroimmobilienhochburgen, die Big 7.

Während das Wachstum in den Big 7 anhält, nehmen immer mehr Betreiber auch die sogenannten B-Märkte ins Visier – getreu dem Motto: „Wer A sagt, muss auch B sagen“. Wir verwenden den Begriff Secondary Cities in dieser Studie für die zehn größten Büromärkte abseits der Big 7 sowie für zwei weitere Wirtschaftszentren. In welchem Umfang ist Flex Space ein Thema in diesen Secondary Cities und wie groß sind diese Märkte? Die zwölf Secondary-Märkte haben wir entsprechend analysiert. Zunächst beleuchten wir aber die aktuellen Trends am allgemeinen „Flex-Markt“. Dazu gehören der Markteintritt neuer internationaler Betreiber sowie neue Möglichkeiten der Kooperation zwischen Eigentümern und Betreibern. Ein Blick auf die Marktsituation in den Big 7 rundet das Kapitel über die aktuellen Entwicklungen ab. Erstmals analysieren wir zudem die Rentabilität von Flex Space-Standorten, in dem wir die Umsätze den Mietausgaben gegenüberstellen.

Wir freuen uns über Ihr Interesse an unserer Studie und wünschen viel Spaß beim Lesen.

Flex Space:

Auf Expansionskurs mit neuen Produkten

Flex Space – eine Definition

Büroarbeitsplätze, die von einem Betreiber zu flexiblen Konditionen in Hinblick auf Laufzeit, Anzahl und Preis angeboten werden. Die Nutzer profitieren dabei von vorhandener Büroinfrastruktur und weiteren Dienstleistungen des Betreibers.

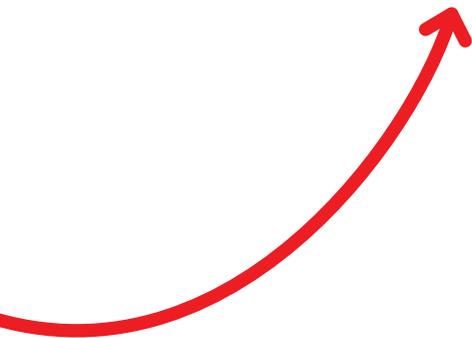
Flex Space ist auch weiterhin einer der vorherrschenden Trends am Büroimmobilienmarkt. Das aus den angelsächsischen Ländern kommende Konzept hat sich in Deutschland mittlerweile fest etabliert. Die Zahl der Anmietungen und Eröffnungen in den sogenannten Big 7, den größten deutschen Büromärkten (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, München und Stuttgart), wächst rasant. Das stärkste Wachstum entfällt dabei auf Betreiber, die ihre Standorte nach dem Hybrid-Modell ausrichten.

Gründe für den Erfolg von Flex Space sind die flexiblen Vertragskonditionen, die momentan geringe Flächenverfügbarkeit am Büroimmobilienmarkt, der einfache Anmietungsprozess, die Services des Betreibers sowie der Austausch mit der Community. Als Nutzer werden sowohl kleine Startups als auch mittlere und Großunternehmen angesprochen. Ihnen allen kann Flex Space Vorteile bieten (siehe bereits publizierte JLL-Studien).

Der Markt für flexible Büroflächen ist weiter in Bewegung: Neue Betreiber treten ein und immer mehr Immobilieneigentümer befassen sich verstärkt mit dem Thema. Die Expansionsgeschwindigkeit in den Big 7 hält unvermindert an.

Space as a Service: Neue Betreiber erobern den Markt

Knotel aus den USA oder The Instant Group aus England sind zwei Beispiele für eine neue Art von Betreibern, die nun auch in Deutschland ihre Expansion vorantreiben. Sie bieten ein Produkt an, das sich mit **Managed Flex Space as a Service** beschreiben lässt. Diese Betreiber sind nicht die ersten, die individuelle Flächenlösungen anbieten. We-Work, Design Offices und Regus haben mehr oder weniger vergleichbare Konzepte in ihrem Produktportfolio. Allerdings bieten Knotel und The Instant Group ausschließlich Managed Flex Space as a Service an.



Klassifizierung von Flex Space

Business Center

- Fokus auf Private Offices
- seriöses Business-Umfeld
- leistungsstarkes Serviceangebot

Zielgruppe: konventionelle Büronutzer



Hybrid-Modell

- Kombination von Open Space und Private Offices
- trendiges Design

Zielgruppe: diverse, Schwerpunkt auf Großunternehmen



Coworking

- hoher Anteil Open Space
- Fokus auf Kommunikation und Kollaboration
- trendiges Design

Zielgruppe: Startups, Freelancer



Der Unterschied zu etablierten Flex Space-Formaten ist der individuellere Zuschnitt auf die Kundenbedürfnisse.

Die Flächen werden exklusiv für den Kunden ausgebaut und zur Verfügung gestellt. So kann die eigene Corporate Identity im Flächendesign herausgestellt werden. Auch der Sicherheitsstandard kann individueller angepasst werden. Flexibilität wird durch kurz- bis mittelfristige Laufzeiten gewährt und durch die Möglichkeit, kurzfristig alternative Flächen zu nutzen. Der Betreiber organisiert und betreibt die gesamte Fläche vom Ein- bis zum Auszug und bietet verschiedene Services an. Der Community-Gedanke, der im Coworking einen hohen Stellenwert hat, spielt hier keine Rolle. Der Vorteil für die Kunden liegt in geringeren Kosten und Zeitaufwand vor dem Einzug und nach dem Auszug. Im Gegenzug werden während der Nutzungsdauer höhere Kosten im Vergleich zum traditionellen Büro veranschlagt. Der Weg geht somit in Richtung Betreiberimmobilie.

The Instant Group ist seit rund 20 Jahren als Makler für Serviced Offices (Business Center) aktiv. Zudem betreibt das Unternehmen seit langem solche Managed Spaces in England. Vor rund zwei Jahren intensivierte es die europaweite Expansion. The Instant Group sucht und mietet Flächen erst mit einem Kunden und verfügt bisher in Deutschland über zwei Standorte mit rund 11.000 m² Mietfläche. Knotel dagegen mietet Flächen auch spekulativ an und sucht parallel oder anschließend einen Nutzer. Der Markteintritt in Deutschland gelang mit der Übernahme von Ahoy! in Berlin. Aktuell verfügt Knotel über vier Standorte mit rund 9.000 m² Mietfläche. Beide Betreiber planen eine starke Expansion in den kommenden Monaten.

Neue Optionen für Immobilieneigentümer

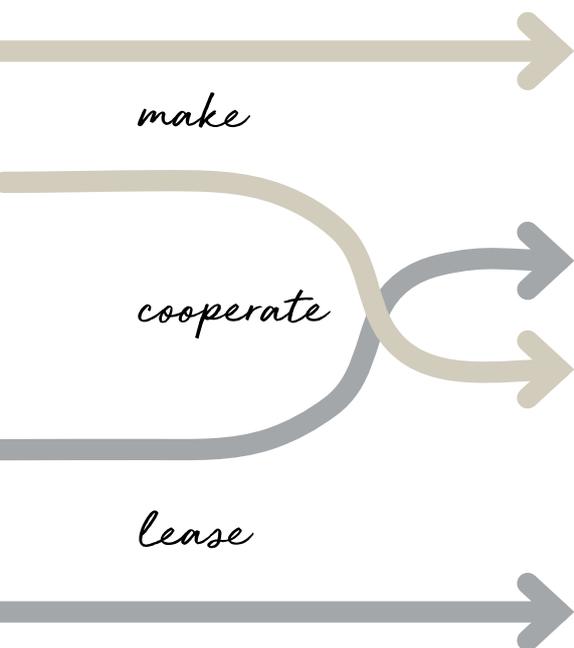
Immobilieneigentümer und -investoren befassen sich seit geraumer Zeit mit Flex Space. Viele haben bereits Erfahrungen mit Betreibern aus vergangenen Mietvertragsverhandlungen und alle treibt die Frage nach der Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells um.

Die geringe Transparenz am Flex Space-Markt und die erst junge Betreiberhistorie lassen Eigentümer vorsichtig agieren. Wichtige Fragen sind: Wie hoch ist der Belegungsanteil durch Flex Space in der eigenen Immobilie? Welche Sicherheiten bietet der Betreiber? Ab wann verdient der

Eigentümer Geld – unter Berücksichtigung der Ausbaukostenzuschüsse und sonstiger Incentives? Reicht die technische Gebäudeausrüstung für die zu erwartenden höheren Menschenmengen?

Von den Wachstums- und Ertragschancen des Flex Space-Marktes wollen viele Eigentümer profitieren. Investoren akzeptieren die Betreiber immer öfter als Mieter. Dabei wird der Anteil von Flex Space im Gebäude sowie im eigenen Portfolio für eine gute Beimischung und entsprechende Risikoverteilung intensiv geprüft.

Selbst aktiv werden oder an einen Betreiber vermieten? Diese Argumente zählen für Eigentümer.



Eigene Marke
Gründung einer eigenen Flex-Marke (z.B. Alstria mit Beehive, Tishman Speyer mit Studio oder in England British Land mit Storey)

Pro: Einnahmemöglichkeiten durch Erweiterung des Produktportfolios; neue Kundengruppen	Contra: Expertise notwendig; hohe Kapitalbindung; Übernahme des Betriebsrisikos
--	---

Management Agreement
Eigentümer beauftragt Betreiber mit Errichtung und Betrieb

Pro: Beeinflussung des Betriebs ohne Investment in operative Kompetenz/Expertise; Partizipation am Betriebsergebnis; Management Fee als Anreizinstrument	Contra: Identifizierung geeigneter Betreiber; Betriebsrisiko beim Eigentümer (Parteien können jedoch tiefere Kooperation eingehen (Joint Ventures) und Betriebsrisiko teilen)
--	---

Traditionelle Vermietung
Vermietung an Flex-Betreiber

Pro: Standardisierte Ausführung über Mietvertrag; kein Betriebsrisiko; Mietpreis ist Einnahme	Contra: Eigentümer trägt das Bonitätsrisiko; keine Partizipation am Betriebsergebnis
---	--

Eine Alternative ist die Vermietung an einen White-Label-Betreiber, bei dem der Eigentümer Vorgaben zum Design machen kann.

Die Bandbreite der Möglichkeiten für ein Engagement ist sehr groß und reicht von der Vermietung an einen Betreiber bis hin zur Gründung eines eigenen Betreiberunternehmens. Dabei stellt sich für die Eigentümer die Frage, vermieten, selbst eine Marke gründen oder mit einem Betreiber kooperieren.

Kooperationen zwischen Eigentümer und Betreiber werden auch in Deutschland stärker ins Bewusstsein rücken.

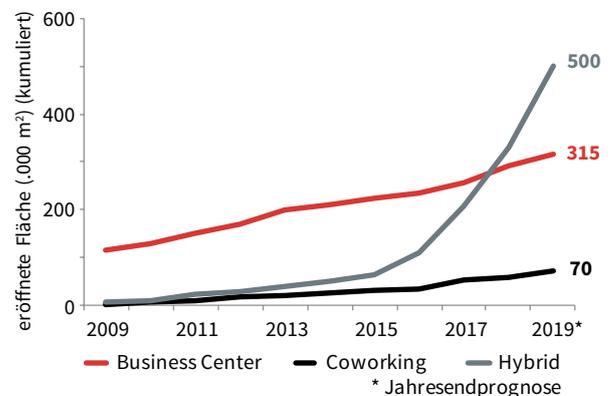
In den angelsächsischen Ländern sind solche Kooperationen zwischen Eigentümern und Betreibern bereits stark verbreitet, beispielsweise kooperiert Brookfield mit Foris oder Blackstone mit The Office Group. Es ist zu erwarten, dass auch in Deutschland die Chancen solcher Kooperationen stärker ins Bewusstsein der Akteure rücken.

Um stärker den Wünschen der Nutzer hinsichtlich Flexibilität nachzukommen, könnten Eigentümer die Konditionen in ihren Mietverträgen flexibler gestalten. Aber gerade den institutionellen Eigentümern fallen solche Zugeständnisse schwer. Die hinter den Fonds stehenden Immobilienanleger bewerten traditionell lange Laufzeiten, das heißt sichere Einnahmen, positiver als die etwaige Chance auf zusätzliche Rendite.

Big 7: Flex Space weiter auf Wachstumskurs

Die Expansionsgeschwindigkeit in den Big 7-Märkten hält unvermindert an. Aktuell sind an 600 Standorten 1,1 Mio. m² Fläche angemietet. Eröffnet haben die rund 260 Betreiber bereits 800.000 m². In den vergangenen drei Jahren sind die eröffneten Flächen pro Jahr um rund ein Drittel gewachsen. In der untenstehenden Abbildung ist dieses Wachstum für die drei Typen Business Center, Hybridmodell und Coworking aufgeführt.

Big 7: Eröffnungen von Flex Space im Zeitverlauf



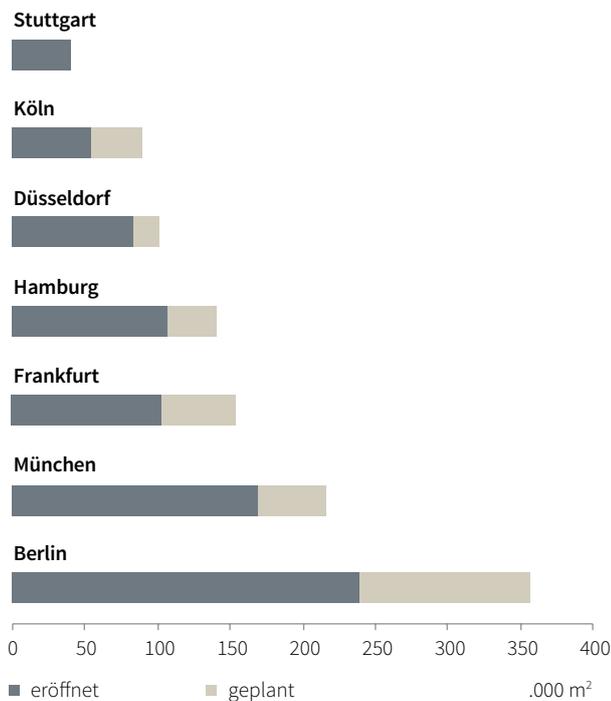
Die **Business Center**-Betreiber sind seit vielen Jahrzehnten fest am Markt etabliert. In den letzten Jahren setzen auch sie vermehrt auf Expansion. So hat Regus seit Anfang 2018 14 neue Standorte eröffnet. Zudem sind neue lokale Business Center-Betreiber in den Markt eingetreten oder haben expandiert. Bis Ende 2019 werden rund 315.000 m² in eröffneten Business Centern zur Verfügung stehen. Die **Coworking**-Flächen werden bis dahin auf 70.000 m² angewachsen sein. Da hier die einzelnen Standorte deutlich kleiner sind (durchschnittlich 300 bis 500 m²), ist die Gesamtfläche viel geringer. Die Flächen der **Hybridbetreiber** wachsen seit 2016 um 50 bis 90 % pro Jahr.



Im Jahr 2018 hat die Fläche der Hybridstandorte die der Business Center überstiegen, in 2020 wird sie mehr als doppelt so groß sein.

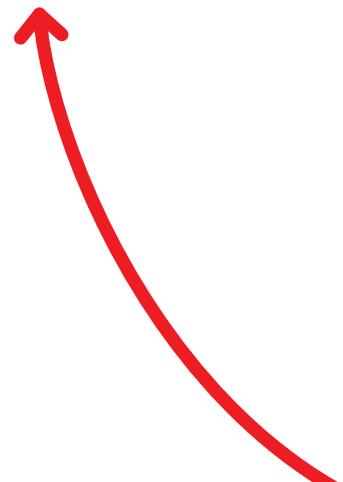
Berlin ist weiterhin die „Flex-Hauptstadt“ in Deutschland. Mit einer angemieteten Fläche von rund 360.000 m² liegt die Spreemetropole hinter London, Paris und Amsterdam auf Platz 4 in Europa. München, auf Platz 2 in Deutschland, steht wie Berlin ganz oben auf der Expansionsagenda der Betreiber.

Big 7: Marktranking

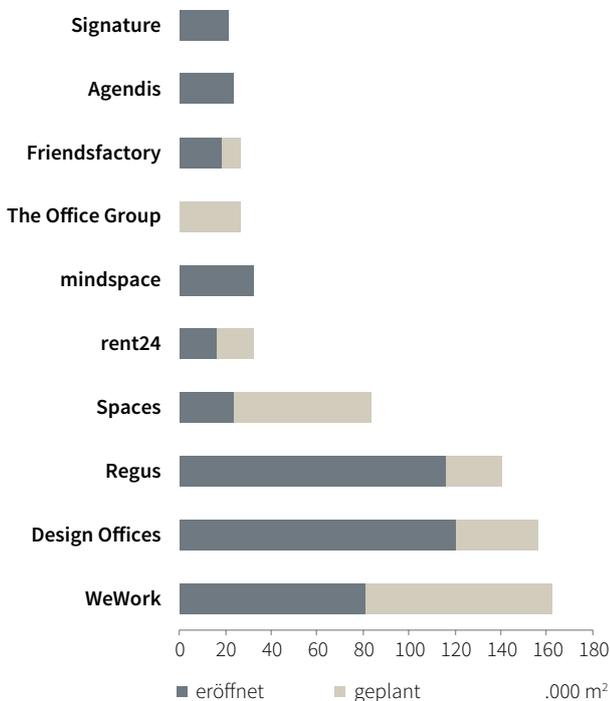


Die Bedeutung der Hybrid-Betreiber wurde bereits mehrfach herausgestellt. Unter den Top 10-Betreibern in Deutschland befinden sich sieben, die ihre Flächen nach dem Hybrid-Modell anbieten. Der Flex Space-Markt wird flächenmäßig zudem von wenigen großen Betreibern dominiert: Auf die Top 10 entfallen rund zwei Drittel der Gesamtfläche, aber nur ein Drittel aller Standorte. Von den übrigen 250 Betreibern haben 200 nur einen einzigen Standort.

Das **Betreiberranking** wird von den drei großen Betreibern WeWork, Design Offices und Regus angeführt. Lag Design Offices vor gut einem Jahr noch auf Rang 3, hat der Betreiber nun zum erstplatzierten WeWork hinsichtlich der angemieteten Fläche aufgeschlossen und verfügt über die meiste eröffnete Fläche. Als größter deutscher Betreiber liegt Design Offices mit 156.000 m² Fläche an 31 Standorten (davon 28 eröffnet) im europäischen Vergleich auf Platz 5.



Big 7: Betreiberranking



Der **Flächenumsatz** durch Flex Space-Betreiber betrug im ersten Halbjahr 2019 rund 105.000 m² – das sind 27 % weniger als im zweiten Halbjahr 2018. Den mit Abstand größten Flächenumsatz verzeichnet Berlin mit 54.000 m². Über alle Big 7 hinweg betrug der Umsatzanteil von Flex Space in den ersten sechs Monaten dieses Jahres 5 % (Berlin 13 %) – in den Top-Lagen 9 % (Köln 21 %). Die meiste Fläche (18.000 m²) hat WeWork angemietet und Unicorn aus Berlin hat mit sechs neu angemieteten Standorten die meisten Abschlüsse getätigt.

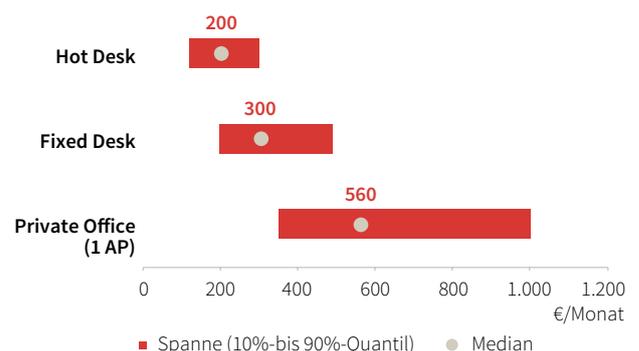
Im Durchschnitt liegt der **Angebotspreis** für einen Arbeitsplatz in einem Private Offices bei 560 € pro Monat. Die Spanne (10 bis 90 %-Quantil) ist recht groß und reicht von 350 bis 1.000 €. Sie spiegelt die Bandbreite verschiedener Betreiberkonzepte von einfach bis hochwertig und die

unterschiedlichen Lagequalitäten wider. Im Open Space liegen die Durchschnittspreise bei 200 € für ein Hot Desk (täglich wechselnder Arbeitsplatz) und 300 € für ein Fixed Desk (fester Arbeitsplatz). Für die Anmietung einer größeren Zahl von Arbeitsplätzen oder um einen neuen Standort schnell zu füllen, bieten die Betreiber Rabatte an. Die effektiven Preise, insbesondere für Private Offices, liegen also unter den hier genannten Angebotspreisen.

Die Märkte unterscheiden sich deutlich hinsichtlich der Angebotspreise.

München und Stuttgart haben jeweils die höchsten Werte. In Berlin und München sind die Auslastungen der Standorte generell recht gut, so dass die Betreiber die Preise dort eher anziehen können. Berlin hat jedoch ein deutlich niedrigeres Preisniveau als München. Gründe dafür sind das höhere Angebot an Flex Space-Fläche, die geringeren Mietkosten in den vergangenen Jahren und die geringeren Personalkosten. Die hohe Anzahl an Coworking-Standorten in Berlin mit in der Regel geringeren Preisen wirkt sich ebenfalls auf den Durchschnittswert aus. In Frankfurt ist der Durchschnittspreis für Private Offices aufgrund von hoher Konkurrenz und gewährten Rabatten zurzeit der niedrigste in den Big 7.

Big 7: Angebotspreise pro Arbeitsplatz



Revenue Rent Ratio: Ist Flex Space rentabel?

Erfolg und Rentabilität der Betreiber und Standorte werden aktuell heiß diskutiert. Insbesondere Vermieter, Banken und natürlich die Betreiber interessieren sich dafür. Informationen zu diesen Betriebsinterna sind aber kaum öffentlich verfügbar. Aussagen zur Rentabilität lassen sich jedoch aus den Preisen für Mitgliedschaften und der Höhe der jeweiligen Mieten zum Zeitpunkt der Anmietung ableiten.

Die Einnahmeseite von Flex Space-Betreibern wird maßgeblich von den Mitgliedschaften geprägt. Bei den meisten Betreibern machen die Einnahmen aus der Vermietung von Private Offices den größten Anteil aus. Auf der Ausgabenseite stehen an erster Stelle die Mietkosten, die je nach Betreiber zwischen einem Drittel und der Hälfte aller Ausgaben betragen. Um Investitionskapital zu sparen, akzeptieren Betreiber häufig höhere Mieten mit entsprechendem Einfluss auf den Mietkostenanteil. Die Personalkosten umfassen je nach Personaleinsatz rund 10 bis 20 %. Je stärker der Community-Gedanke gelebt und organisiert wird, desto mehr Community-Manager sind nötig.

Einnahmen und Ausgaben von Betreibern



Die **Revenue Rent Ratio (RRR)** ist der Quotient der jeweils größten Positionen und setzt die Einnahmen aus den Mitgliedschaften ins Verhältnis zu den Mietkosten. Sie zeigt den Überschuss der Mitgliedseinnahmen über den Mietausgaben. Der Betrag, der den Wert 1 übersteigt, verbleibt als x-Faches der Mietkosten zur Deckung der weiteren Ausgaben.



Einnahmen
(Angebotspreis pro Arbeitsplatz umgerechnet pro m²)

Ausgaben
(Nettokaltmiete pro m²)



Die Rentabilitätsanalyse anhand der RRR soll allgemeine Marktbedingungen und -tendenzen sowie den möglichen Erfolg von Märkten und Standorten aufzeigen. Dafür wird zunächst von folgender Annahme ausgegangen: Die Flächen sind vollständig mit Mitgliedern belegt. In der aktuellen Marktsituation sind viele Standorte sehr gut bis voll ausgelastet. Der gesamte Flex-Markt ist allerdings weit entfernt von einer Vollausslastung. Die Berücksichtigung unterschiedlicher Personalintensität der Betreiber wird hier zudem außen vorgelassen. Implizit ist das in den internen Kalkulationen der Betreiber und somit in den Angebotspreisen berücksichtigt. Da hier zudem Angebotspreise herangezogen werden, die nicht zwangsläufig den finalen Mitgliedsbeiträgen entsprechen, ist die RRR als eine Art Potenzial-Indikator zu bewerten.

Anhand der Durchschnittswerte für Angebotspreise, Belegungsdichte und tatsächliche Vertragsmietpreise wird hier eine Beispielrechnung für Arbeitsplätze in Private Offices der Big 7 aufgezeigt. Die RRR liegt über alle Big 7 bei 2,7. Das bedeutet, dass die Einnahmen durch die Mitgliedschaften dem 2,7-Fachen der Mietausgaben entsprechen. Nach Abzug der Mietausgaben liegt somit das 1,7-Fache für die Deckung weiterer Kosten zur Verfügung. Beträgt der Anteil der Mietkosten an den Gesamtkosten nur 30 %, dann reicht das 1,7-Fache zur Deckung der Gesamtkosten jedoch nicht aus. Je geringer der Mietkostenanteil, desto höher muss die RRR sein. Das zeigt:

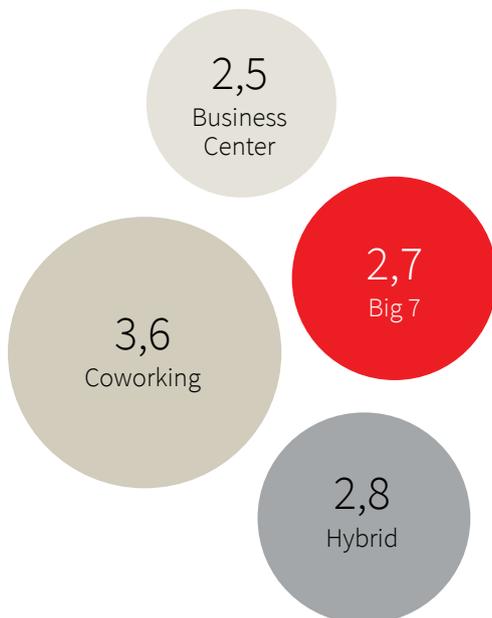
Betreiber mit gleicher RRR und unterschiedlichen Kostenstrukturen können eine unterschiedliche Rentabilität aufweisen.

Für manche ist 2,5 ein gutes Ergebnis, andere benötigen einen Wert von über 3,0. Vor dem Hintergrund, dass hier zunächst eine Vollausslastung der Standorte angenommen wurde, sind die 2,7 sogar überschätzt. Ein Betreiber, der zusätzliche Einnahmen über weitere Dienstleistungen generieren kann, verbessert seine Rentabilität.

560 € pro Monat Angebotspreis Arbeitsplatz im Private Office	
10,4 m ² pro Arbeitsplatz Belegungsdichte	54 €/m ² pro Monat (560 / 10,4) Umsatz pro m ²
 20 €/m ² pro Monat Mietpreis für Betreiber	 2,7 (54 / 20) Revenue Rent Ratio

Bei der Differenzierung nach den verschiedenen Klassifikationen zeigt sich, dass Coworking-Betreiber mit einer RRR von 3,6 einen sehr hohen Wert aufweisen. Der Grund: Die Personalintensität und der Anteil der Personal- an den Gesamtkosten sind überdurchschnittlich und die Miete häufig unterdurchschnittlich.

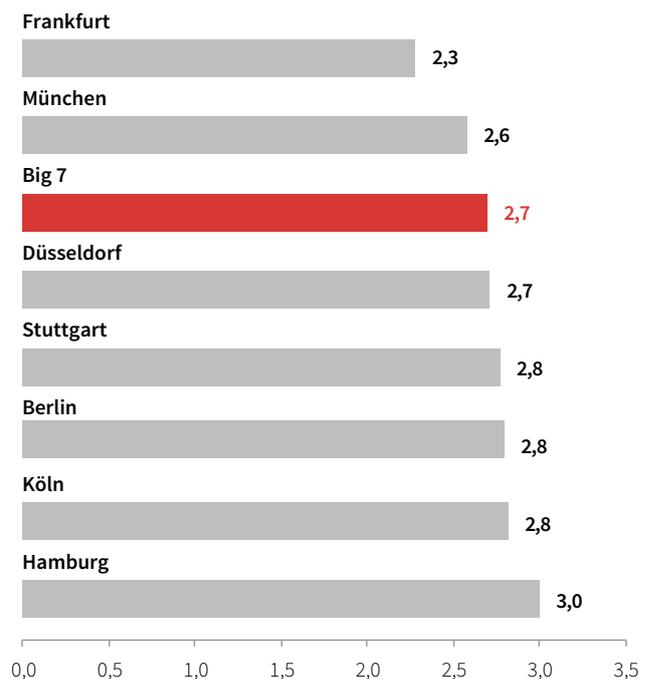
Revenue Rent Ratio nach Klassifikation



Die Schwankung der RRR der einzelnen Märkte um den Big 7-Wert ist sehr gering. Nur Frankfurt liegt mit 2,3 deutlich darunter. Der aktuell hohe Wettbewerb führt in Frankfurt zu Rabatten und damit sinkenden Angebotspreisen. Gleichzeitig sind die Mietpreise recht hoch. Bei entsprechender Auslastung und Kostenstruktur ist damit für einzelne Standorte zwar immer noch ein auskömmliches Ergebnis erzielbar, dennoch haben sich viele Betreiber mehr von Frankfurt erhofft.

München hat den zweitniedrigsten Wert der Big 7 und weist bei vergleichbaren durchschnittlichen Mietpreisen in Toplagen gegenüber Frankfurt eine bessere Auslastung und deutlich höhere Angebotspreise auf. Die Rentabilität ist somit besser.

Big 7: Revenue Rent Ratio nach Markt



Doch wie verändert sich die Quote, wenn die Annahme der **Vollvermietung** aufgeweicht wird? Die Belegungsquote ist ein starker Hebel für die RRR. Liegt die Belegung bei 80 %, beträgt das Ergebnis über alle Big 7-Städte nicht mehr 2,7, sondern 2,2.

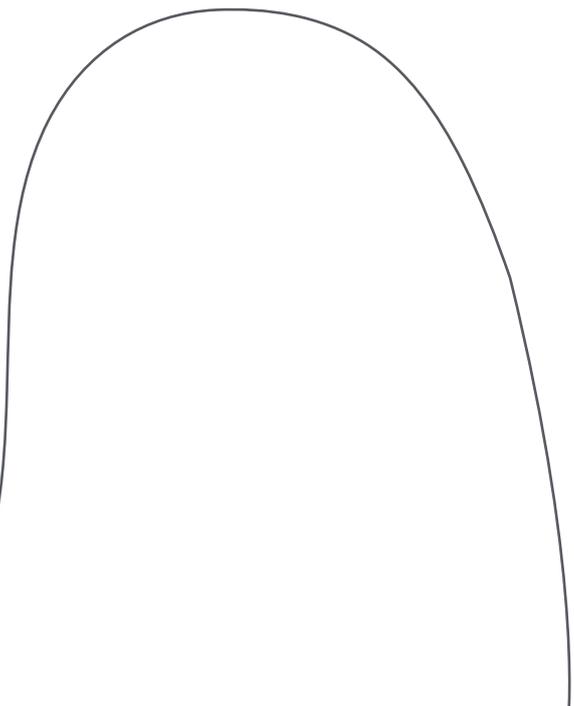
Für die Betreiber ist grundsätzlich jedes weitere zahlende Mitglied sehr wichtig. Es bedeutet geringe Grenzkosten bei hohen Grenzerträgen. Die Vollausslastung ist also ein wesentlicher Faktor, um den Gewinn zu maximieren. Wird die Belegungsquote rechnerisch auf 37 % abgesenkt, liegt die RRR bei 1. Das heißt, die Einnahmen aus Mitgliedschaften decken gerade den Mietpreis, aber nicht mehr die weiteren Kosten. Ein solcher Standort macht Verlust. Eine Break-Even-Belegungsquote muss also deutlich darüber liegen. Marktüblich wird ein Wert von 55 bis 75 % angenommen. Das entspräche einer RRR in Höhe von 1,5 bis 2.

Die **Belegungsdichte** (Fläche pro Arbeitsplatz) ist ein weiterer Parameter, dessen Modifikation interessante Erkenntnisse liefert. Eine höhere Dichte, also mehr Mitgliedseinnahmen pro Fläche, lässt die RRR steigen. Wird die Dichte im obigen Beispiel von 10,4 auf 8 m² pro Arbeitsplatz fixiert, steigt die RRR auf 3,5. Die Einflussfaktoren sind jedoch nicht unabhängig voneinander. Wird bei andernfalls identischen Bedingungen die Belegungsdichte erhöht, schmälert das die Qualität des Standortes und die Preise könnten eventuell nicht gehalten werden.

Auch die **Mitgliedsbeiträge** haben einen starken Einfluss auf die RRR und somit die Rentabilität eines bestimmten Standortes.

Betreiber gewähren teilweise starke Rabatte auf die hier angeführten Preise, wenn ein Unternehmen eine zwei- oder gar dreistellige Zahl an Arbeitsplätzen belegt. Reduzierte Angebote nutzen Betreiber auch, um Standorte schneller zu füllen und zu beleben.

Und nicht zuletzt führt ein hoher Wettbewerb zu Druck auf die Mitgliedsbeiträge. Ein 10 %-iger Rabatt würde eine gleichstarke Senkung der RRR bedeuten: Zur Deckung der weiteren Kosten stünde entsprechend weniger Geld zur Verfügung.



Secondary Cities: Wachstum jenseits der Big 7

Bedeutung von Secondary Cities für Flex Space

Die Bedeutung von Flex Space wächst auch in den Secondary Cities. Business Center sind hier bereits seit vielen Jahren am Markt. Kleinere Coworking-Anbieter haben in den vergangenen Jahren ebenfalls Standorte eröffnet.

Auch Hybrid-Betreiber sind in Secondary Cities vertreten, allerdings zu einem geringeren Anteil als in den Big 7.

Die meisten der großen internationalen Hybrid-Anbieter expandieren weiterhin vor allem in den deutschen Immobilienhochburgen. Derzeit sind Design Offices und rent24 die beiden größten Hybrid-Betreiber mit eröffneten Standorten in mehreren Secondary Cities. Dabei ist das Potenzial sehr groß, da sich die Wirtschaftskraft in Deutschland als polyzentrischem Staat auf viele Städte und Regionen verteilt. Es ist davon auszugehen, dass der Bestand an Flex Space in den Secondary Cities weiter wachsen wird.

Für die **Betreiber** ermöglicht eine Expansion in Secondary Cities weiteres Wachstum. Besonderes Augenmerk legen sie dabei auf ein möglichst großes Standortnetz. Die Kunden sollen die Möglichkeit haben, Standorte einer Marke in vielen verschiedenen Städten zu nutzen.

Betreiber, die als Erste große Standorte in einer Secondary-Stadt anmieten und eröffnen, können einen First Mover-Vorteil erzielen.

Die lokale Aufmerksamkeit ist ihnen sicher. Für die **Nutzer** sind solche Standortnetze von großer Bedeutung. Gerade Unternehmen mit vielen Dependancen oder hoher Reisetätigkeit der Belegschaft profitieren von einem dichten Netz. Die Nachfragetreiber in Secondary Cities sind vergleichbar

mit jenen der Big 7: Flexibilität, Flächenverfügbarkeit, Einfachheit und Community. Hinzu kommt eine variable und temporäre Nutzung als Satelliten- und Projektstandort.

Für die **Secondary Cities** müssen allerdings einige Voraussetzungen gegeben sein, damit Betreiber dorthin expandieren. Dazu zählt eine bedeutende regionale Wirtschaftskraft mit guter Verkehrsanbindung über Straße, Schiene und Luft. Eine Mischung aus Groß- sowie kleinen und mittleren Unternehmen bietet generell ein hohes Nachfragepotenzial für Flex Space. Viele Großunternehmen in Secondary Cities sitzen in eigengenutzten Immobilien und haben häufig Flächenengpässe beziehungsweise einen flexiblen Bedarf.

Die Nutzergruppe der Startups ist zudem seit jeher eine Zielgruppe für die Flex Space-Betreiber. Diese Gruppe sucht flexible Wachstumsmöglichkeiten und Austausch untereinander. Als Standorte eignen sich daher weniger klassische Business Center, sondern eher Coworking- oder Hybrid-Flächen. Generell hat für Unternehmen die Attraktivität von Büroflächen eine hohe Bedeutung. Ein innovatives Unternehmensimage soll sich auch in den Flächen widerspiegeln. Ein modernes und trendiges Arbeitsumfeld, wie es Flex Space-Standorte bieten, ist bei eigengenutzten Immobilien älteren Baujahres nur selten zu finden.

Deutschland hat als polyzentrisches Land viele Wirtschaftszentren. Gut 80 Städte haben mehr als 100.000 Einwohner und fast 50 Städte haben einen Büroflächenbestand von über einer Million m². Die folgende Analyse betrachtet zwölf Secondary Cities (siehe Karte). Die Auswahl beläuft sich auf die zehn größten Büromärkte abseits der Big 7 sowie Mannheim und Aachen als relevante Wirtschaftszentren.

Übersichtskarte der Märkte

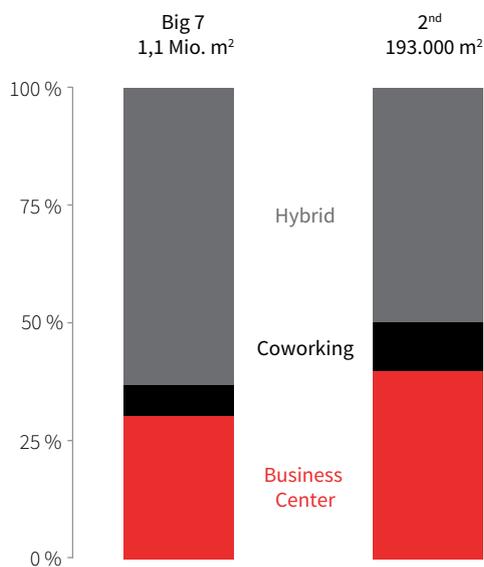
- Big 7
- Secondary Cities



Flex Space auch in Secondary Cities auf Wachstumskurs

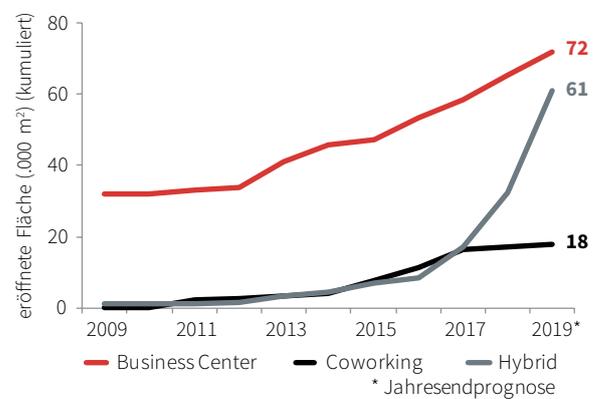
Die von Flex Space-Betreibern angemietete Fläche in den Secondary Cities liegt weit hinter jenen der Big 7. Strukturell zeigen sich Unterschiede: Der Anteil der Hybrid-Flächen ist in den Big 7 mit 63 % gegenüber 50 % in den Secondary Cities höher. Dagegen ist der Anteil von Business Centern und Coworking-Flächen in den Secondary Cities höher.

Big 7 vs. Secondary Cities: Klassifikation nach angemieteter Fläche



Die folgende Grafik zeigt das Flächenwachstum von Flex Space in Secondary Cities. Auch hier fällt die starke Zunahme der Hybrid-Betreiber auf. Allerdings hat die Gesamtfläche noch nicht, wie in den Big 7, die der Business Center überstiegen. Dies wird aber im kommenden Jahr erfolgen.

Secondary Cities: Eröffnungen von Flex Space im Zeitverlauf



Big 7 vs. Secondary Cities: Flex Space-Markt im Überblick

	Big 7	2 nd *
 Betreiber	260	140
 Standorte	600 (87 %)**	191 (90 %)
 Arbeitsplätze	112.300 (69 %)	16.100 (71 %)
 Fläche (m²)	1,1 Mio. (73 %)	193.000 (69 %)
 Flächenanteil am Bürobestand (%)	1,2	0,5
 Durchschnittliche Standortgröße (m²)	1.200	500

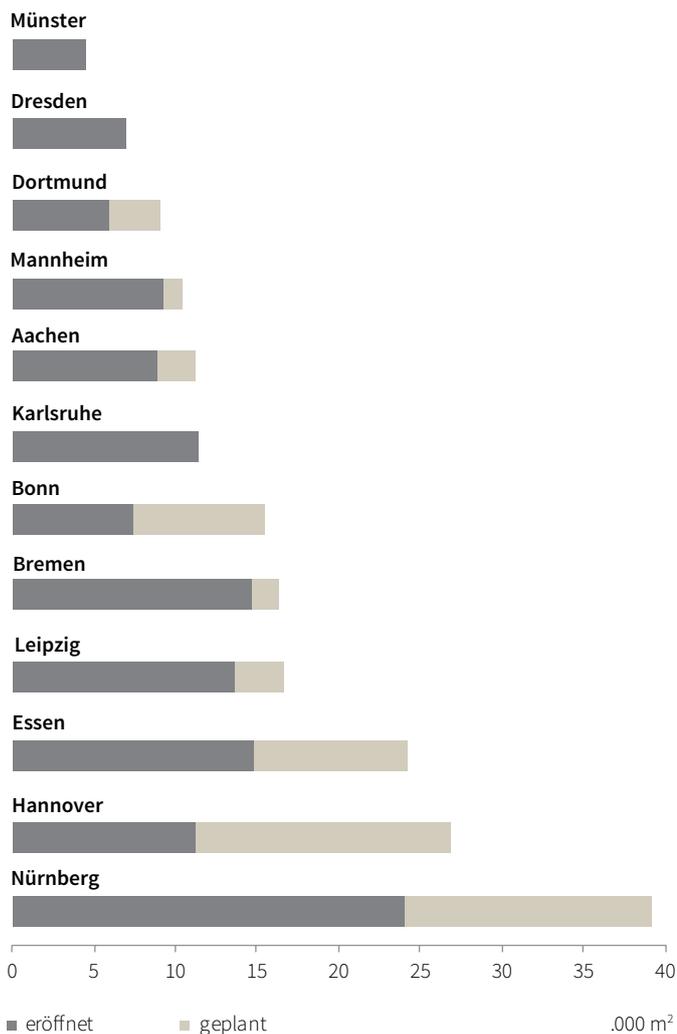
*12 ausgewählte Secondary Märkte

**Werte in Klammern beziehen sich auf bereits eröffnete Standorte

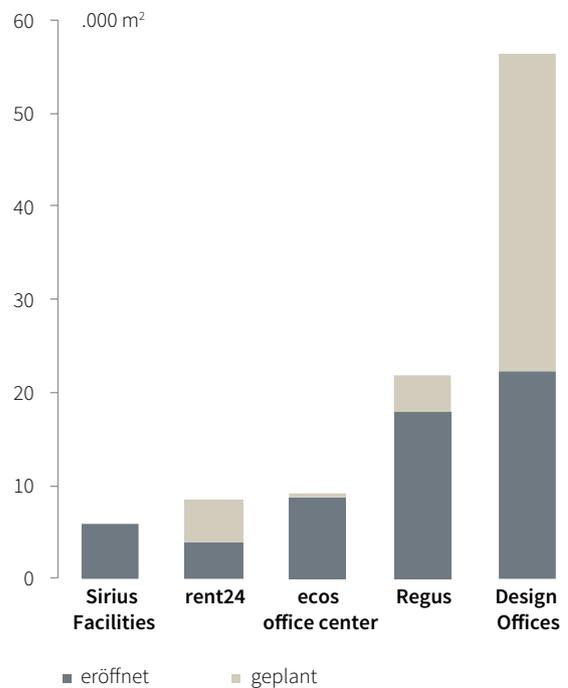
Das Wachstum von Flex Space in den Secondary Cities ist mit 25 % im Jahr 2018 und erwarteten 30 % im Jahr 2019 vergleichbar mit dem der Big 7. Zwar auf einem niedrigeren Niveau, doch das Wachstum verdeutlicht das Interesse der Betreiber an diesen Märkten.

Nürnberg, Hannover und Essen sind die größten Secondary Cities nach angemieteter Fläche. In allen drei Märkten stehen weitere große Flächeneröffnungen an (siehe Grafik). Dabei handelt es sich insbesondere um Eröffnungen von Design Offices.

Secondary Cities: Markt ranking



Secondary Cities: Betreiber ranking

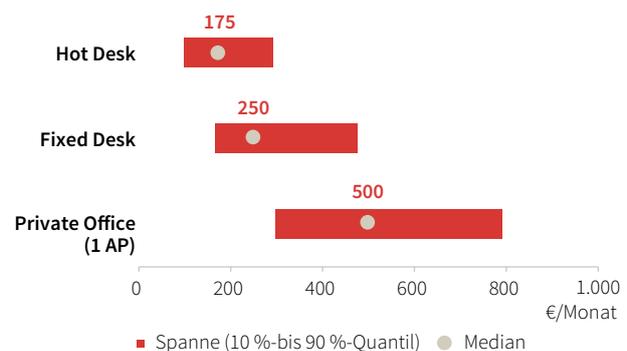


Design Offices ist in den Secondary Cities der flächenmäßig größte Betreiber mit einer großen Standort-Pipeline. Regus verfügt dagegen als etablierter Business Center-Betreiber über die meisten Standorte in den Secondary Cities. Wie in den Big 7 ist auch in den Secondary Cities die Anbieterstruktur von vielen kleinen Betreibern geprägt: Von insgesamt rund 140 Betreibern verfügen 120 über nur einen Standort.



Die Angebotspreise der drei Arbeitsplatzkategorien liegen in den Secondary Cities etwa zwischen 10 und 20 % unter denen der Big 7. Das Mietpreisniveau liegt in den Secondary Cities aber deutlich niedriger: Die gemittelten Bürospitzenmieten liegen 50 % unter jenen der Big 7. Da der Mietpreis ein signifikanter Kostenfaktor ist, haben die Betreiber in den Secondary Cities deutlich geringere Mietkosten bei nur wenig geringeren Angebotspreisen. Die Kosten für Personal und Flächenausstattung in den Secondary Cities könnte eher geringer als in den Big 7 ausfallen. Bei ausreichender Auslastung der Standorte ergeben sich gute Chancen auf rentable Betriebe in den Secondary Cities. Die Expansion wird entsprechend weiter anhalten.

Secondary Cities: Angebotspreise pro Arbeitsplatz



Mehr zur Marktsituation in den zwölf wichtigsten Secondary Cities erfahren Sie auf den folgenden Seiten.



Wir haben nachgefragt



Die Expansion von Flex Space-Betreibern in Secondary Cities ist im vollen Gange. Wir haben mit den Entscheidungsträgern der drei expansivsten Betreiber gesprochen.

Warum sind Secondary Cities wichtig für Sie?

IWG* – Daniel Grimm, Development Director Germany

Wir möchten unseren Kunden ein flächendeckendes Netzwerk in relevanten Secondary-Städten bieten. Im Vergleich zu den Big 7 können wir dort aus einem größeren Flächenangebot wählen und stärker wachsen.

Welche weitere Expansion planen Sie in den Secondary Cities und was müssen diese bieten?

Mittelfristig wollen wir alle relevanten Secondary Cities mit Standorten unserer Marken abdecken. Dazu werden wir auch über Franchising mit lokalen Partnern weiter wachsen. Secondary Cities müssen Verkehrsknotenpunkt sein, eine hohe Anzahl an Büroarbeitsplätzen, einen großen Büroflächenbestand sowie Großunternehmen vor Ort aufweisen.

Design Offices – Michael Schmutzer, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter

Als Dienstleister für Corporate- und Mittelstandskunden möchten wir Orte für flexibles Arbeiten überall da anbieten, wo unsere Kunden sind. Auch außerhalb der Big 7 gibt es Bedarf an Flexible Workspaces. Secondary-Märkte sind deshalb ein wichtiger Bestandteil unseres Standortnetzes.

Unser Netzwerk deckt wichtige Secondary Cities ab. In Essen, Hannover, Nürnberg und Bonn stehen große Eröffnungen bevor. Weitere Städte prüfen wir. Diese müssen attraktive Industrie- und Technologiestandorte mit starkem Mittelstand und guter Erreichbarkeit sein.

rent24 – Robert Bukvić, Gründer und Geschäftsführer

Secondary-Märkte werden häufig von größeren internationalen Anbietern übersehen, weshalb rent24 die Chance des First Movers ergreift und sich somit frühzeitig positionieren kann.

Sofern rent24 in eine Secondary City expandiert, muss diese gewissen Kriterien entsprechen. Zum Beispiel in Bezug auf die Einwohneranzahl und das unternehmerische Umfeld sowie auch im Hinblick auf eine gute Mischung von jungen Startups bis hin zu etablierten Konzernen.

*IWG (International Workplace Group) ist die Mutterfirma von Regus, Spaces, Signature, HQ und No. 18

Disruption  on

or

Distraction  on

12

Secondary Cities
im Porträt

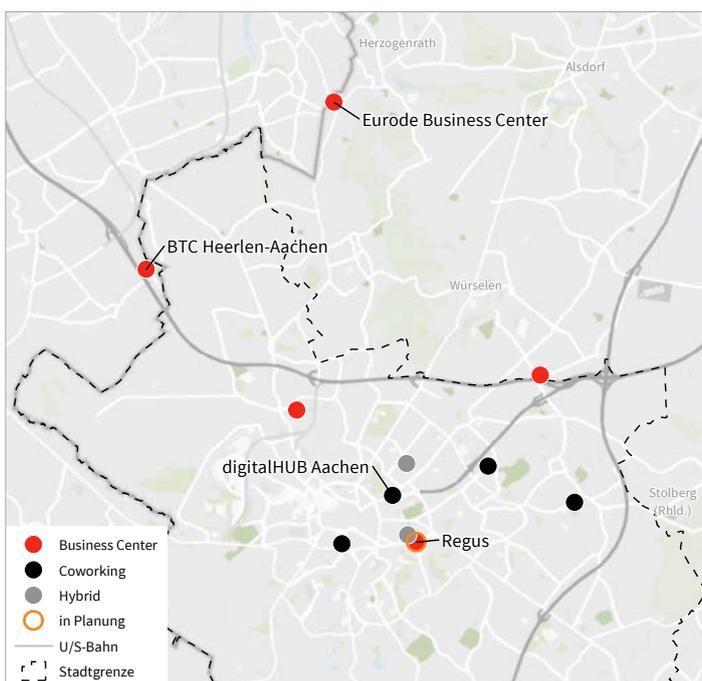


Aachen

- Lage im Dreiländereck Deutschland, Belgien und Niederlande (Euregio Maas-Rhein)
- Branchencluster: Forschung, Süßwaren und Automobil
- RWTH als renommierte technische Universität und weitere Forschungseinrichtungen sind wichtige Nutzer am Büromarkt. Gerade für Startups und Spin-Offs der Forschungseinrichtungen bieten Flex Space-Standorte gute Bürolösungen
- Nur wenige Flex Space-Standorte mit Flächen größer als 1.000 m² vorhanden

		
245.000	84 %	56.000
Bevölkerung	Dienstleistungsbeschäftigte	Studierende

Flex Space-Standorte



Quelle: JLL Research, Statistisches Bundesamt, Bundesagentur für Arbeit

1,6 Mio m²
Büroflächenbestand

4,1 %
Leerstandsquote

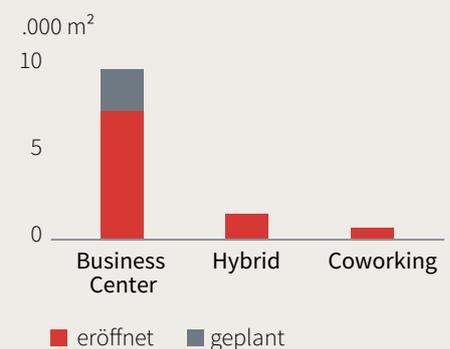
14,50
€/m²/Monat
Spitzenmiete

Flex Space in Zahlen

	Betreiber	11 (10)*
	Standorte	11 (10)
	Arbeitsplätze	1.000 (800)
	Fläche (m ²)	11.300 (9.000)

*Werte in Klammern beziehen sich auf bereits eröffnete Standorte

Angemietete Fläche nach Klassifikation



Angebotspreise in Euro
(Median) für einen
Arbeitsplatz pro Monat

150
Hot Desk

200
Fixed Desk

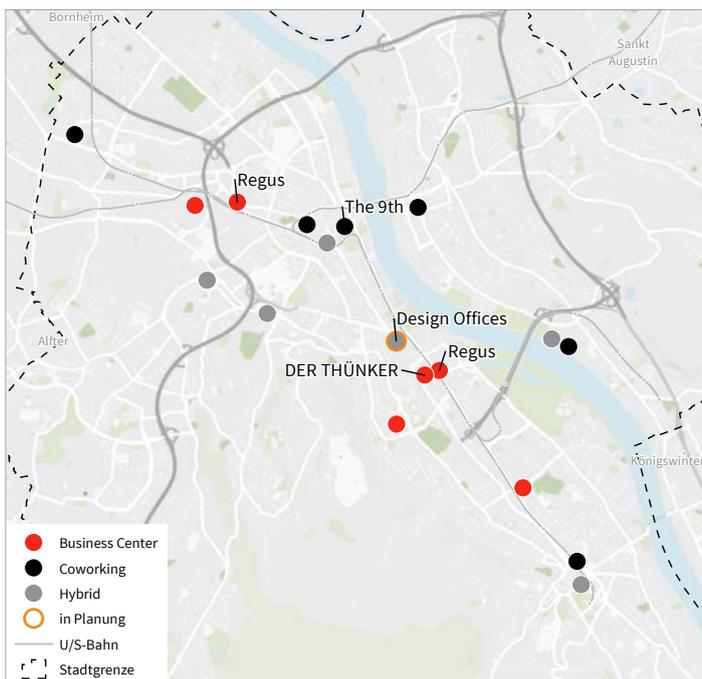
360
Private
Office

Bonn

- Zweiter Regierungssitz Deutschlands mit Ministerien und Bundesbehörden sowie UNO- und Kongressstadt
- Unternehmenssitz der Deutschen Telekom und der Deutschen Post
- Höchste Quote der Dienstleistungsbeschäftigten und höchste Spitzenmiete unter den analysierten Secondary Cities
- Design Offices wird im Jahr 2022 am Bundeskanzlerplatz einen Standort mit 8.000 m² eröffnen. Das wird den eröffneten Bestand von Flex Space in Bonn verdoppeln

		
326.000 Bevölkerung	92 % Dienstleistungsbeschäftigte	39.000 Studierende

Flex Space-Standorte



Quelle: JLL Research, Statistisches Bundesamt, Bundesagentur für Arbeit

3,8 Mio m²
Büroflächenbestand

1,7 %
Leerstandsquote

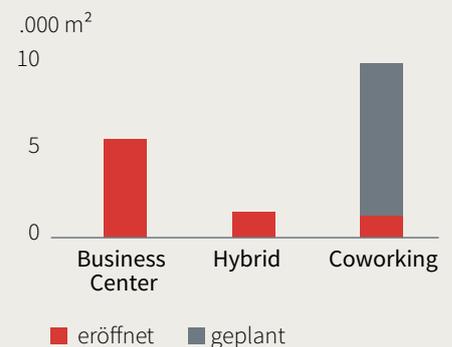
22,00
€/m²/Monat
Spitzenmiete

Flex Space in Zahlen

	Betreiber	16 (15)*
	Standorte	18 (17)
	Arbeitsplätze	1.600 (800)
	Fläche (m ²)	15.500 (7.500)

*Werte in Klammern beziehen sich auf bereits eröffnete Standorte

Angemietete Fläche nach Klassifikation



Angebotspreise in Euro
(Median) für einen
Arbeitsplatz pro Monat

120
Hot Desk

285
Fixed Desk

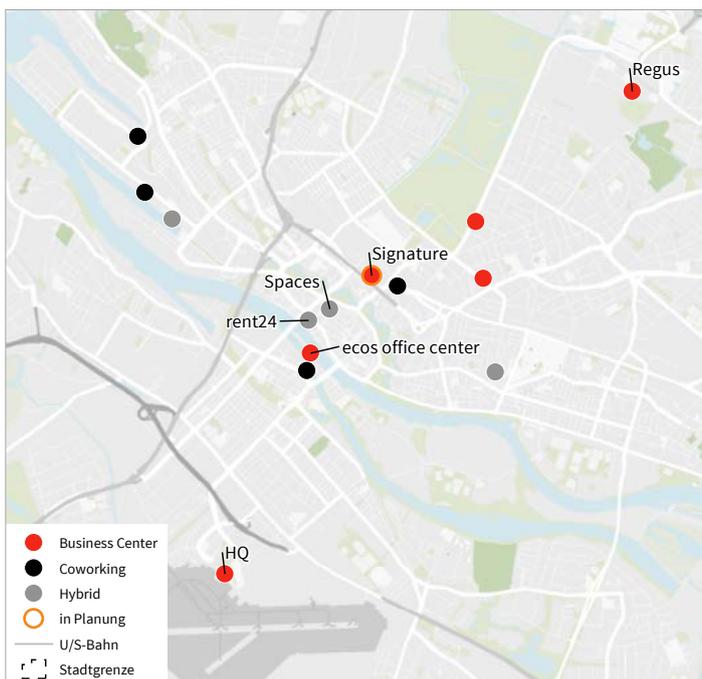
535
Private Office

Bremen

- Lage an der Weser mit maritimer, industrieller und logistischer Wirtschaftsstruktur
- Branchencluster: Luft- und Raumfahrt, maritime Wirtschaft; Automobilwirtschaft
- Büromarkt geprägt von lokaler Unternehmensstruktur; Spitzenmiete ist eine der niedrigsten unter den analysierten Secondary Cities
- Spaces hat im Jahr 2019 den größten Flex Space-Standort (3.500 m²) Bremens eröffnet. Dadurch ist IWG mit allen vier Marken (Regus, Signature, HQ und Spaces) vor Ort vertreten

		
568.000 Bevölkerung	77 % Dienstleistungsbeschäftigte	33.000 Studierende

Flex Space-Standorte



Quelle: JLL Research, Statistisches Bundesamt, Bundesagentur für Arbeit

3,5 Mio m²
Büroflächenbestand

3,3 %
Leerstandsquote

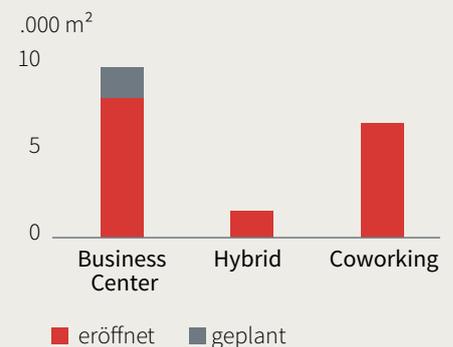
14,00
€/m²/Monat
Spitzenmiete

Flex Space in Zahlen

	Betreiber	13 (12)*
	Standorte	14 (13)
	Arbeitsplätze	1.400 (1.300)
	Fläche (m ²)	16,300 (14.700)

*Werte in Klammern beziehen sich auf bereits eröffnete Standorte

Angemietete Fläche nach Klassifikation



Angebotspreise in Euro
(Median) für einen
Arbeitsplatz pro Monat

150
Hot Desk

225
Fixed Desk

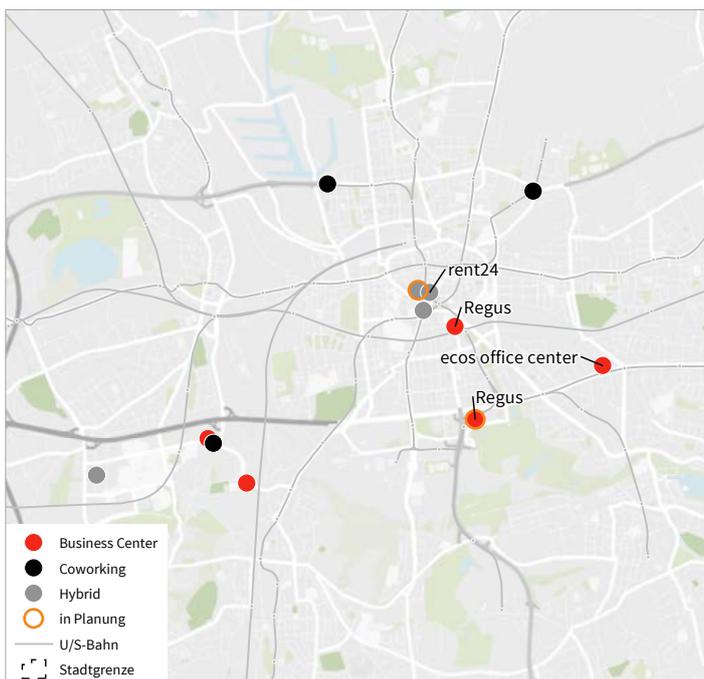
450
Private Office

Dortmund

- Lage im östlichen Ruhrgebiet an mehreren Hauptverkehrsachsen Deutschlands; Wirtschaftsstandort im Wandel von Altindustrie zu technologieorientierten Branchen
- Branchencluster: Versicherungen, Gesundheitswirtschaft, Biomedizin, IT
- Unter den bisher zehn eröffneten Flex Space-Standorten gibt es einige mit einer Flächengröße ab 1.000 m². Work Inn als Betreiber mit mehreren Standorten im Ruhrgebiet hat drei Standorte in Dortmund



Flex Space-Standorte



Quelle: JLL Research, Statistisches Bundesamt, Bundesagentur für Arbeit

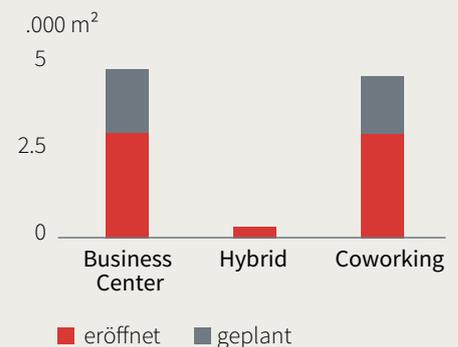
2,7 Mio m² Büroflächenbestand	2,4 % Leerstandsquote	15,00 €/m ² /Monat Spitzenmiete
--	---------------------------------	---

Flex Space in Zahlen

	Betreiber	9 (8)*
	Standorte	12 (10)
	Arbeitsplätze	900 (600)
	Fläche (m ²)	9.200 (6.000)

*Werte in Klammern beziehen sich auf bereits eröffnete Standorte

Angebotene Fläche nach Klassifikation



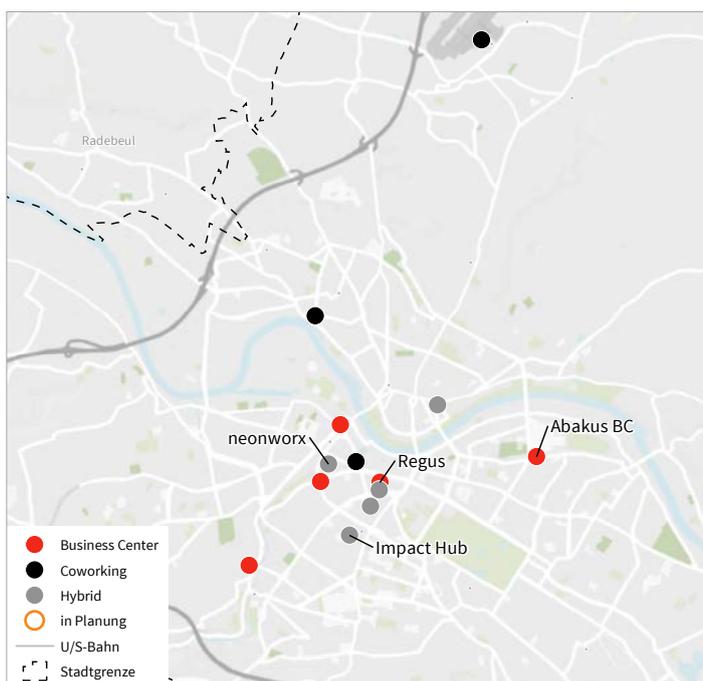
	Angebotspreise in Euro (Median) für einen Arbeitsplatz pro Monat	
180	265	460
Hot Desk	Fixed Desk	Private Office

Dresden

- Wirtschaftszentrum mit der größten Wirtschaftsleistung in den Neuen Bundesländern
- Branchencluster: Maschinen- und Anlagenbau, Flugzeugindustrie, Ernährungswirtschaft, Druckwesen
- Dresden verfügt über die niedrigsten Angebotspreise für Arbeitsplätze in Private Offices unter den analysierten Secondary Cities
- Regus ist der einzige überregionale Betreiber vor Ort; größter Flex Space-Standort ist der lokale Betreiber neonworx (1.700 m²)

		
551.000 Bevölkerung	82 % Dienstleistungsbeschäftigte	43.000 Studierende

Flex Space-Standorte



Quelle: JLL Research, Statistisches Bundesamt, Bundesagentur für Arbeit

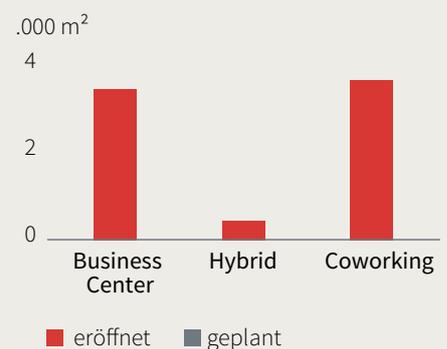
2,7 Mio m² Büroflächenbestand	6,8 % Leerstandsquote	14,00 €/m ² /Monat Spitzenmiete
--	---------------------------------	---

Flex Space in Zahlen

	Betreiber	12 (12)*
	Standorte	13 (13)
	Arbeitsplätze	600 (600)
	Fläche (m ²)	7.000 (7.000)

*Werte in Klammern beziehen sich auf bereits eröffnete Standorte

Angemietete Fläche nach Klassifikation



Angebotspreise in Euro (Median) für einen Arbeitsplatz pro Monat

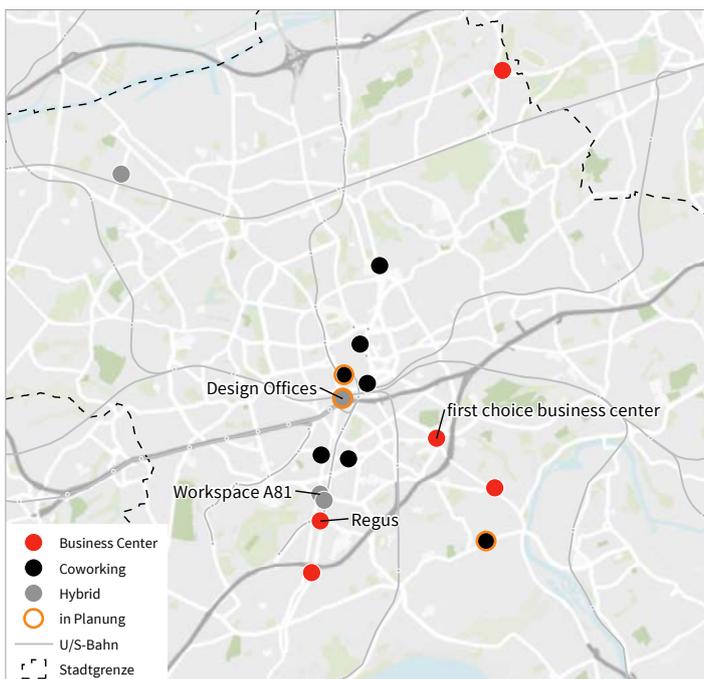
125 Hot Desk	200 Fixed Desk	340 Private Office
------------------------	--------------------------	------------------------------

Essen

- Zentrale Lage im Ruhrgebiet; Wirtschaftsstandort im Strukturwandel und Standort mehrerer DAX und M-DAX-Konzerne
- Branchencluster: Metall- und Energiewirtschaft, Gesundheitswirtschaft, Handel
- Großunternehmen sind wichtige Nutzergruppe für Flex Space. Unter anderem für sie wird Design Offices einen neuen Standort mit 7.000 m² eröffnen. Drei weitere Standorte anderer Betreiber stehen ebenfalls vor Eröffnung

 583.000 Bevölkerung	 83 % Dienstleistungsbeschäftigte	 72.000 Studierende
--	---	---

Flex Space-Standorte



Quelle: JLL Research, Statistisches Bundesamt, Bundesagentur für Arbeit

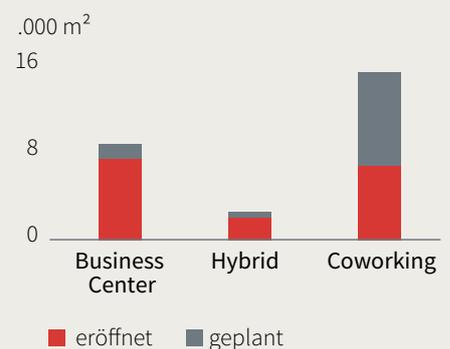
3,2 Mio m² Büroflächenbestand	4,4 % Leerstandsquote	15,00 €/m ² /Monat Spitzenmiete
--	---------------------------------	---

Flex Space in Zahlen

	Betreiber	17 (13)*
	Standorte	18 (14)
	Arbeitsplätze	1.800 (1.100)
	Fläche (m ²)	24.300 (14.900)

*Werte in Klammern beziehen sich auf bereits eröffnete Standorte

Angemietete Fläche nach Klassifikation



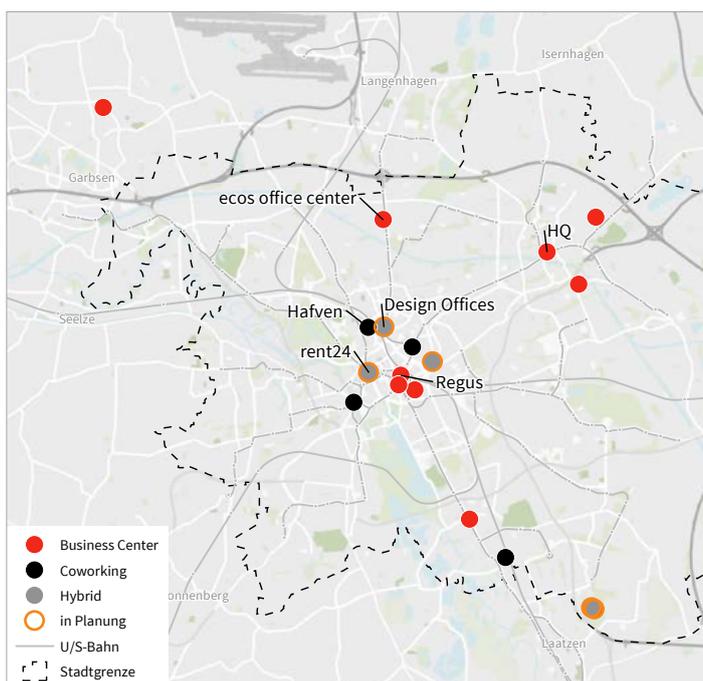
	Angebotspreise in Euro (Median) für einen Arbeitsplatz pro Monat	
200 Hot Desk	290 Fixed Desk	400 Private Office

Hannover

- Sehr gute Anbindung an das deutsche Verkehrsnetz; Standort mehrerer Leitmesse
- Branchencluster: Fahrzeug- und Maschinenbau, Versicherungen, Finanzwirtschaft, Logistik
- Größter Büromarkt unter den Secondary Cities; höchste Angebotspreise für Arbeitsplätze in Private Offices
- Es ist mehr Flex Space-Fläche in Planung als bisher eröffnet. Nach Eröffnung aller geplanten Standorte wird Design Offices mit 6.700 m² über den größten Standort verfügen

		
533.000 Bevölkerung	82 % Dienstleistungsbeschäftigte	47.000 Studierende

Flex Space-Standorte



Quelle: JLL Research, Statistisches Bundesamt, Bundesagentur für Arbeit

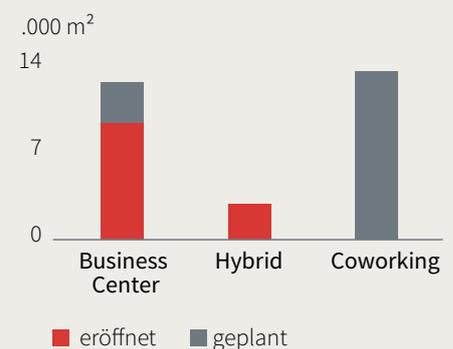
5,1 Mio m² Büroflächenbestand	3,2 % Leerstandsquote	17,00 €/m ² /Monat Spitzenmiete
--	---------------------------------	---

Flex Space in Zahlen

	Betreiber	16 (11)*
	Standorte	18 (13)
	Arbeitsplätze	1.900 (700)
	Fläche (m ²)	26.800 (11.300)

*Werte in Klammern beziehen sich auf bereits eröffnete Standorte

Angemietete Fläche nach Klassifikation



Angebotspreise in Euro (Median) für einen Arbeitsplatz pro Monat

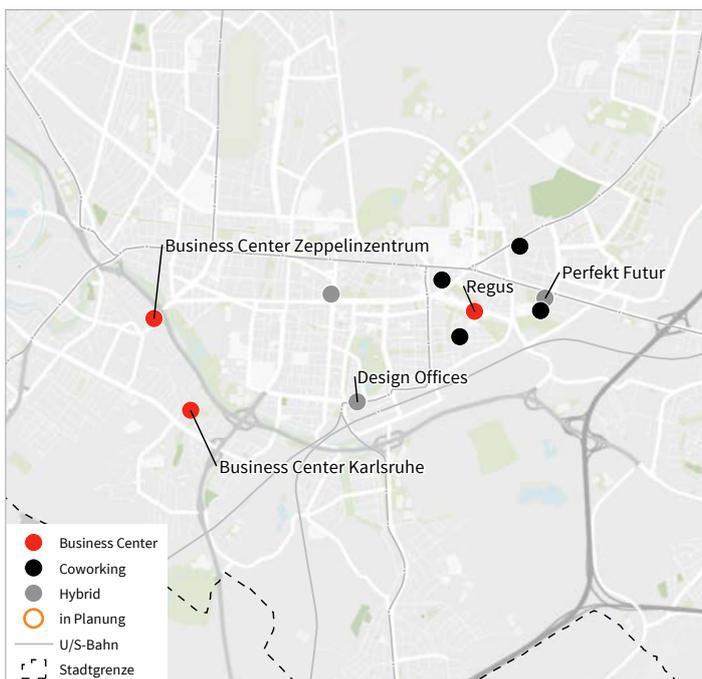
160 Hot Desk	250 Fixed Desk	625 Private Office
------------------------	--------------------------	------------------------------

Karlsruhe

- Lage im Oberrheingraben im Grenzgebiet zu Frankreich; renommiertes Forschungs- und High-Tech-Standort; eine der innovativsten Regionen in Europa
- Branchencluster: Maschinenbau, Informations- und Telekommunikationstechnologie
- Regus ist als überregionaler Flex Space-Betreiber bereits seit dem Jahr 2014 am Standort ansässig (1.300 m²); vor kurzem hat Design Offices einen Standort (4.500 m²) am Bahnhofsplatz eröffnet

		
312.000 Bevölkerung	84 % Dienstleistungsbeschäftigte	42.000 Studierende

Flex Space-Standorte



Quelle: JLL Research, Statistisches Bundesamt, Bundesagentur für Arbeit

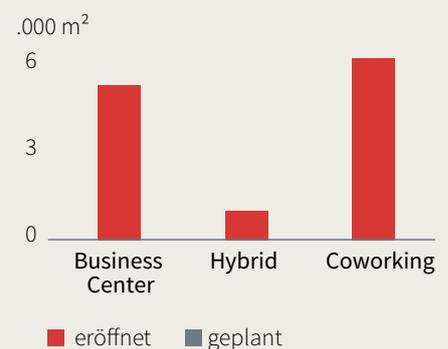
2,6 Mio m² Büroflächenbestand	3,2 % Leerstandsquote	14,50 €/m ² /Monat Spitzenmiete
--	---------------------------------	---

Flex Space in Zahlen

	Betreiber	10 (10)*
	Standorte	10 (10)
	Arbeitsplätze	1.100 (1.100)
	Fläche (m ²)	11.400 (11.400)

*Werte in Klammern beziehen sich auf bereits eröffnete Standorte

Angemietete Fläche nach Klassifikation



Angebotspreise in Euro (Median) für einen Arbeitsplatz pro Monat

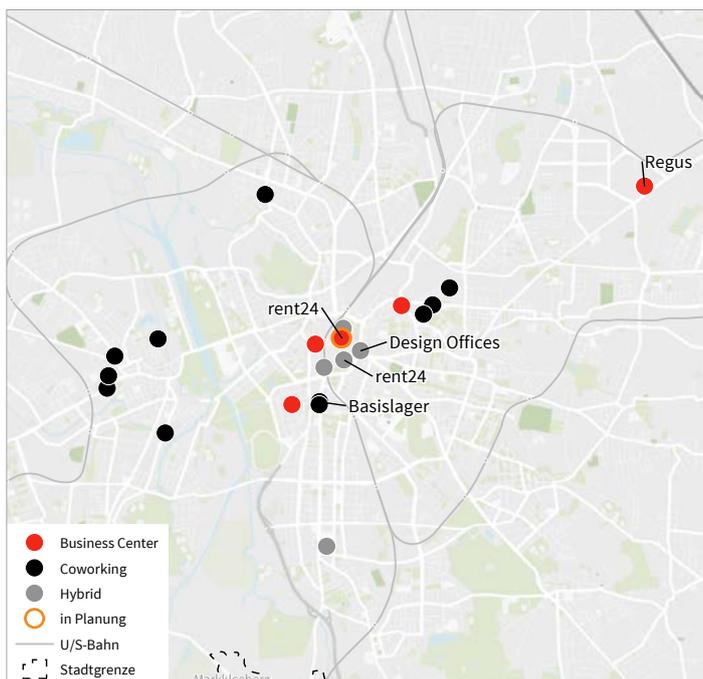
n/a Hot Desk	200 Fixed Desk	425 Private Office
-----------------	--------------------------	------------------------------

Leipzig

- Wirtschaftszentrum in Mitteldeutschland; Frachtflughafen mit 24-Stunden-Betrieb; bedeutender Messestandort
- Branchencluster: Automobilindustrie, Gesundheitswirtschaft, Energie, Logistik, Medien
- Eine der niedrigsten Bürospitzenmieten und die höchste Anzahl von Flex Space-Betreibern unter den analysierten Secondary Cities
- Im nächsten Jahr wird rent24 einen Standort (2.500 m²) im Stadtzentrum eröffnen

		
582.000 Bevölkerung	84 % Dienstleistungsbeschäftigte	38.000 Studierende

Flex Space-Standorte



Quelle: JLL Research, Statistisches Bundesamt, Bundesagentur für Arbeit

3,5 Mio m²
Büroflächenbestand

6,5 %
Leerstandsquote

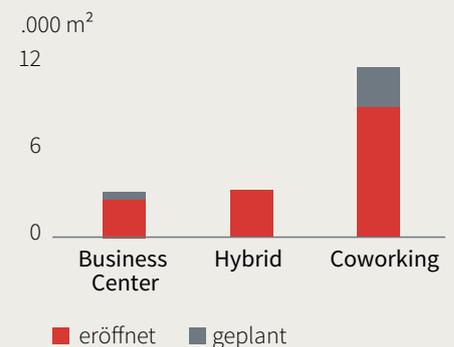
14,00
€/m²/Monat
Spitzenmiete

Flex Space in Zahlen

	Betreiber	19 (19)*
	Standorte	22 (20)
	Arbeitsplätze	1.600 (1.400)
	Fläche (m ²)	16.700 (13.700)

*Werte in Klammern beziehen sich auf bereits eröffnete Standorte

Angemietete Fläche nach Klassifikation



Angebotspreise in Euro
(Median) für einen
Arbeitsplatz pro Monat

165
Hot Desk

170
Fixed Desk

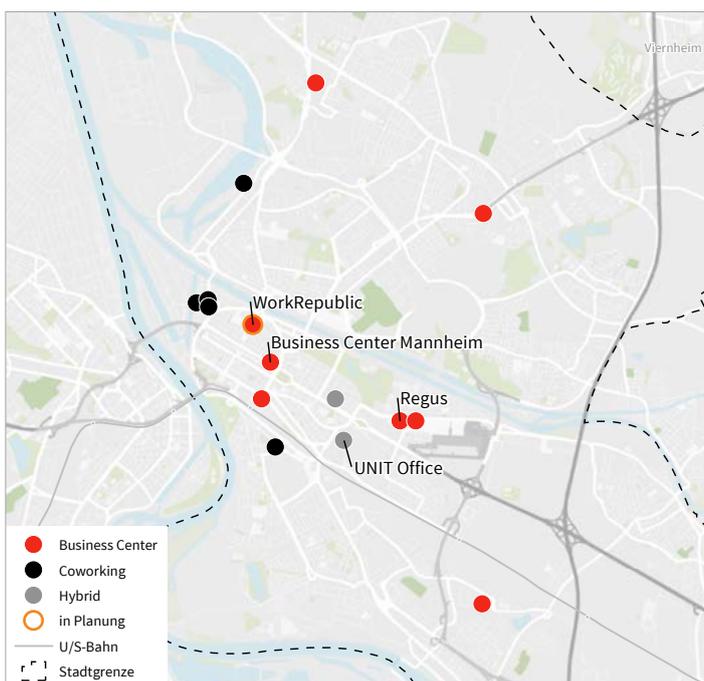
390
Private Office

Mannheim

- Lage an mehreren Autobahnen und wichtiger ICE-Strecke; wirtschaftliches Zentrum der Region Rhein-Neckar
- Branchencluster: Fahrzeug- und Maschinenbau, Elektrotechnik, Chemie, Pharma- und Medizintechnik
- Eine der höchsten Bürospitzenmieten der analysierten Secondary Cities
- WorkRepublic verfügt hier über zwei Standorte, von denen einer 2015 eröffnet wurde und der andere im Laufe des Herbstes 2019 folgen wird

		
308.000 Bevölkerung	72 % Dienstleistungsbeschäftigte	26.000 Studierende

Flex Space-Standorte



Quelle: JLL Research, Statistisches Bundesamt, Bundesagentur für Arbeit

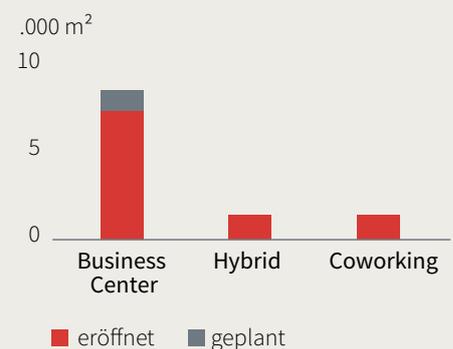
2,1 Mio m² Büroflächenbestand	3,8 % Leerstandsquote	18,50 €/m ² /Monat Spitzenmiete
--	---------------------------------	---

Flex Space in Zahlen

	Betreiber	13 (13)*
	Standorte	15 (14)
	Arbeitsplätze	900 (800)
	Fläche (m ²)	10.400 (9.300)

*Werte in Klammern beziehen sich auf bereits eröffnete Standorte

Angemietete Fläche nach Klassifikation



Angebotspreise in Euro (Median) für einen Arbeitsplatz pro Monat

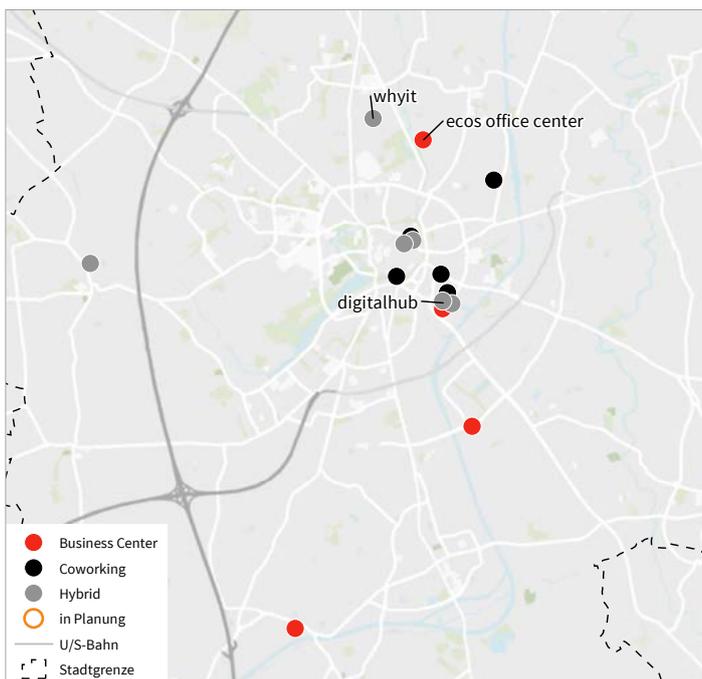
160 Hot Desk	230 Fixed Desk	600 Private Office
------------------------	--------------------------	------------------------------

Münster

- Bildungs- und Verwaltungsstandort ohne bedeutende Industrieunternehmen; als Handelsstadt Einzugsgebiet bis in die Niederlande
- Renommierter und großer Universitätsstandort mit einem sehr hohen Anteil an Dienstleistungsbeschäftigten
- Eine der niedrigsten Leerstandsquoten unter den analysierten Secondary Cities
- Bisher nur kleinere Flex Space-Standorte vertreten; kleinerer Flex Space-Markt unter den analysierten Secondary Cities – noch kein größerer Akteur vor Ort



Flex Space-Standorte



Quelle: JLL Research, Statistisches Bundesamt, Bundesagentur für Arbeit

2,2 Mio m²
Büroflächenbestand

1,6 %
Leerstandsquote

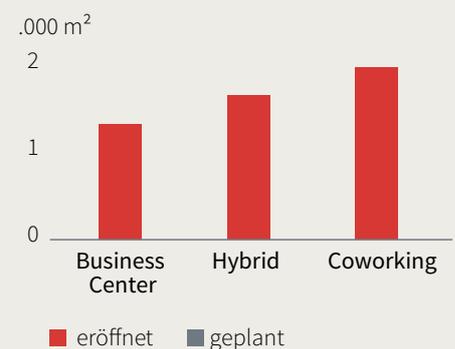
14,50
€/m²/Monat
Spitzenmiete

Flex Space in Zahlen

	Betreiber	16 (16)*
	Standorte	17 (17)
	Arbeitsplätze	400 (400)
	Fläche (m ²)	4.500 (4.500)

*Werte in Klammern beziehen sich auf bereits eröffnete Standorte

Angemietete Fläche nach Klassifikation



Angebotspreise in Euro
(Median) für einen
Arbeitsplatz pro Monat

200
Hot Desk

290
Fixed Desk

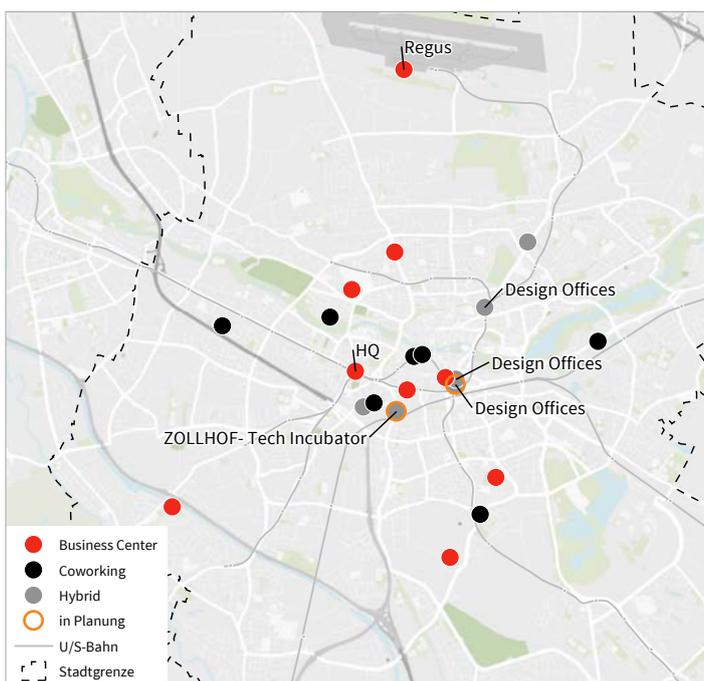
420
Private Office

Nürnberg

- Wirtschaftliches Zentrum gemeinsam mit den Nachbarstädten Erlangen und Fürth
- Branchencluster: Informations- und Kommunikationstechnik, Marktforschung, Logistik
- Mit fast 4 Mio. m² Büroflächenbestand eine der größten Secondary Cities
- Größter Flex Space-Bestand unter den Secondary Cities. Insbesondere durch drei Standorten von Design Offices, die ihren Unternehmenssitz in Nürnberg haben

		
515.000 Bevölkerung	79 % Dienstleistungsbeschäftigte	24.000 Studierende

Flex Space-Standorte



Quelle: JLL Research, Statistisches Bundesamt, Bundesagentur für Arbeit

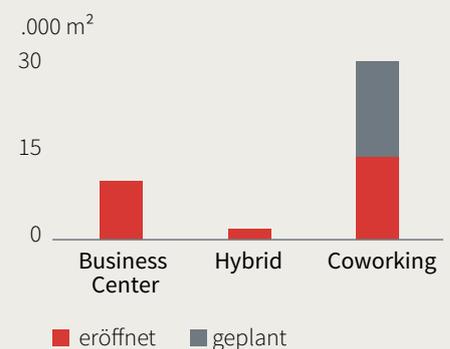
3,9 Mio m² Büroflächenbestand	2,5 % Leerstandsquote	15,00 €/m ² /Monat Spitzenmiete
--	---------------------------------	---

Flex Space in Zahlen

	Betreiber	18 (18)*
	Standorte	23 (21)
	Arbeitsplätze	3.000 (2.000)
	Fläche (m ²)	39.200 (24.000)

*Werte in Klammern beziehen sich auf bereits eröffnete Standorte

Angemietete Fläche nach Klassifikation



		
Angebotspreise in Euro (Median) für einen Arbeitsplatz pro Monat		
175 Hot Desk	230 Fixed Desk	550 Private Office

Kontakte

Stephan Leimbach

Head of Office Leasing Germany
+49 69 2003 1245
stephan.leimbach@eu.jll.com

Andreas Bussas

Head of Corporate Solutions Germany
+49 69 2003 1163
andreas.bussas@eu.jll.com

Marcus Lütgering

Head of Office Investment Germany
+49 89 290088 158
marcus.luetgering@eu.jll.com

Helge Scheunemann

Head of Research Germany
+49 40 350011 225
helge.scheunemann@eu.jll.com

Stefanie Eisenbarth

Team Leader Workplace Strategy Germany
+49 89 290088 324
stefanie.eisenbarth@eu.jll.com

Andree Scherer

Leader Flex Germany
+49 89 290088 314
andree.scherer@eu.jll.com

Autor

Helge Zahrnt MRICS

Research Director
Research Germany
+49 40 350011 269
helge.zahrnt@eu.jll.com



Copyright © JONES LANG LASALLE SE, 2019.

Dieser Bericht wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt und basiert auf Informationen aus Quellen, die wir für zuverlässig erachten, aber für deren Genauigkeit, Vollständigkeit und Richtigkeit wir keine Haftung übernehmen. Die enthaltenen Meinungen stellen unsere Einschätzung zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichtes dar und können sich ohne Vorankündigung ändern. Historische Entwicklungen sind kein Indiz für zukünftige Ergebnisse. Dieser Bericht ist nicht für den Vertrieb oder die Empfehlung zum Kauf oder Verkauf einer bestimmten Finanzanlage bestimmt. Die in diesem Bericht zum Ausdruck gebrachten Meinungen und Empfehlungen berücksichtigen nicht individuelle Kundensituationen, -ziele oder -bedürfnisse und sind nicht für die Empfehlung einzelner Wertpapiere, Finanzanlagen oder Strategien einzelner Kunden bestimmt. Der Empfänger dieses Berichtes muss seine eigenen unabhängigen Entscheidungen hinsichtlich einzelner Wertpapiere oder Finanzanlagen treffen. Jones Lang LaSalle übernimmt keine Haftung für direkte oder indirekte Schäden, die aus Ungenauigkeiten, Unvollständigkeiten oder Fehlern in diesem Bericht entstehen.