



ART INVEST
— REAL ESTATE —

Flexible Workspace Report
Hype oder nachhaltige Assetklasse?

Präsentation zur Online-Pressekonferenz

Köln, 29. April 2019



ART INVEST
— REAL ESTATE —

Online-Pressekonferenz

Die Referenten



Holger Weber

Art-Invest Real Estate
Funds GmbH
Leiter Research

Thema:

Vorstellung der
Studienergebnisse



Dr. Markus Wiedenmann

Art-Invest Real Estate
Management GmbH & Co. KG
Geschäftsführender Gesellschafter

Thema:

Flexible Workspace: Zukunftstrends
für Immobilieneigentümer



Einordnung verschiedener Flexible-Workspace-Ansätze

FLEXIBLE-WORKSPACE-KONZEPTE IM VERGLEICH



- **Serviced Offices** sind bereits seit den 90er-Jahren weltweit etabliert. Sie ermöglichen es Unternehmen gegen ein Entgelt befristet, skalierbar und flexibel Büroflächen anzumieten.
- **CoWorking Spaces** als Wegbereiter des Strukturwandels. CoWorking-Werte wie Community, Offenheit, Kollaboration, Nachhaltigkeit und Zugänglichkeit stehen im Vordergrund. Klassische CoWorking-Betreiber lassen sich bevorzugt im kreativen Milieu nieder. Sie sind daher ein guter Indikator für den Prozess der Gentrifizierung einer Lage und positive Wertsteigerungspotenziale von Bürolagen.
- **Hybrid Spaces** vereinen die Stärken beider Ansätze, sind aber klar wirtschaftlich und expansiv ausgerichtet. Ihr Kundenfokus liegt daher stärker auf Corporates und weniger auf Start-ups und Freelancern.

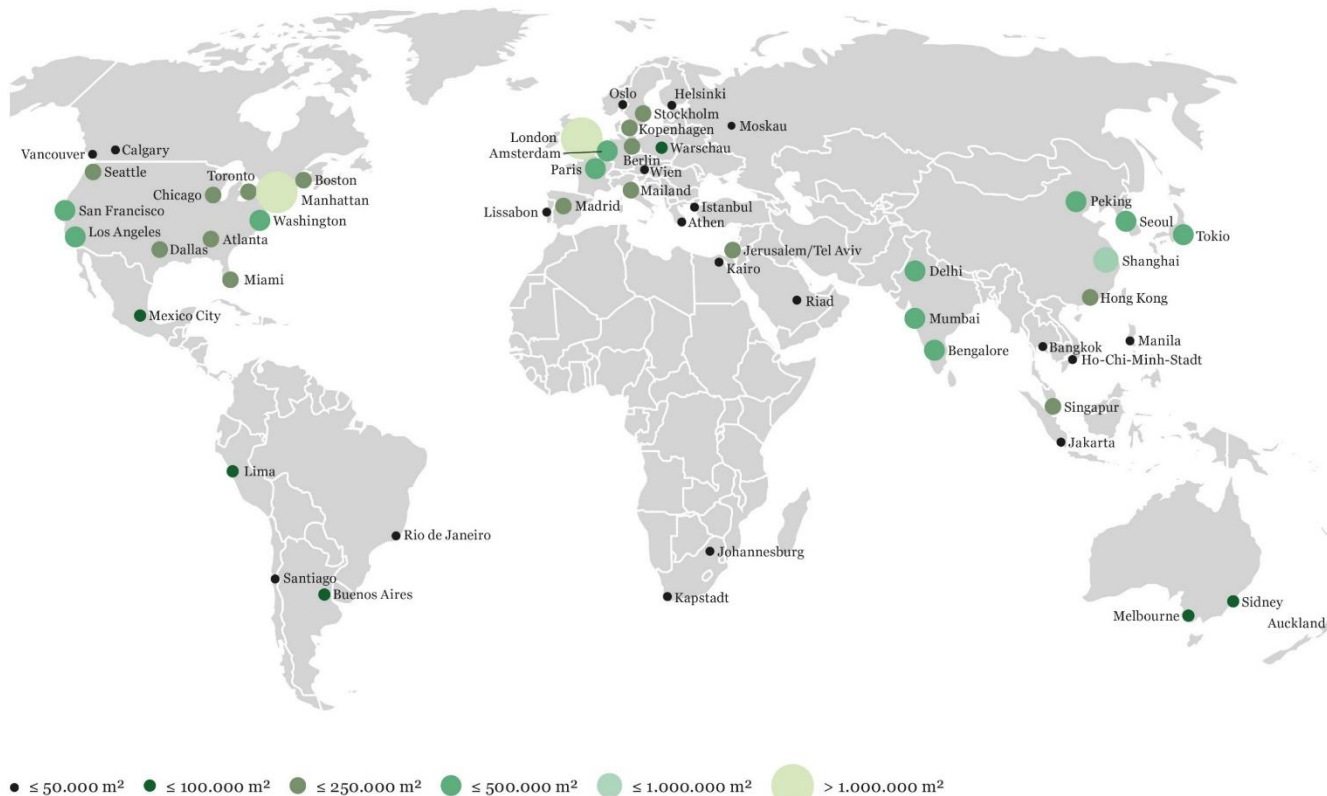


ART INVEST

— REAL ESTATE —

Globaler Markt für Flexible Workspace

GLOBALE HOTSPOTS DES MARKTES FÜR FLEXIBLE WORKSPACE



ANTEIL AM BÜROBESTAND

Europa

Amsterdam	6,0%	Madrid	1,0%
Athen	0,6%	Mailand	1,1%
Berlin	0,9%	Moskau	< 0,5%
Helsinki	0,6%	Oslo	0,7%
Istanbul	< 0,5%	Paris	0,6%
Kopenhagen	1,7%	Stockholm	1,5%
Lissabon	0,8%	Warschau	1,9%
London	4,0%	Wien	0,5%

Afrika und Naher Osten

Jerusalem	2,0%	Kapstadt	0,6%
Johannsburg	< 0,5%	Riad	< 0,5%
Kairo	< 0,5%	Tel Aviv	2,5%

Nordamerika

Atlanta	0,9%	Miami	2,4%
Boston	0,9%	San Francisco	2,2%
Calgary	0,7%	Seattle	1,9%
Chicago	1,8%	Toronto	0,9%
Dallas	1,0%	Vancouver	1,1%
Los Angeles	2,0%	Washington DC	1,9%
Manhattan	3,0%		

Mittel- und Südamerika

Buenos Aires CBD	3,8%	Rio de Janeiro CBD	< 0,5%
Lima	2,4%	Santiago de Chile CBD	0,8%
Mexico City CBD	0,9%		

Asien und Pazifik

Auckland	1,4%	Manila CBD	2,5%
Bengalore	2,9%	Melbourne	2,3%
Bangkok	< 0,5%	Peking	< 0,5%
Mumbai	2,7%	Seoul	1,0%
Delhi	3,8%	Shanghai	3,5%
Ho-Chi-Minh-Stadt	1,6%	Singapur	2,4%
Hong Kong	1,1%	Sydney	1,0%
Jakarta CBD	1,9%	Tokio	1,4%

Quelle: Art-Invest Real Estate auf Datenbasis von CBRE, Colliers, Cushman & Wakefield, Jones Lang LaSalle und Savills, Stand: 1. Halbjahr 2018

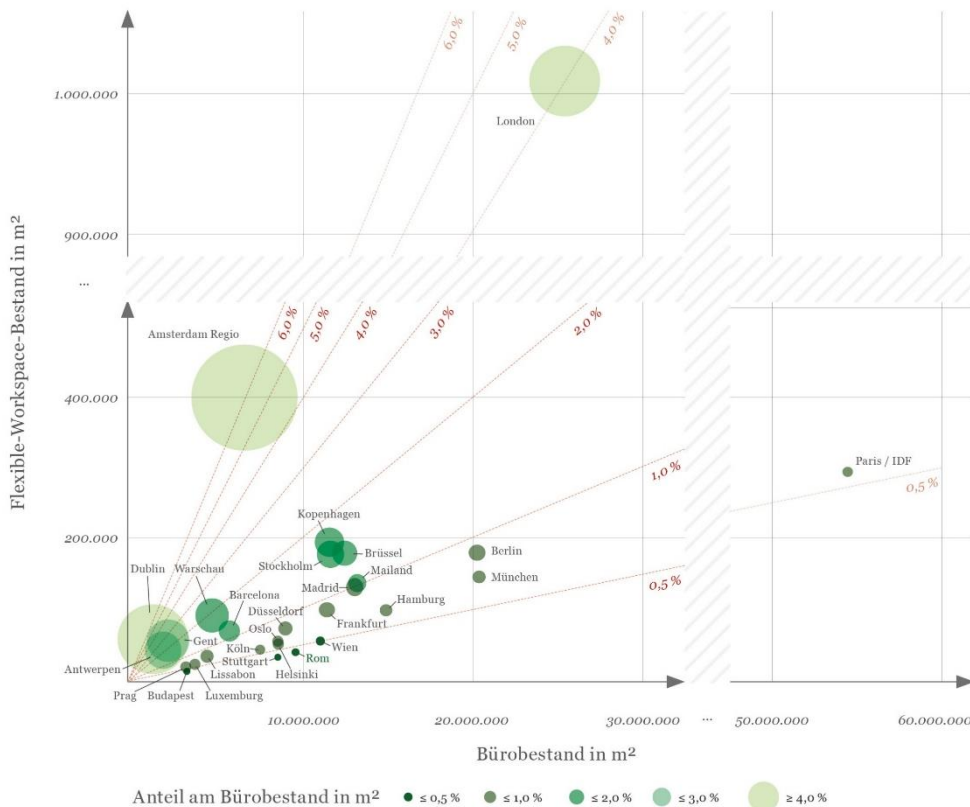
Stand: April 2019



ART INVEST
— REAL ESTATE —

Europäischer Markt für Flexible Workspace

GRÖSSE DER FLEXIBLE-WORKSPACE-MÄRKTE IM VERHÄLTNIS ZUM GESAMTMARKT



- Flexible Workspace hat bislang noch einen untergeordneten Stellenwert an Europas Büromärkten.
- London und Amsterdam sind europaweit die führenden Flexible-Workspace-Märkte. Paris ist zwar hinsichtlich seines Flexible-Workspace-Bestandes mit 300.000 m² die Nr. 3 in Europa, allerdings in Bezug auf den ‚CoWorking‘-Anteil am Bürobestand (ca. 54 Mio. m²) nach wie vor ein Zwerg.
- Gleiches gilt für Berlin und München, die zwar zu den größten Märkten Deutschlands diesbezüglich zählen aber wo der Anteil dennoch unter 1% liegt.
- Angesichts eines erwarteten Potenzials von 15 bis 30% Flexible-Workspace-Anteil am Bürobestand bis 2030 ist die Angebotslücke in diesem Segment daher immer noch sehr groß.

Quelle: Art-Invest Real Estate auf Datenbasis von CBRE, Colliers, Cushman & Wakefield, Jones Lang LaSalle und Savills, Stand: 1. Halbjahr 2018

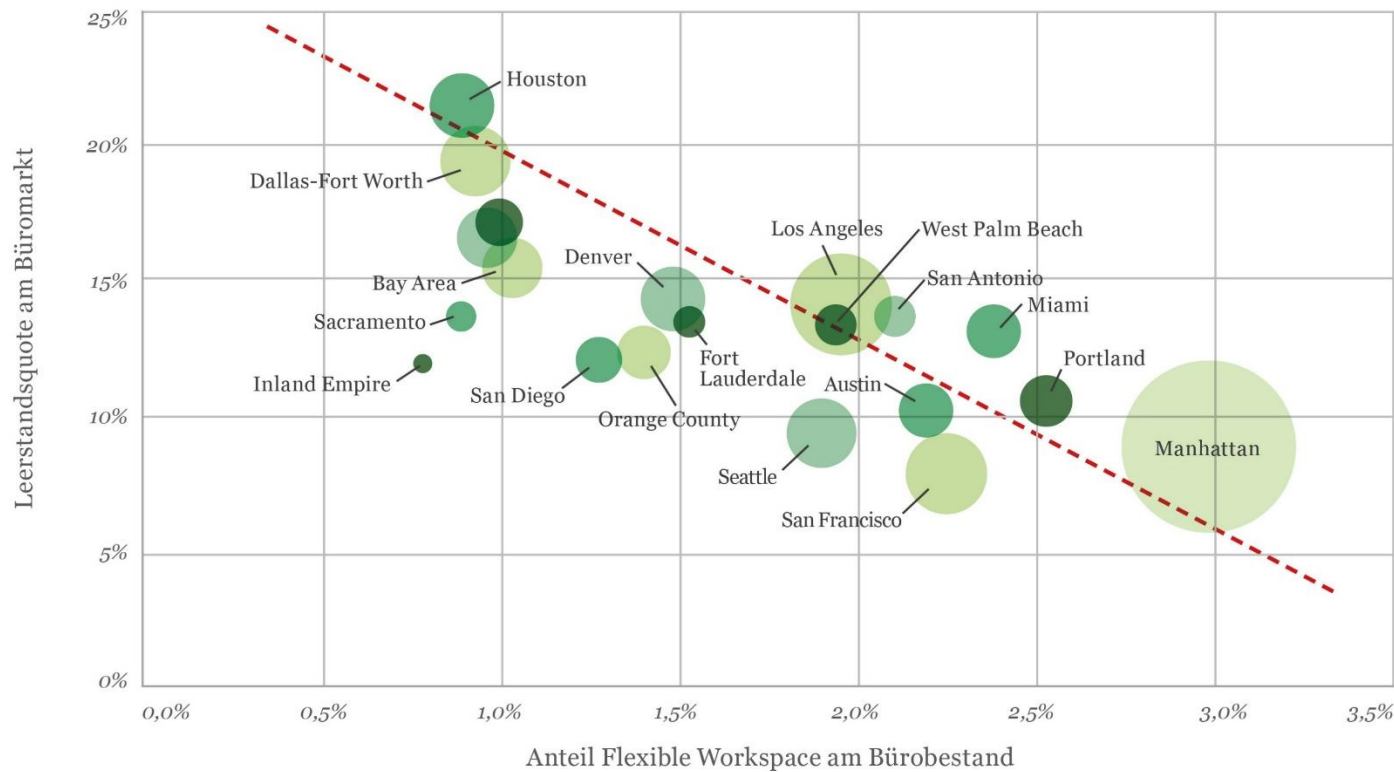
Stand: April 2019



ART INVEST
— REAL ESTATE —

Zusammenhang Leerstand/Marktgröße

KORRELATION ZWISCHEN BÜROLEERSTAND UND GRÖSSE DES MARKTES



- Je geringer der moderne Büroleerstand ausfällt, desto größer ist der Flexible-Workspace-Markt.
- In engen Märkten bieten Flexible-Workspace-Betreiber ihren Nutzern die Möglichkeit in Lagen präsent zu sein, zu denen sie sonst keinen Zugang hätten oder die sie sich nicht leisten könnten.
- Gleichzeitig verhindert der Angebotsengpass am Büromarkt aber auch eine zügigere Ausbreitung von Flexible Workspace.
- Wachstum ist daher nur antizyklisch möglich.

Quelle: Yardi Matrix, Shared Space: Disrupting the Traditional Office, Dezember 2018

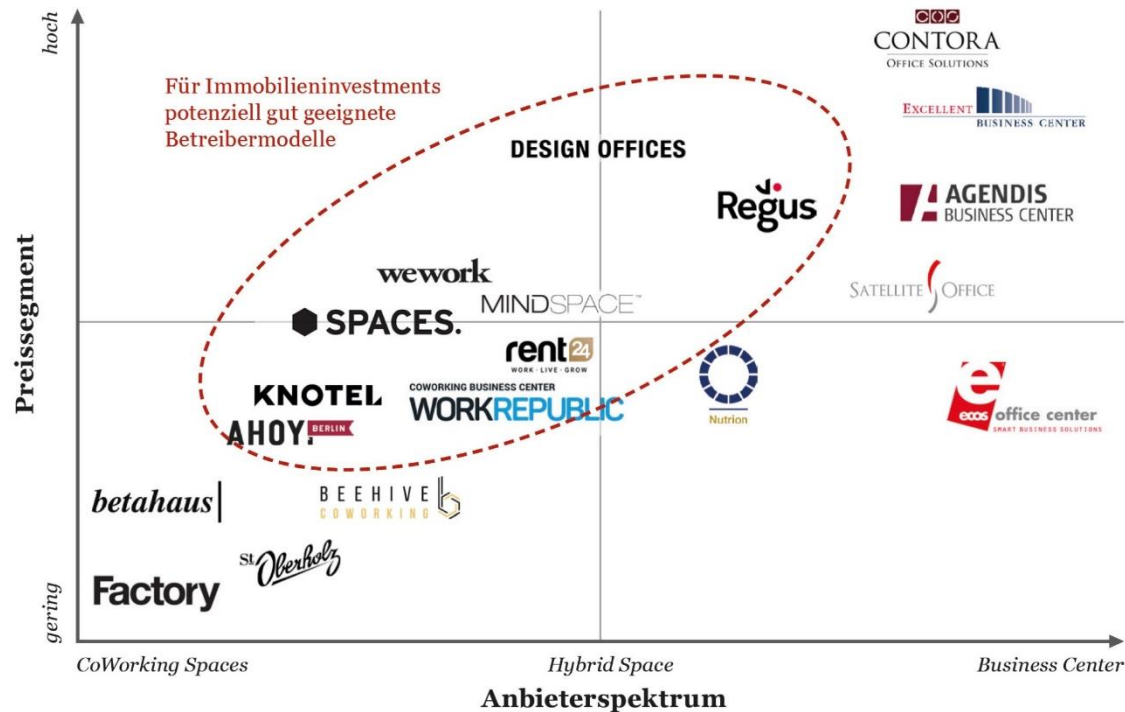
Stand: April 2019



ART INVEST
— REAL ESTATE —

Deutschland: Positionierung der wichtigsten Anbieter

FLEXIBLE-WORKSPACE-ANBIETERSPEKTRUM UND PREISSEGMENT



- Die Mehrzahl aller Flexible-Workspace-Standorte werden in Deutschland bis dato von Serviced-Office-Anbietern betrieben.
- In Bezug auf den Bestand waren Hybrid Spaces und Business Center 2018 mit jeweils ca. 45% des Flächenbestandes hingegen bereits gleichauf.
- Da Betreiber wie Regus nach und nach CoWorking-Elemente an ihren Standorten implementieren, dürften sich die bis-lang noch existierenden Grenzen zwischen Hybrid Spaces und Business Centern mittelfristig auflösen.
- Künftig dürfte es ferner mehr von Assetmanagern ins Leben gerufene Flexible-Workspace-Betreiber geben (Beehive)

Quelle: Art-Invest Real Estate

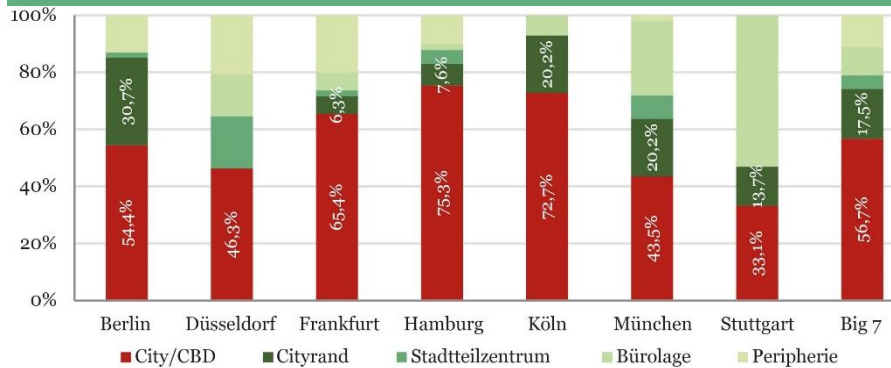
Stand: April 2019



ART INVEST
— REAL ESTATE —

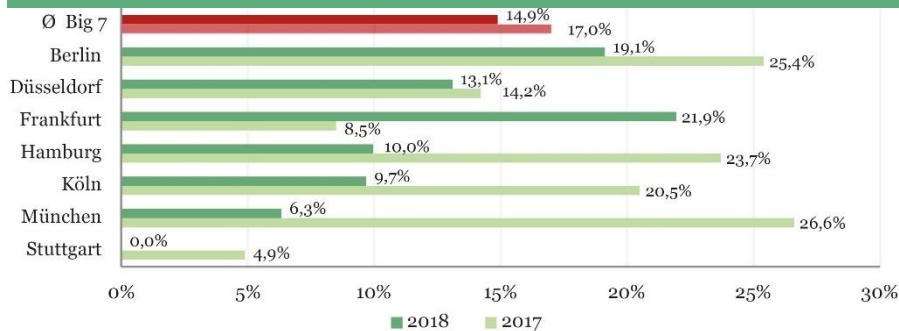
Deutschland: Dynamische Nachfrage

Flexible-Workspace-Flächenumsatz nach Lagen 2008/17



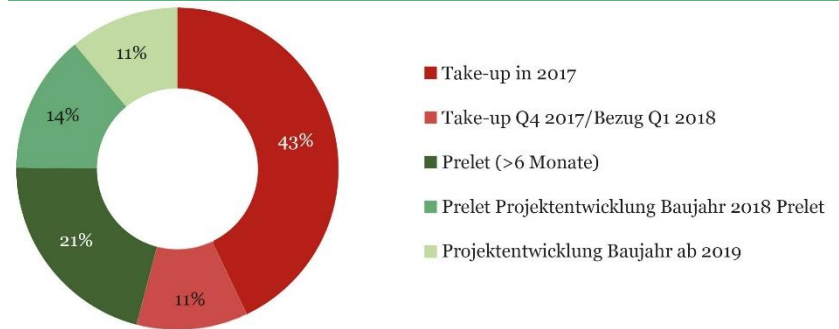
Quelle: Art-Invest auf Datenbasis der Immobilienzeitung, RIWIS, Thomas Daily

Flexible-Workspace-Anteil am Take-up in den Big7



Quelle: Art-Invest Real Estate auf Datenbasis von Jones Lang LaSalle

Big7 – Take-up 2017 vs. Einzugstermin



- Dynamisches Wachstum seit 2008 bis auf 7% (268.000 m²) des Gesamt-Take-up der Big7-Städte im Jahr 2018.
- Flexible-Workspace-Nachfrage primär nach CBD und ggf. City-Randlagen.
- Flexible-Workspace-Anteil am Büroumsatz in den CBDs stark abhängig vom verfügbaren Angebot.
- Vermietung und Einzug fallen inzwischen regelmäßig mehr als ein Jahr auseinander.
- Nach den Big7 suchen inzwischen die ersten Betreiber auch nach Standorten in den B-Städten.

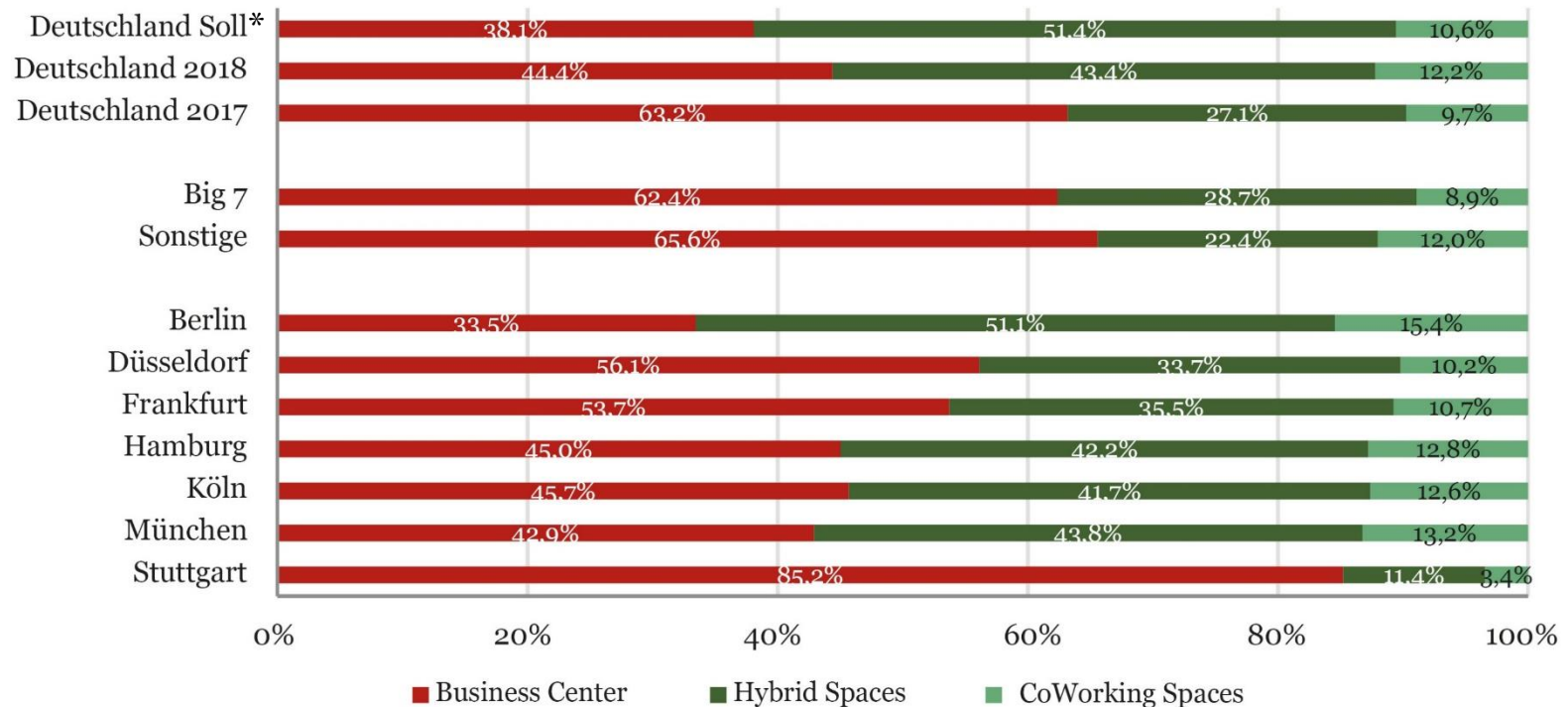
Stand: April 2019



ART INVEST
— REAL ESTATE —

Deutschland: Marktanteile Betreibermodelle

FLEXIBLE-WORKSPACE-BESTAND NACH BETREIBERMODELLEN



* Flächenverteilung nach Eröffnung aller Flexible Workspaces, für die bereits eine Miettransaktion vorliegt.

Quelle: Art-Invest Real Estate auf Datenbasis von AllOfficecenters, Jones Lang LaSalle, IZ Research, RIWIS, Savills und Thomas Daily; Stand: 1. Halbjahr 2018

Stand: April 2019



ART INVEST
— REAL ESTATE —

Argumente für weiteres Wachstum von Flexible Workspace

- 1. Paradigmenwechsel in der Arbeitswelt** – Künftig werden Netzwerkstrukturen und die Projektorganisation bestehende hierarchische und Linienstrukturen ablösen. Für das flexible und kreative Arbeiten in Projektteams – intern wie auch extern mit Beratern und Kooperationspartnern – erfordert es entsprechender Arbeitsumgebungen, welche Hybrid Spaces bieten.
- 2. Anhaltender Trend zum Outsourcing** – Die disruptiven Entwicklungen der vergangenen Jahre lassen Unternehmen vorsichtiger agieren, weshalb sie immer mehr Tätigkeiten auslagern. Wegen der höheren Flexibilität für Arbeitnehmer und Unternehmen werden Freelancer daher in Zukunft immer häufiger die Arbeit von heute noch Festangestellten übernehmen.
- 3. Flexible Workspace wird zunehmend zum integrativen Bestandteil der Flächenpolitik großer Konzerne** – Um attraktiv für junge Talente zu erscheinen, implementieren immer mehr Unternehmen agile Arbeitsplatzmodelle und integrieren diese in ihr Work Design.



ART INVEST
— REAL ESTATE —

Argumente für weiteres Wachstum von Flexible Workspace

4. **Kostenersparnis durch Flächenreduktion beim Nutzer** – Flexibilität und Skalierbarkeit spielen bei der Nutzung von Flexible Workspace eine entscheidende Rolle. So können – je nach Bedarf – flexible Arbeitsplätze hinzugebucht oder abgebaut werden. Auch müssen sich Konferenz- und Besprechungsräume nicht zwingend in der eigenen Liegenschaft befinden. Dadurch lässt sich der Flächenbedarf in den teuren CBD-Lagen spürbar reduzieren, wodurch die Mietbelastung sinkt.

5. **Zugang zu Toplagen, geringeres Risiko und bessere Wirtschaftlichkeit für Start-ups und Freelancer** – Bei Laufzeiten von bis zu 3 Jahren ist Flexible Workspace für Start-ups wegen der geringeren Upfront-Kosten preisgünstiger.

6. **Sanierungsstau im Bürobestand** – große Teile des deutschen Bürobestandes wurden in den 60er- und 70er-Jahren errichtet und müssen dringend modernisiert werden. Hier bieten sich Opportunities für „Workspace as a Service“-Anbieter und die Implementierung von Flexible Workspace.



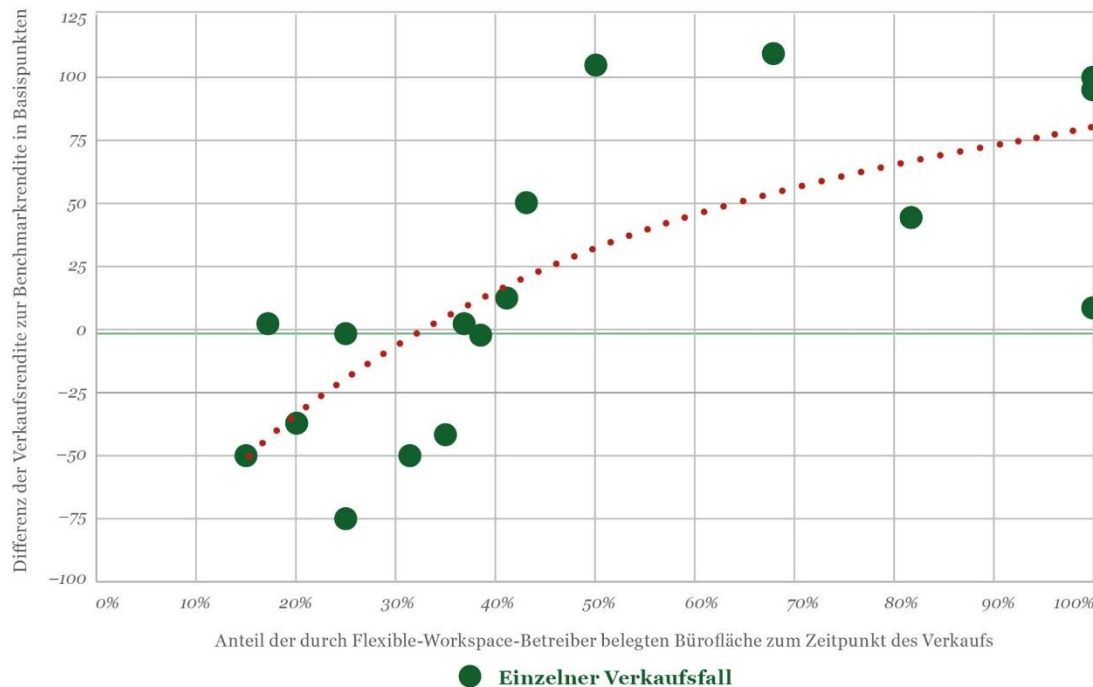
ART INVEST
— REAL ESTATE —

Globaler Investmentmarkt für Flexible Workspace

WERTENTWICKLUNG VON BÜROOBJEKTEN NACH CoWORKING-ANTEIL

Auswirkung des Flexible-Workspace-Besatzes auf die Rendite

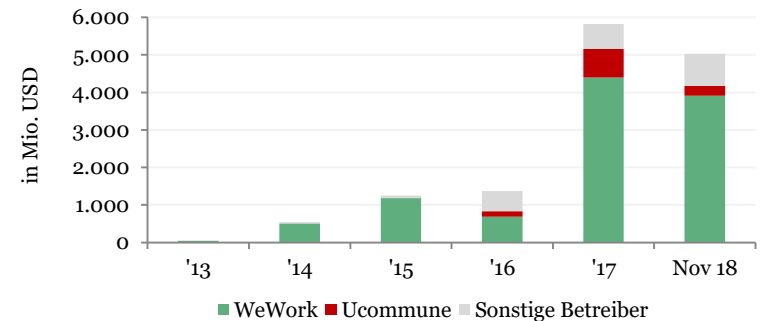
Verkäufe von Büroimmobilien mit Flexible-Workspace-Betreibern als Mieter (Q1 2016–Q1 2018)



Quelle: Cushman & Wakefield, CoWorking – Additive or Disruptive to the Office Market? (08/2018)

Stand: April 2019

GLOBAL FUNDING VON FLEXIBLE WORKSPACE



- Seit dem Jahr 2013 sammelten Flexible-Workspace-Betreiber weltweit mehr als 14 Mrd. € an Venture Kapital ein.
- Bis 2017 entfielen hiervon 75% auf WeWork, 10% auf Ucommune und 15% auf alle übrigen Anbieter.
- Bislang gibt es in Deutschland noch kein Investmentvehikel, welches gezielt in ‚CoWorking‘-Immobilien investiert.
- Investoren sind nach wie vor zurückhaltend bei CoWorking-Investments. Ist der Anteil gering, dann kann durch Mieter aus diesem Segment eine Wertsteigerung beobachtet werden. Ab ca. 35% sind Wertabschläge zu beobachten.



ART INVEST
— REAL ESTATE —

SWOT-Analyse Hybrid Spaces aus Eigentümer-/Investorensicht

STÄRKEN (STRENGTHS)	SCHWÄCHEN (WEAKNESSES)	CHANCEN (OPPORTUNITIES)	RISIKEN (THREATS)
• Aufwertung und Branding einer Immobilie durch angesagtes Vermietungskonzept • Verringeres Ausfallrisiko durch breiteren Mietermix • Intensivere Auslastung der Bürofläche durch CoWorking • Vermietungsrisiken gehen zum Teil auf den Flexible-Workspace-Betreiber über • Betreiber können aufgrund ihres Geschäftsmodells tendenziell höhere Mieten zahlen • Höhere Energieeffizienz durch Nutzung moderner Gebäudetechnik • Vorhandene Mieter können durch Flexible Workspace innerhalb derselben Immobilie expandieren • Durch entstandenes "Ökosystem" lässt sich Immobilie schneller und häufig für eine höhere Miete vermieten	• Häufigerer Wechsel der Mieter und Nutzer • Unregelmäßigerer Cashflow bei Partnerschaft mit dem Betreiber oder aber höheres Mietausfallrisiko bei geringer Auslastung des Hybrid Spaces • Höhere Ausbaurkosten und längere mietfreie Zeiten bei Zusammenarbeit mit Betreibern • Stärkere Verhandlungsposition international erfolgreicher Hybrid-Space-Betreiber wie WeWork • Bei mangelhaftem Service des Betreibers kann auch das Image der Immobilie leiden • Höhere Instandhaltungskosten und erhöhter Reinigungs- bzw. Wartungsaufwand durch intensivere Nutzung • Geringere Kontrolle über das Haus • Kürzere Abstände zwischen den Renovierungszyklen, dadurch höherer Capex	• Durch Partnerschaft mit dem Betreiber erhält der Eigentümer Zugang zu dessen Kundennetzwerk. Dadurch kann er besser auf Kundenbedürfnisse eingehen und die Mieter längerfristig binden • Alternativ kann der Eigentümer alle CREM-Aktivitäten im Rahmen eines "WaaS"-Managementvertrags auf den Betreiber übertragen und sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren • Positives Eigenmarketing durch Best-Practice-Beispiel • Weiterentwicklung der Immobilie zu einem Mixed-Use-Objekt • Steigerung der Mieteinnahmen wegen intensiverer Nutzung • Bei richtigem Mix führt die Vermietung an einen Flexible-Workspace-Anbieter zu einem höheren Bekanntheitsgrad und so auch zu einer Wertsteigerung der Immobilie	• Ausfall des Betreibers, dadurch Ausbleiben des ROI auf die erhöhten Ausbaurkosten • Flexible-Workspace-Anbieter wählen häufig GmbH-Strukturen, um bei schlechter Performance leichter den Standort schließen zu können, ohne negative Auswirkungen auf die Gesamtpformance aufgrund eingegangener Mietverpflichtungen befürchten zu müssen (Ausweg: Patronatserklärung des Franchisegebers) • CoWorking-Betreiber werden selber zu Immobilienanlegern, wodurch sich der Wettbewerb am Markt erhöht • Abnahme von kleineren Vermietungen aufgrund des neuen Geschäftsmodells • Eventuell Bewertungsrisiko • Struktureller Wandel in der Büroflächennachfrage hin zu mehr Service und Flexibilität; geringerer Take-up

Quelle: Art-Invest Real Estate



ART INVEST
— REAL ESTATE —

Trends und Entwicklungen am Betreibermarkt (1)

1. **Globalisierung des Wettbewerbs** – Markteintritt weiterer internationaler Player wie Ucommune (China), Industrious (USA) oder Kwerk (Frankreich) am deutschen Markt.
2. **Konsolidierung** – Dynamisches Wachstum der Branche wird durch Angebotsengpass an den Büromärkten ausgebremst. Die Zahl der Mergers & Acquisitions zwecks Erhöhung des Marktanteils werden daher zunehmen.
3. **Diversifizierung der Geschäftsfelder** – Erweiterung des Angebotsspektrums der Anbieter durch Geschäftsfelder mit hohen Synergien zum Corporate CoWorking (CoLiving, Education etc.).
4. **Trend zur Nischenbildung** – Authentizität ist ausschlaggebend für den Geschäftserfolg bzw. das Überleben. Je schwerer die Nische zu kopieren bzw. je spezifischer sie ist, desto sicherer ist sie vor feindlicher Übernahme oder Nachahmung.
5. **Workspace as a Service** – Geschäftsfeld mit dem höchsten Wachstumspotenzial. Vorteil für Kunden: Sie können sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Vorteil für den Betreiber: Reines Management-Modell (Miet- wie Ausbaukosten liegen beim Auftraggeber).
6. **Aufbau eigener Immobilienportfolios** – Um sich an strategisch wichtigen Standorten nachhaltig sichtbar zu positionieren, gehen einige Betreiber zwecks ihres Brandings und zur Verringerung der Mietbelastung dazu über, die notwendigen Immobilien zu erwerben.

Quelle: Art-Invest Real Estate, eigene Zusammenstellung

Stand: April 2019



ART INVEST
— REAL ESTATE —

Trends und Entwicklungen am Betreibermarkt (2)

7. **Asset Manager eröffnen eigene Betreiberkonzepte bzw. kooperieren mit Betreibern** – Dadurch erfolgt die Wertschöpfung durch Flexible Workspace im besten Fall innerhalb der eigenen Gruppe.
8. **Aufbau leistungsfähiger Online-Plattformen** – Möglichkeit zur Realisierung von Online-Buchungsplattformen zur Anmietung von Flexible Workspace, wenn sich auch die größeren Betreiber daran beteiligen. Ansonsten entstehen für den Aufbau entsprechender Tools und Apps für jeden Flexible-Workspace-Anbieter erhebliche Entwicklungskosten.
9. **Mehr Transparenz** – Die Skepsis vieler Anleger gegenüber Flexible-Workspace-Anbietern ist nach wie vor hoch. Erst durch gemeinsame Standards der Erfolgsmessung lassen sich Standorte und Betreiberkonzepte für Investoren miteinander vergleichen. Wie in der Hotellerie bereits üblich könnten Kennziffern, wie der Preis je Workstation, deren durchschnittliche Auslastung wie auch der Erlös je Workstation, ausgewiesen werden.
10. **Auflösung der Grenze zwischen Serviced Offices und Corporate CoWorking Spaces (Hybrid Spaces)** – Business Center Betreiber gehen dazu über, ihre Standorte mit CoWorking-Elementen zu ergänzen, wodurch sich deren Konzept mittelfristig dem von Hybrid Spaces angleicht.

Quelle: Art-Invest Real Estate, eigene Zusammenstellung



ART INVEST
— REAL ESTATE —

Flexible Workspace: Zukunftstrends für Immobilieneigentümer

- 1. Investieren nach Maß** – Investoren haben mit der Direktinvestition, REITs und Spezialfonds vielfältige Möglichkeiten, in Flexible Workspace Immobilien zu investieren. Durch die hohe Bandbreite an miteinander kombinierbaren Betreiberformen, Nutzungs- und Vermietungskonzepten, Losgrößen und Zielgruppen lassen sich sowohl für opportunistische als auch für sicherheitsorientierte Investoren passgenaue Portfolios aufbauen.
- 2. Space as a Service** – Investitionen in diese Nutzungsart dürfen sich nicht auf die reine Vermietung von Flächen konzentrieren. Ein auf produktives Arbeiten fokussiertes Serviceangebot (Möbel, Reinigung, Büromaterial, Getränke, Smart Building Applikationen, Konferenztechnik, Versicherungen, Leasing, Car Sharing etc.) aus einer Hand ist gleichzeitig unverzichtbar und wichtiger Umsatztreiber für die Betreiber von Flexible Workspace Immobilien.
- 3. Hohe Gebäudequalität** – Voraussetzungen für die Nutzung als Flexible Workspace sind eine hohe Gebäudequalität, ein hochwertiger Ausbau- und Ausstattungsstandard, modernste Gebäudetechnik und die Integrationsmöglichkeit umfangreicher Servicekonzepte. Sowohl Mieter- bzw. Nutzerwechsel als auch Anpassungen an individuelle Bedürfnisse müssen schnell und ohne großen Aufwand möglich sein.
- 4. Vom Property Manager zum Property Director** – Die Nutzer von Flexible Workspace Immobilien fragen keine möglichst günstigen Flächen nach, sondern ein Umfeld für möglichst produktive Mitarbeiter. Die Immobilie ist nur Teil eines komplexen Ökosystems, in dem der räumliche Kontext der Immobilie, aber auch Kundenbeziehung und ein umfassendes Serviceangebot entscheidend sind. Bei erfolgreichen Flexible Workspace Investments wird der verwaltungsorientierte Property Manager zum serviceorientierten Property Director.

Quelle: Art-Invest Real Estate, eigene Zusammenstellung

Stand: April 2019



ART INVEST
— REAL ESTATE —

Ihre Ansprechpartner



Dr. Markus Wiedenmann

Art-Invest Real Estate Management
GmbH & Co. KG
Geschäftsführender Gesellschafter

Tunisstraße 29 | Enggasse 3
50668 Köln

T +49 (0) 221. 270 579 10

F +49 (0) 221. 270 579 01

mw@art-invest.de

www.art-invest.de



Immo von Homeyer

Art-Invest Real Estate Funds GmbH

Director Business Development

Tunisstraße 29 | Enggasse 3
50668 Köln

T +49 (0) 221. 270 579 59

F +49 (0) 221. 270 579 01

ivonhomeyer@art-invest.de

www.art-invest.de



Holger Weber

Art-Invest Real Estate Funds GmbH

Leiter Research

Tunisstraße 29 | Enggasse 3
50668 Köln

T +49 (0) 221. 270 579 66

F +49 (0) 221. 270 579 01

hweber@art-invest.de

www.art-invest.de

Diese Präsentationsunterlage wurde von der Art-Invest Real Estate Funds GmbH (im folgenden „Art-Invest“) ausschließlich zu Informationszwecken erstellt. Sie stellt insbesondere kein Angebot zum Abschluss eines Vertrags dar.

Obwohl diese Präsentationsunterlage mit Sorgfalt erstellt wurde, ist es nicht auszuschließen, dass sie unvollständig ist oder Fehler enthält. Art-Invest, deren Geschäftsführer, leitende Angestellte oder Mitarbeiter haften nicht für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen. Insbesondere haften sie nicht für die in den Informationen enthaltenen Aussagen, Planungen oder sonstigen Angaben über das Unternehmen, deren Beteiligungsgesellschaften, Strategien, wirtschaftliche Verhältnisse, Markt- und Wettbewerbssituationen, regulatorisches Umfeld usw. Etwaige Unrichtigkeiten oder Unvollständigkeiten der Informationen begründen keine Haftung, weder für unmittelbare noch für mittelbare Schäden.

Diese Präsentationsunterlage und etwaige, darin enthaltenen Aussagen zu rechtlichen und steuerlichen Sachverhalten, sind weder als Rechts- noch als Steuerberatung anzusehen. Darüber hinaus weist Art-Invest darauf hin, dass diese Präsentationsunterlage nicht an Dritte weitergegeben werden darf.