



COWORKING- UNDERSØKELSEN

VINTER 2023/2024



UNION

ANTALL AKTØRER

42



ARBEIDSPLASSER

12 900



AREALBRUK GITT FULLT BELEGG

13 m²



BELEGG

80 %



BREAK-EVEN BELEGG

79 %



ANDEL MED LØNNSOMT BELEGG

70 %



Kilde: UNION

Pilene indikerer utvikling siden forrige undersøkelse i august 2023

Tilbudet faller for første gang

For første gang faller tilbudet av fleksible kontorarbeidsplasser. Kapasiteten har falt med hele 13 prosent fra 2023 til 2024, som tilsvarer 1 900 arbeidsplasser. Til sammenligning har tilbudet av fleksible kontorarbeidsplasser økt med i gjennomsnitt 1 500 hvert år siden 2016. Hovedforklaringen er at to store aktører, Evolve og WeWork, har lagt ned alle sine senter.

Evolve åpnet sitt første senter i Norge i 2005. På det meste hadde Evolve 23 000 m² i Stor-Oslo, fordelt på 16 senter. I desember stengte de dørene for de resterende ni sentrene. Både Evolve og eierselskapet Ror Flex ble kort tid etter slått konkurs. De fleste lokalene står nå tomme, mens noen har blitt overtatt av andre aktører som House of Business og Share Spaces.

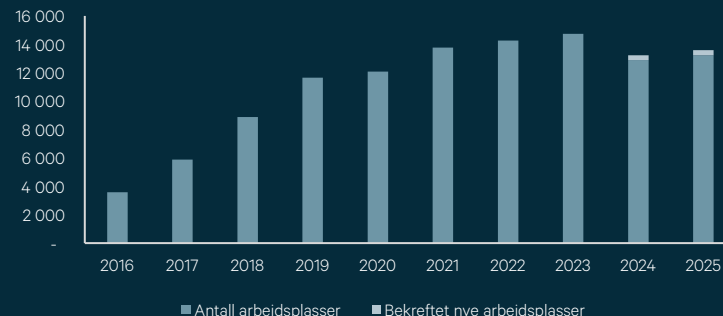
WeWork etablerte seg i Norge i slutten av 2019, men har nylig lagt ned sine to senter i CBD:

- Canica og Eiendomsspar vil tilby «egne kommersielle avtaler» i lokalene på Tjuvholmen
- Spaces har overtatt lokalene i Haakon VII's gate 5

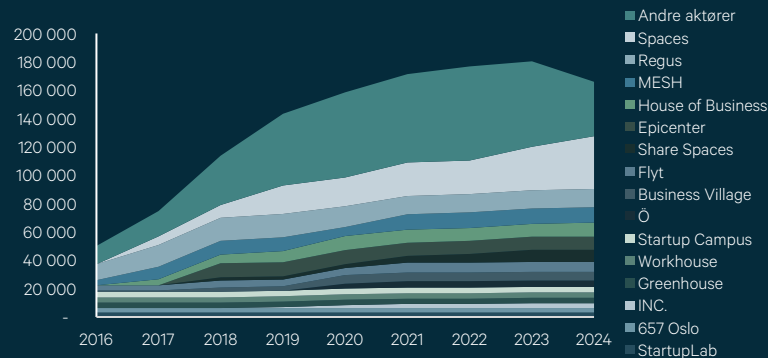
Den største aktøren i markedet er fremdeles Spaces, med 22 prosent av markedet for fleksible kontorarbeidsplasser (målt i antall kvadratmeter). Sammen med Regus, som også er en del av IWG, utgjør de hele 30 prosent av markedet i Stor-Oslo. IWG søkte konkursbeskyttelse for deler av virksomheten i USA i 2020, men har de siste månedene opplevd en positiv utvikling.

Foreløpig er det bekreftet åpning av 340 nye arbeidsplasser for inneværende år. I 2025 er det hittil bekreftet rundt 350 nye kontorarbeidsplasser. Gitt at ingen senter legges ned i denne perioden, vil antall fleksible kontorarbeidsplasser i 2025 fremdeles være 8 prosent lavere enn toppen i 2023.

Antall fleksible kontorarbeidsplasser i Stor-Oslo*



Største aktører i Stor-Oslo etter antall kvadratmeter



*Oslo, Bærum og Asker

Kilde: UNION

Belegget øker igjen, men store ulikheter

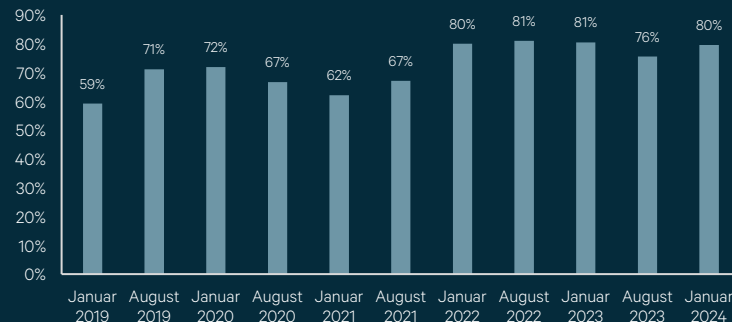
Belegget har kommet opp igjen på 80 prosent, som er fire prosentpoeng høyere enn forrige undersøkelse i august. Forklaringen på dette er sammensatt:

- **Tilbudet har falt betydelig.** Fra 2023 til 2024 har kapasiteten i sentre som tilbyr fleksible kontorarbeidsplasser falt 13 prosent.
- **Etterspørselen har økt.** Dersom vi ser bort fra sentrene som har lagt ned, har antall medlemmer i eksisterende senter økt med 5 prosent siden august.
- **Noen av de nedlagte sentrene er tatt over av andre aktører**, men dette er trolig de mest attraktive sentrene. Flere andre senter som ikke drev lønnsomt er lagt ned.

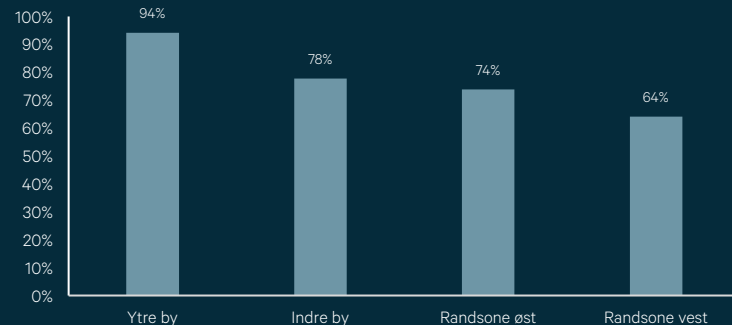
Dersom vi bryter ned Stor-Oslo i fire deler, ser vi at det er store forskjeller i belegget. Det er flere forklaringer til dette:

- **I ytre by**, som grovt sett er området mellom Ring 1 og Ring 2 i Oslo, er belegget høyest med hele 94 prosent i gjennomsnitt. Kapasiteten har falt med 14 prosent i løpet av det siste halvåret, men antall medlemmer har kun falt 3 prosent. I tillegg har sentrene i dette området i gjennomsnitt hatt lengst driftstid. Enkelte senter har også belegg over 100 prosent, fordi man selger en plass flere ganger (for eksempel hot desks).
- **I sentrum, CBD og Bjørvika** har både antall medlemmer og kapasiteten falt med 16 prosent siden august. Belegget er dermed uendret på 78 prosent i denne perioden.
- **I randsonen sett under ett**, som inkluderer både randsonen øst og randsonen vest, har kapasiteten falt med hele 23 prosent siden august. I samme periode har belegget økt fra 62 til 70 prosent.

Gjennomsnittlig belegg for sentre i Stor-Oslo*



Belegg for ulike deler av Stor-Oslo



*I beregningen av belegget inngår nærmere 10 000 kontorplasser fra aktører som har vært konsistent i rapporteringen over tid.

Flere senter i lønnsomt terreng

Belegget må være over 79 prosent for at sentrene skal gå med overskudd, ifølge aktørene selv. Dette er uendret siden august, men opp 6 prosentpoeng siden januar 2021.

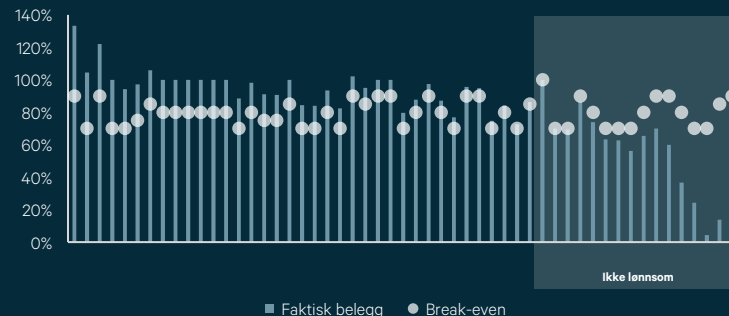
- 70 prosent av sentrene oppgir at de er i lønnsomt terreng, altså at belegget er høyere enn det de selv anslår som break-even. Dette er betydelig flere enn i august, da kun halvparten (52 prosent) oppga at de hadde et belegg som var høyt nok til å skape lønnsomhet.

Det er stor samvariasjon mellom belegg og antall år i drift. Undersøkelsen avdekker at kun hvert tredje senter som har holdt åpent i mindre enn to år driver lønnsomt. For sentrene som har holdt åpent i mer enn to år, driver hele 80 prosent av sentrene lønnsomt (målt som at belegget er høyere enn aktørenes egne anslag på break-even belegg).

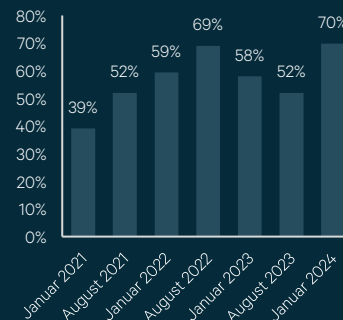
Dersom man ser på regnskapstallene historisk, er det bortimot ingen som har klart å skape positivt driftsresultat, til tross for at mange aktører har rapportert at de har høyt nok belegg til å drive lønnsomt.

Det kan ha sammenheng med forstyrrelser under pandemien, store kostnadsoverraskelser og at det tar tid å skape lønnsomhet. Men det kan også skyldes at man er litt vel optimistisk i rapporteringen i undersøkelsen.

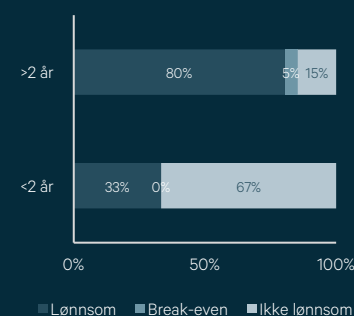
Faktisk belegg vs. break-even belegg for sentrene*



Andel av sentrene med belegg i lønnsomt terreng



Andel senter med lønnsom drift vs. antall år siden åpning



*Hver stolpe representerer ett senter

Kilde: UNION

Prisene for medlemskap har flatet ut

Gjennomsnittlig pris for medlemskap varierer betydelig mellom aktørene. Dette henger i stor grad sammen med konsept, beliggenhet og hvilke tjenester som er inkludert i medlemskapet. Gjennomsnittlig pris for et privat kontormedlemskap i Stor-Oslo er 6 985 NOK/måned.

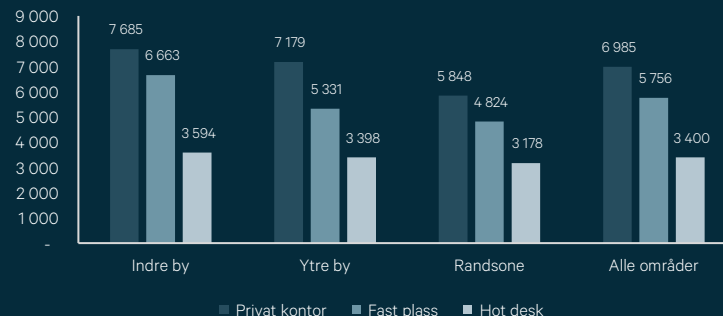
Som følge av en kraftig økning i kostnadene, økte sentrene i gjennomsnitt prisene mellom 4 til 8 prosent fra januar til august 2023, avhengig av type medlemskap. Siden august har prisutviklingen vært flat.

Tilleggstjenester utgjør i gjennomsnitt 14 prosent av omsetningen. Her er det store variasjoner mellom aktørene og sentrene, og svarene strekker seg fra 0 til 30 prosent.

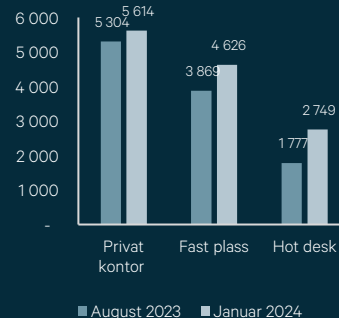
- 8 av 10 senter tilbyr resepsjon som en del av medlemskapet, mens bare 2 av 10 senter tilbyr sekretærtjenester.
- 62 prosent av sentrene i undersøkelsen tilbyr fri bruk av møterom gjennom medlemskap (gjelder som regel ikke hot desk-medlemskap).

RevPAD – revenue per available desk, eller inntekt per tilgjengelig kontorplass, viser at inntjeningen har økt. For hele markedet i Stor-Oslo beregner vi RevPAD til 5 614 for private kontorer, 4 626 for faste plasser og 2 749 for hot desks. Dette er en oppgang på 6 prosent for private kontorer og hele 20 prosent for faste plasser. Inntjeningen har økt enda mer for hot desk. Men disse medlemskapene utgjør kun en liten del av den totale kapasiteten, og det er ikke alle aktører som ikke rapporterer belegg for disse plassene. Dermed bør tallene tolkes med forsiktighet.

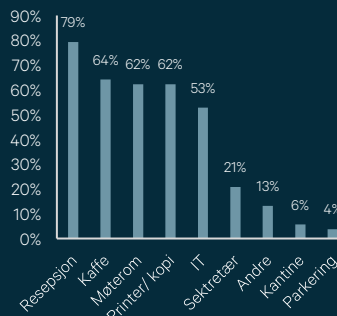
Gjennomsnittlig pris for medlemskap
(per medlem/mnd.)



«RevPAD»*
Revenue per available desk



Tilleggstjenester
Som er inkludert i medlemskapet



Hva er viktigst ved nyetablering?

Aktørene mener at nærhet til kollektivtilbud og høy servicegrad er det viktigste i konkurransen om medlemmene. Deretter kommer møteromskapasitet veldig høyt opp på rangeringen av de viktigste. Aktørene er også svært opptatt av å sikre at de har nok kapasitet for at medlemmene kan vokse, slik at de slipper å flytte på grunn av plassmangel.

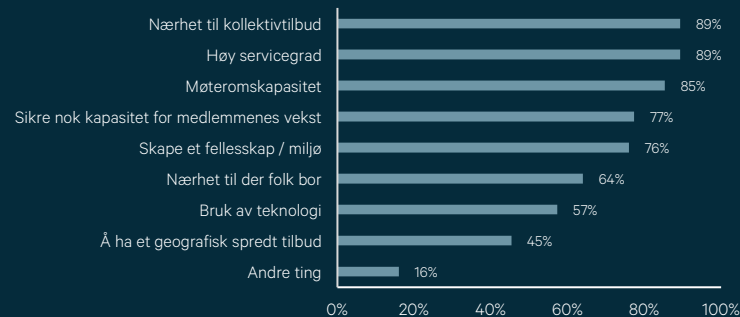
Det er svært varierende fra aktør til aktør hvor opptatt de er av å ha senter i nærheten av der folk bor. Noen aktører ønsker kun å etablere seg i sentrum, mens andre har en strategi om å være til stede ved ulike kollektivknutepunkt i Stor-Oslo.

Ifølge vår forrige undersøkelse i august har omtrent samtlige aktører tatt i bruk en eller annen form for teknologi i sine senter. Aktørene rangerer imidlertid teknologi som middels viktig for å kunne tiltrekke seg nye medlemmer.

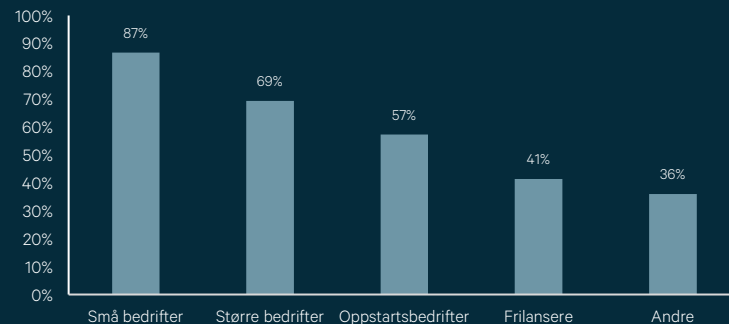
Det er store forskjeller mellom aktørene hvilke målgrupper de retter seg mot:

- Omtrent halvparten av aktørene oppgir at både små og større bedrifter er svært viktige målgrupper.
- Én av fem aktører mener at oppstartsbedrifter er den viktigste målgruppen.
- Kun én aktør oppgir at frilansere er blant de viktigste målgruppene.

Hvor viktig er følgende for aktørene?*



Målgrupper*



*Aktørene har rangert de ulike fra 1-5, fra ubetydelig til svært viktig. Andel er beregnet ut i fra maksimal poengsum dersom alle hadde oppgitt for eksempel «nærhet til kollektivtilbud» eller «små bedrifter» som «svært viktig».

Kilde: UNION

Utfordringer og vekstplaner

Aktørene har delte meninger om hvilke utfordringer de opplever i dagens marked:

- **Økte kostnader** har lenge vært den største bekymringen blant aktørene. For ett år siden oppga hele 95 prosent av aktørene dette som den største utfordringene i markedet. Nå er det «bare» tre av fire aktører som opplever økte kostnader som en utfordring.
- I tillegg til kostnadsøkningen, har **overetablering** vært den andre store bekymringen. Selv om 1 900 arbeidsplasser har forsvunnet fra den totale kapasiteten i løpet av det siste året, er det fremdeles flere aktører som bekymrer seg for overetablering. Noen aktører påpeker at det er krevende å oppnå tilstrekkelig høye medlemspriser, da enkelte aktører selger medlemskapene «for billig».
- Flere aktører påpeker at **konkurransen med «vanlige kontorlokaler»** har økt, da fleksibiliteten i tradisjonelle leiekontrakter har økt.
- **Få henvendelser fra nye medlemmer** er fremdeles en bekymringen for mange aktører. Andelen som opplever dette som en utfordring har tredoblet seg siden januar 2023, men uendret siden forrige undersøkelse i august.
- Ellers er det færre aktører som melder som at det er utfordrende å finne lokaler, og ingen opplever lenger at det er mangel på arbeidskraft.

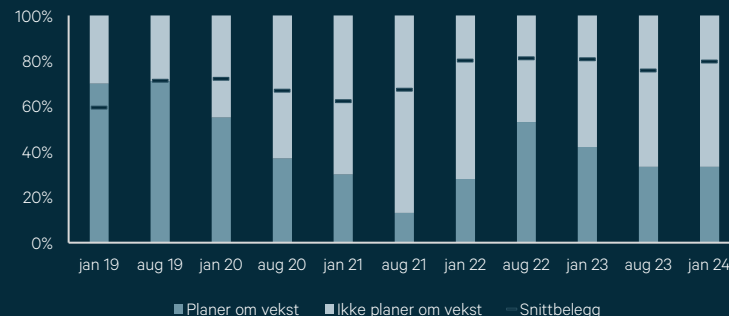
Hver tredje aktør i undersøkelsen har planer om å åpne nye senter eller utvide eksisterende areal det kommende året, men det er ikke alle som har konkrete ting å vise til. Det er imidlertid bekreftet at INC skal åpne to nye senter i løpet av de kommende året, Schweigaards gate 15 («Tollgarden») og Karenlyst Allé 10 («Jernstøperiet»).

Det er ingen aktører som har konkrete planer om å legge ned eksisterende senter.

Hvilke utfordringer opplever dere i markedet?*



Vekstplaner neste 12 måneder og utvikling i belegg



*Aktørene har rangert de ulike utfordringene. Andelen er beregnet ut i fra maksimal poengsum, dersom alle aktørene har rangert for eksempel «økte kostnader» som største utfordring.

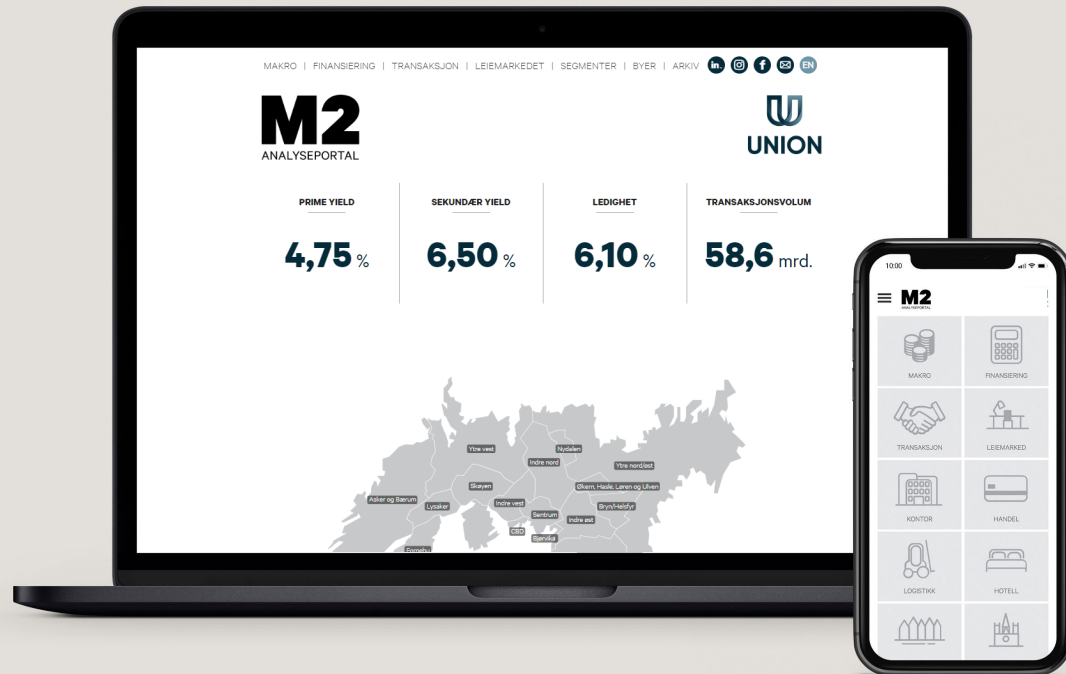
Kilde: UNION

M2

ANALYSEPORTAL

Hold deg oppdatert på
eiendomsmarkedet

www.m2.union.no





UNION

SKAPER VERDIER AV EIENDOM