

# Co-Working-Büros: Hype oder Gefahr?

Flexible Büroarbeitsplätze sind plötzlich gefragt / Doch der Markt birgt Risiken

pso. FRANKFURT, 2. Mai. Der amerikanische Büroraumanbieter Wework hat zu Wochenbeginn mitgeteilt, dass er schon im Dezember bei der amerikanischen Börsenaufsicht SEC den Börsengang beantragt hat. Nähere Einzelheiten sind noch nicht bekannt. Doch der bevorstehende Schritt an den Kapitalmarkt wirft ein Schlaglicht auf eines der erfolgreichsten Start-ups der Welt – und auf ein neues Geschäftsfeld innerhalb des Büromarktes, das sich höchst dynamisch entwickelt. Nach Agenturangaben wurde Wework im Januar anlässlich seiner jüngsten Finanzierungsrunde mit 47 Milliarden Dollar bewertet. Das Unternehmen mietet Büros langfristig an und stellt sie Nutzern zur Verfügung, die sich selbst nicht langfristig als Mieter festlegen wollen. Zu den Kunden gehören viele andere Start-ups, aber zum Beispiel auch der Computerkonzern IBM.

Dieser neue Markt ist noch nicht stark entwickelt. Der Kölner Projektentwickler, Asset Manager und Investor Art-Invest beziffert den Anteil des Bestandes an flexibel vermieteten Büros an allen Büroflächen international auf knapp 2 Prozent und in Deutschland nur auf rund 1 Prozent. Doch der Markt ist im Kommen, jedenfalls nach der Überzeugung von Art-Invest: Bis zum Jahr 2030 werde der Anteil international auf 15 bis 30 Prozent steigen, meint der geschäftsführende Gesellschafter Markus Wiedenmann. Hauptgrund der starken Nachfrage sei für die Kunden, dass sie die Arbeit etwa von zeitlich begrenzten Projektteams flexibler gestalten könnten als in herkömmlichen Büros. Hinzu kommt die Kostensparnis: Je nach Bedarf können Arbeitsplätze oder Konferenzräume hinzugebucht oder abgegeben werden. Damit lassen sich die Mietkosten vor allem in den Toplagen senken.

Der neue Trend ist auch in Frankfurt zu beobachten, einem der führenden deutschen Büromärkte. Nach Erkenntnis-

sen des Immobilienberaters NAI Apollo stieg der Anteil der flexibel vermieteten Büros, auch Co-Working-Büros genannt, an der Frankfurter Bürovermietung 2017 von 0,5 auf 4,9 Prozent und 2018 weiter auf 7,8 Prozent. Damit hätten sich Co-Working-Anbieter inzwischen zu einer relevanten Nachfragergruppe am Frankfurter Büromarkt entwickelt. Dass NAI Apollo für 2019 mit einem Rückgang des Co-Working-Anteils auf 6,1 Prozent rechnet und der Anteil im ersten Quartal sogar auf 2,9 Prozent zurückfiel, ist nach Ansicht des Beraters keineswegs als Anzeichen zu werten, dass der Trend schon wieder vorbei ist. Vielmehr sei die rückläufige Anmietung von Flächen für Co-Working in Frankfurt „ein Beleg für die Büroflächenknappheit in der Mainmetropole“, sagt NAI-Apollo-Geschäftsführer Andreas Wende. „Immer mehr Unternehmen lagern einzelne Abteilungen in Co-Working-Flächen aus, um ein innovatives Arbeitsumfeld zu bieten.“

Auch Andreas Muschter, der Vorstandsvorsitzende der Commerz Real AG, des Immobilieninvestors der Commerzbank, legt sich fest: „Co-Working ist kein Kurzfrist-Trend, der irgendwann wieder zu Ende ist, sondern wesentlicher Bestandteil einer modernen Arbeitsweise.“ Für Nutzer „kommt es doch letztlich darauf an, in coolen Räumlichkeiten zusammenzuarbeiten, die technisch und in puncto Nachhaltigkeit auf dem neuesten Stand sind, flexibel gebucht werden können und über entsprechenden Service verfügen“.

Ulrich Höller, der bisherige Vorstandsvorsitzende und neue Aufsichtsratschef des Frankfurter Immobilienkonzerns GEG German Estate Group, dämpft allzu hohe Erwartungen an den neuen Markt: „Wir sind davon überzeugt, dass langfristige Mietverträge auch weiterhin am Vermietungsmarkt nachgefragt sind und einen nachhaltigen Marktanteil haben werden. Etablierte Unternehmen

und Konzerne werden sich auch in Zukunft einen Großteil ihrer Flächen längerfristig sichern wollen, auch um von vorteilhaften Konditionen der Langfristigkeit zu profitieren.“ Speziell für Unternehmen mit höherem Anpassungsbedarf würden flexiblere Flächenkonzepte aber attraktiver. Vor allem in zentralen Innenstadtlagen – auch außerhalb der Top-Städte – wird es auch aus der Sicht der GEG in den kommenden Jahren einen weiteren Zuwachs an flexiblen Flächenkonzepten geben.

Für das Co-Working-Konzept spricht weiterhin, dass es konjunkturunabhängig funktionieren könnte: Nach den Angaben der GEG ist die Nachfrage in der Hochkonjunktur stark, weil die überwiegend wachsenden Unternehmen kaum längerfristig mietbare Büros fänden. Im Abschwung dagegen führe die Angst vor einer langen Vertragsbindung zahlreiche Nutzer zu den Co-Working-Büroanbietern.

Branchenkennner scheinen sich also ziemlich einig darüber zu sein, dass die flexible Büronutzung oder das Co-Working keinesfalls eine vorübergehende Erscheinung sind. Fraglich bleibt indes, ob die Anbieter der neuen Konzepte bei aller Attraktivität für Nutzer und Vermieter nicht doch hohe Risiken eingehen. So gibt Wiedenmann von Art-Invest unumwunden zu, dass ein allgemeiner Wirtschaftsabschwung „gefährlich und riskant“ für Co-Working-Anbieter werden kann, wenn sie nicht die Bonität haben, um die Krise abzufedern und nicht an den richtigen Standorten, sitzen. „Bei einer Auslastung von weniger als 60 Prozent droht schnell die Pleite“, sagt Wiedenmann. Viele Anbieter könnten dann insolvent werden. Dann aber schlage die Stunde der großen Anbieter, die hierbei – im Sinne einer Marktberreinigung – Standorte und Marktanteile gewinnen könnten. Zu diesen großen Anbietern gehört Wework – dem Börsengang droht durch derartige Risiken wohl keine Gefahr.

Frankfurter Allgemeine Zeitung,  
03.05.2019, Immobilienmarkt, Seite 13

© Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH 2019.  
Alle Rechte vorbehalten. [Frankfurter Allgemeine Archiv](#)