

对话中骏FUNWORK联合创始人徐浩洋： 差异化招商政策应对行业淘汰赛

戴着“共享经济”光环的共享办公不仅吸引了众多创业者、汹涌的资本关注,也吸引了万科、龙湖、远洋、中骏等国内知名开发商纷纷布局。和SOHO 3Q、优客工场相比,中骏的共享办公产品FUNWORK显得低调很多。据了解,目前该品牌已在北京落地3处,中骏集团FUNWORK联合创始人徐浩洋及北京公司总经理王彧谈及运营模式时提到,通过差异化的招商政策保证出租率,差异化的附加服务增强客户黏性,这是应对行业新一轮整合淘汰的生存法则。



单店回本要求:6个月

和SOHO 3Q、优客工场等项目相比,中骏集团的共享办公产品FUNWORK显得低调很多,而低调的判断来自于扩张速度的比较。据了解,目前该品牌只在北京落地3处。而对于规模扩张,每家企业的想法各有不同。此前,有联合办公行业人士指出,只有做大规模才能保证盈利,而FUNWORK则并不这么认为。

王彧告诉北京商报记者:“一直谋求扩张的企业数量也屈指可数。比如优客工场、SOHO 3Q、We Work等。不过也有一些企业,坐拥丰富的资源,不急于扩展,但它们同样过得很好,不可否认的是,这也是一种发展模式。”王彧进而称:“项目盈利是FUNWORK高管考核的硬性标准。我们对于单店收回成本的总体时间要求是6个月左右,出租率在50%-60%,而现阶段我们在北京中骏·世界城和澳门中心出租率达80%,新港大厦出租率也达70%。”

对于联合办公产品来讲,保证出租率是盈利的基础。在王彧看来,FUNWORK的招商渠道较为成熟,这也能在一定程度上保证了一定的出租率。同所有的商业地产一样,招商问题依然是众创空间的核心,现在我们的招商渠道基本有三种,一种是由品牌号召力带来的客户,大概占40%;第二种是老客户口碑相传带来的新客户,这部分客户大概占30%;还有一部分比如好租、优办、马上办公这样比较优质的渠道伙伴带来的客户,大概占到30%。”

保持运营持续性:打造社群

目前市面上流行的几类众创空间模式,主要分为企业平台型、投资驱动型、媒体驱动型、垂直产业型、开放空间型和地产思维型六种。以上六种模式的主导

部分企业联合办公项目未来计划

优客工场

未来三年内在全球32座城市共计设立160个场地

SOHO 3Q

未来三五年时间做30万-50万的座位

氦空间

五年内扩张至100个城市

者有大型IT企业、创投机构,也有传统地产商、地方政府,甚至连传媒机构、咖啡馆也杀入了这个蓝海市场。从这几类众创空间的运作模式来看,目前主要是通过“一体两翼”模式来盈利:房租收入+增值服务(工商注册、法律财务、创业培训、招聘服务等)+股权投资。

业内分析人士表示,真正想做众创模式的地产商的行业优势在未来可能越来越小。首先,众创空间的核心原本就不是硬件环境,而在于服务配套,例如最重要的创业导师服务。其次,按照互联网的免费模式,未来的办公空间可能不再收费,像36氦、YOU+公寓的办公空间已经全免费。

而不少房企的共享产品也意识到了这点,在经历了共享办公产品兴起到淘汰的阵痛阶段后,中骏的共享办公产品也总结出了适用于自身的生存法则。据徐浩洋介绍:“能让FUNWORK走得更长远的,必然是后期的运营、服务和社群的打造,生态化将会是我们脱离同质化的品牌核心竞争力”。目前,FUNWORK在今年短短几个月时间已经举办了接近375场活动,超过18500人参与,各式各样的活动让FUNWORK空间里的人形成一个群体。

做出差异化:5亿基金扶持

不过值得一提的是,现阶段,几乎所有的共享办公企业都宣称可以为入驻企业提供包括人力资源、法律、金融等多项服务,但要拿到这些资源、扩大规模和体量还需要有差异化的特色。优客工场目前租金收入和非租金收入比例为7:3,租金收入比相对其他众创空间来说已经相对较低。在优客工场创始人毛大庆看来,联合办公未来会有很多的衍生品,其中流量搭载、企业生态培养将成为联合办公的下一步盈利模式。

“如今众创空间中的租户很多都已经成长起来,他们并非是创业公司,而是一些中小企业。”王彧说道。目前,他所运营的联合办公产品FUNWORK靠着房企中骏,已经在全国多地布局。“我们的业务范围里,孵化、加速不算是重要的服务内容,目前我们正在对办公体验和业态组合方面进行一些探索,全面升级拓展、设计、软装、运营能力。这几项能力是开发商的强项。”

徐浩洋进而介绍:除了给入驻企业提供财税、工商注册、法律等全方位的企业服务外,因为有很多小微企业都有融资的需求,所以FUNWORK自持了一个5亿元的基金,去扶持FUNWORK的入驻企业,解决它们的融资问题。未来我们会围绕基金服务,打造更大的一个生态圈的概念,具体细节在落实中。”

王彧也透露道:“五年内,中骏计划布局到10个一二线城市,开发运营项目80个,成为联合办公领域的第一梯队的口碑品牌。”他表示,市场上还会出现一些新的衍生业态组合,同质化是阶段性的现象,是行业发展的必由之路,经过整合创新之后,将会有更大的市场容量。

北京商报记者 朱盈洁/文 宋媛媛/制表

年内北京南城楼市显著升温

北京商报讯(记者 董家声)受北京整体规划和前期土地供应影响,2017年北京南城板块楼盘成为楼市供应的主力军。

12月26日,远洋、首创、世茂、金融街联手新浪乐居举办的“无界人居 城市焕新——四强四盘耀南城,共筑城市新美好”论坛在北京举行。

统计显示,今年住宅销售排行榜TOP10中有4个楼盘位于南城。此外,从2015-2017年,北京一共

成交136块土地,其中有60块都位于长安街以南,一线的品牌房企也基本上都已经南城拿地布局。诸多的现象表明,今年南城是北京最热的一个区域,不论是房企还是购房人都对南城板块关注度很高。

资料显示,远洋、世茂、首创、金融街今年下半年,在瀛海、次渠等地连续拍下4块地,投入近170亿元巨资。据悉,年内“万和斐丽”和“颐春秋”两项目将首先亮相。

存量房时代商办地产属性回归

北京商报讯(记者 董家声)北上广深等一二线城市商办限购,标志着商办地产以往相对混乱的商住属性向办公属性的回归。日前,由全联房地产商会、房讯网联合主办,主题为“回归与重构的商办地产可持续发展之路”的中国写字楼产业园发展论坛第十四届年会举行。年会上,众多房地产行业精英围绕年会主题,聚焦商办地产回归与重构,共谋行业可持续发展。

全联房地产商会写字楼分会秘书长、房讯网董事长刘凯表示,商办地产办

公属性的回归,让商办从个人投资主导向机构投资主导的回归,从粗放的开发销售向标准的持有运营回归。未来,城市更新、联合办公、长租公寓、REITs等新事物新产品无一不预示着行业面临价值重构的临界点。

业内人士分析,2017年上半年受商办限购和营改增的双重影响,商办地产成交量锐减,供给与需求均发生重大变化,房地产下半场将进入存量房时代,资产运营、买卖、租赁和金融化,将是未来最值得关注的大市场。■