

现金流有望回正 WeWork 重生?

一片唱衰声中,WeWork却带来了久违的好消息:有望实现正现金流,且比原计划提前了一年。举世瞩目的上市失败仿佛是WeWork的分水岭,软银接管之后,WeWork开启了救赎之路,裁员、出售资产、重新与企业谈判租约……WeWork正试图摆脱曾经挥霍与铺张的标签,但不得不承认的是,疫情的冲击、软银的“食言”等都对WeWork的现金流提出了考验。而随着WeWork的泡沫彻底成为过去式,共享办公也似乎从疯狂逐渐步入了理性。

提前一年

不出意外的话,这应该是WeWork最近一年带来的最好消息了。当地时间12日《金融时报》报道称,WeWork执行董事长马塞洛·克劳雷在接受采访时提到,WeWork到明年有望实现正数现金流,较原计划提前了一年时间。

现金流是WeWork的执念。今年2月,为提高公司估值,并重新获得投资者的信任,克劳雷公布了他的五年重整计划,其中短期目标就是在2022年实现自由现金流回正,并在2024年进一步上升至10亿美元。WeWork预计,若公司能够成功在2022年实现现金流收支平衡,那么其预期有望将25亿-30亿美元的额外流动资金投入于未来增长。

而在这之前,WeWork刚刚进行了一系列的人事变更,作为总体计划的一部分,房地产资深人士桑迪普·马斯拉尼成为WeWork的首席执行官,董事会也进行了改组。

“曾经大家认为WeWork实现正现金流是一项不可能完成的任务,认为我们的机会为零。如今大家将在一年后看到,WeWork基本上将是一家盈利企业,同时拥有令人难以置信的资产多样性。”对于如今的运营情况,克劳雷如此说道,他还强调,相信WeWork将成为一家有多元化资产及具备盈利能力的企业。

就目前情况而言,WeWork梦想成真的可能性并不小。按照克劳雷的说法,在裁了8000人、重新谈判租金和出售资产之后,公司的成本有所下降。而新冠肺炎疫情大流行之后,集团的办公地点需求殷切,所以相信集团可以在明年底之前录得营运利润。克劳雷称,在过去的一个月里,字节跳动、微软、花旗等大公司都与WeWork签订了新的租约,预计

公司在卫生事件期间营收持平。对于具体的情况,北京商报记者联系了WeWork,但截至发稿未收到回复。

在克劳雷的领导之下,WeWork开启了大刀阔斧的改革。今年4月中旬,马斯拉尼还宣布,将在5月底前进行新一轮裁员。而在上个月,香港媒体还报道称,WeWork在香港租用的中环商厦HCode多层楼面在使用不足一年后迁出,部分楼面需要重新招租。

WeWork破局

“去年下半年高峰时期,这里的人驻率大概在90%以上,但现在大概在70%”,调电电商创始人冯华魁是北京WeWork朝阳大悦城社区空间里的一员,在他看来,疫情冲击之下,WeWork整体入驻量已经出现了下滑。不过他认为,如果WeWork表示明年能够实现盈利的话,应该是有一定的数据支撑的,一方面WeWork本身价格不低,另一方面作为二房东,在规模方面拿下办公场地有较大优势。

在冯华魁看来,WeWork此前的亏损主要是因为很多方面的做法太过于铺张浪费,现在经过各方面的压缩,再加上除了办公场地和人力成本外,其他的成本相对来说很低,如果能够稳健经营的话,实现盈利的可能性还是比较大的。

收缩版图,大幅裁员,对WeWork来说,过去这段时间是痛苦的。IPO失败仿佛是WeWork的分水岭,在这之前,WeWork是共享办公独角兽,疯狂扩张,大举进攻,但在这之后,WeWork就成了麻烦的代名词。这家曾经估值高达470亿美元的初创企业,如今的估值已经降至29亿美元。

但现在,WeWork的麻烦可能也来自于软银。今年4月,软银发布声明宣布,由于部分条件未得到满足,该公司取消了2019年10月

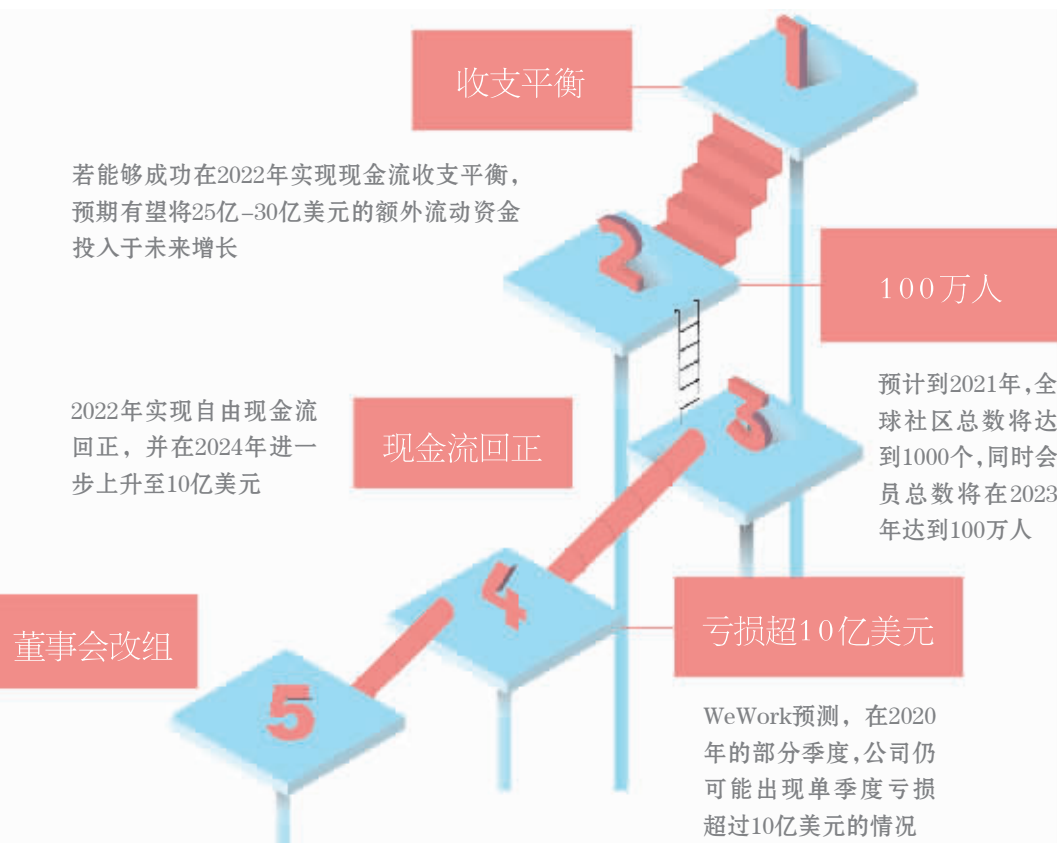
与股东签署的最高30亿美元收购WeWork更多股份的要约。这对WeWork来说,绝对不是个好消息,毕竟只有在软银完成收购之后,WeWork才能从软银这里获得11亿美元的债务融资。也因此,WeWork对软银提起诉讼,指控后者未能按照协议完成收购交易。

互联网分析师杨世界分析称,WeWork是有可能通过自身的精细化运作达到盈利的目的的,但如果WeWork为企业员工提供离其居住地更近的办公空间的话,也可能会带来相应的成本的增加,毕竟此前WeWork办公地点更多是在较为偏远的地方,这样一来无形之中增加了成本,也因此存在一定的不确定性。

“WeWork盈利这句话的目的第一可能是真的会实现盈利,第二也可能是给市场信心,向其他人释放的烟雾弹”,杨世界称,大环境来看WeWork本身就存在亏损,精细化运作之后,企业的接单转化率有可能使WeWork现金流上升,但如何能够达到亏损、预付款以及现金流的平衡才是其能否盈利的标准,预付款能不能大于成本,这是一个关键的平衡点。

共享办公之路

当资本市场拒绝为WeWork疯狂的估值买单之后,泡沫就此破裂。而WeWork泡沫的破裂也意味着,整个共享办公行业迎来一次清醒的机会,不巧的是,疫情又起,打击可想而知。今年3月,WeWork的竞争对手Knotel表示,为了应对冠状病毒疫情,该公司将裁员30%,还有20%人进入休假状态,受影响员工大约有200名。按照Knotel首席执行官阿莫尔萨瓦的说法,Knotel正在停止收购新的房屋或签新租约,这些举措导



▲ WeWork“五年行动计划”部分内容

致了裁员。

此外,当地时间7月6日,纳斯达克上市的特殊目的收购公司OrisunAcquisitionCorp.还发布公告称,公司已与中国最大的联合办公品牌优客工场签订了最终合并协议,合并后的公司预计将以新的股票代码在纳斯达克交易。

据了解,合并后公司预估市值约为7.69亿美元,但在2018年,优客工场D轮融资后,估值曾达到28.57亿美元。与WeWork一样,亏损也是优客工场逃不出去的问题。据优客工场去年12月递交的招股书披露,2017年、2018年以及2019年前9个月,该公司总净收入分别为1.67亿元、4.49亿元和8.75亿元;亏损额分别为3.729亿元、4.452亿元和5.728亿元。

冯华魁称,前几年联合办公那么火热,肯定是有泡沫的存在,目前这种类型的公司,对其包装能力和服务能力的要求很高,不是有个场地挂个联合办公的牌子就可以说自己是众创空间,这种公司的竞争力是有限的,物业开发出品牌价值至少也需要五年以上的时间。

但在优客工场和WeWork的问题上,杨世

界认为,WeWork和优客工场的成本结构不一样,优客工场创始人毛大庆以前就是做房产的,拿下办公场所的成本肯定会相对较低,成本承压的风险也较低。而WeWork要么是自己租赁场所,要么与物业合作,风险抗压能力上稍微弱一些,疫情期间很多物业降低租金,就要看WeWork能不能在这个契机下以低成本拿下办公区,再与企业联动,随后再看预付款能不能与亏损和现金流之间达成平衡。

盈利似乎成了共享办公难以跨越的问题。冯华魁认为,如果能够开启加盟模式,成为联合办公优质品牌的话,入驻率可能会提高很多,这可能是办公场地、办公商业品牌化运作的小尝试,作为综合、全面、连锁的办公场所,是有自己的市场价值的,如何让客流量发挥更大的价值是可以探索的方向,可以尝试创造一些增值服务如零售等,发现、整合内部资源,形成合作体系,但这样需要的能力也就比较高了。

北京商报记者 杨月涵

Focus

砸钱做基建 英国“脱欧”做准备

对于英国经济而言,如果说疫情是黑天鹅,那么“脱欧”则是蛰伏已久的灰犀牛。虽然受疫情影响,“脱欧”谈判不得不被推后到第二顺位,但随着经济活动的重启,“脱欧”谈判也开始加速。如今,距离12月31日的过渡最后期限只剩下不到半年,英欧双方的进展甚微,“无协议脱欧”的警钟也开始在耳边回荡。

英国政府做好了两手准备,一边紧锣密鼓与欧盟展开谈判,另一边,也开始为“脱欧”后的贸易做铺垫。当地时间7月12日,英国表示将在边境基础设施方面投入7.05亿英镑(约合8.9亿美元),以在今年底“脱欧”过渡期结束后,维持与欧盟的贸易往来,包括建立新的边境检查站和招募500名边境工作人员。

据英国内阁大臣介绍,这笔资金中约4.7亿英镑将用于港口和内陆基础设施建设,而其余的2.35亿英镑将用于开发英国税务与海关系统及相关设备采购和招募人员。

英国的这一计划并不算早。目前,英国还处于脱欧过渡期,在这段时间内,现有的贸易规则及关税同盟和欧盟单一市场的成员资格暂时不会改变。但在今年12月31日之后就难说了,英欧之间的贸易规则将取决于双方是否能达成贸易协议。但如今,毕竟离“脱欧”过渡期结束只剩下不到6个月了,尽早规划才能确保后续不会太慌乱。

值得注意的是,约翰逊政府打算从当地时间7月13日发起一项运动,敦促企业为12月31日英国“脱欧”过渡期结束做

好准备。

不过,目前看来,做好准备的英国企业还只是少数。7月12日,英国政府的一项调查显示,只有1/4的英国企业董事表示,他们的公司为“脱欧”过渡期结束做好了准备。与此同时,英国董事学会的一项调查发现,45%的英国企业说他们无法做好准备,主要是因为受到疫情的影响,也因为英国与欧盟未来关系的性质仍不明朗。

英国董事学会的总干事盖尔达特使用了一个很形象的比喻来形容当前的困境:“有这么多事情正在进行,许多董事觉得,为‘脱欧’做好准备就像试图达到一个不断变化的目标。”

的确,虽然“大限”越来越近,但英国和欧盟的谈判却一直罕有进展,双方在渔业问题、公平竞争保障等方面的分歧仍很大。

近一个月以来,双方谈判代表在每一周都会进行面对面会谈,最新的一次谈判在7月7日,由本月刚接任欧盟轮值主席国的德国与英国进行谈判。但双方在7日通话后,结果并不理想。英国媒体引述默克尔8日在欧洲议会上的讲话表示,尽管双方已加快谈判步伐,但从外交意义上讲谈判迄今进展甚微。

默克尔当天还提到了“无协议脱欧”的可能性:德国将继续推动在年底前欧盟与英国达成新的伙伴关系协议,但欧盟也应当为“无协议脱欧”做好准备,默克尔8日说道,这似乎意味着英国在脱离欧盟之后,英国和欧盟之间的关系极有可能僵化。

对于被卷入这场风波的国家、企业而

言,都不是什么好消息。德国工业联合会10日警告说,如果英国和欧盟无法在12月31日前就贸易谈判达成一致,将导致严重的经济后果。该联合会常务董事约阿希姆·朗表示,对于众多企业而言,如果没有明确的贸易指南,英国“脱欧”将成为一场经济灾难;“无协议脱欧”对各方都将是糟糕的结局。

这并非危言耸听。“无协议脱欧”意味着英国出口到欧盟市场的商品将受到高额关税的打击。欧盟对农产品、畜产品和奶制品的平均关税分别为11.1%、15.7%和35.4%;与此同时,英国汽车制造商对欧盟的出口将被征收10%的关税,每年关税额可能高达50亿英镑,相当于英国汽车在欧盟的平均售价提高2000多英镑。据英国工业联合会预测,英欧若无法达成贸易协议,英国出口到欧盟90%的商品将受关税限制。

“本来疫情就对全球经济造成了冲击,欧盟、英国经济都深度下挫,失业率上升,财政困难加剧”,对外经贸大学国际经济研究院院长桑百川坦言,现在“脱欧”已经成为既定的事实,不仅会对一体化的发展构成确定的冲击,无疑也会对经济全球化造成打击。

对于“无协议脱欧”的后果,谁都不想看到,各方还在尽力斡旋。近日默克尔就承诺称,将在接下来半年德国担任欧盟轮值主席国期间,尽力找出解决方案,尽可能在秋天前完成谈判。

北京商报记者 陶凤 汤艺甜

驻日美军基地成日本防疫大漏洞

据日本冲绳县政府收到的驻日美军通报,美军驻冲绳基地近来出现集体性新冠病毒,7月以来确诊病例总数已达63例,涉及普天间基地、汉森营以及牧港补给区。

分析人士指出,驻日美军进出日本“来去自由”,导致冲绳县方面无法掌握美军基地内人员感染的一手信息。因此,驻日美军基地已成日本防疫的一大漏洞。

据报道,7月4日美国独立日前后,驻日美军相关人员在冲绳基地内举行了上千人规模的聚会,还成群结队地前往基地外的冲绳县一些娱乐场所和海滩。有分析认为,正是这些大规模聚会导致了此次聚集性感染事件。

冲绳县北谷町町长野国昌春对日本媒体说:“美国独立日当天,我看到很多美军相关人员走到街上,立刻就意识到存在把新冠病毒传染给冲绳当地居民的风险,当时就提醒人们提高警惕,但没想到令人担忧的事情还是发生了。”

冲绳县知事玉城丹尼11日与美国海军陆战队第三远征军司令、美军中将斯塔西·克拉迪通电话,要求美军提高防疫措施至最高级别,暂停从美国本土向冲绳派遣人员,封锁相关驻日美军基地,并在疫情信息方面提高透明度。据报道,美军目前已经封闭了普天间和汉森营这两处基地。

疫情发生后,驻日美军设置了从5级到1级的疫情警戒级别。6月中旬,美军将警戒级别从3级降到2级。

疫情发生以来,日本已将美国列入“禁止出入境国家”,但驻日美军却可以自由出入日本,无须接受日方的新冠病毒检测,美军各项防疫措施也不受日方管控。起初,美

方还不愿透露驻日美军相关人员确诊病例数以及确诊病例行踪等信息,后来在日方一再要求下,才不得不公布相关信息。而造成这一局面的原因便是日美之间于1960年签署的《日美地位协定》。

根据这一协定,驻日美军在日本享有特殊地位:如无美军同意,日方无权搜查、扣押、核检美军资产;驻日美军及军人家属的刑事裁判权归美方所有;驻日美军还享有免税等优惠待遇。尽管冲绳方面反对声不断,但该协定一直延续至今。

据报道,约5万人的驻日美军中有半数以上驻扎在冲绳。有冲绳官员说,更令人担心的是,由于驻日美军基地内部空间不足,目前从美国本土前来换防的美国军人正在基地外的一家当地酒店进行防疫隔离。此举引发日方强烈不满,日方认为美军应在基地内隔离,但美军置之不理,就连在酒店隔离的具体人数也不公开。

长期以来,冲绳居民对美军基地带来的噪音和污染、美国军机坠毁,以及美军人员犯罪等问题多有怨言,此次暴发的聚集性疫情更是加剧了他们的不满情绪。

面对驻日美军疫情,玉城丹尼表示“受到冲击”,对此感到“极为遗憾”;“不得不”(驻冲绳美军的)防疫对策强烈怀疑”。

在冲绳,当地居民难免会接触到美军相关人员。据日媒报道,美军驻冲绳基地部分官兵住在基地外,美军基地人员可以出入冲绳县内的餐厅等消费场所,另外还有一些冲绳县居民在美军基地内工作。

对此,有冲绳居民表示:“疫情期间,看到街上出现不戴口罩的美军士兵,真的感到担忧。”

据新华社