


**Disruption or Distraction**

---

**Flex Space  
goes beyond**



12 Secondary Cities im Porträt

Plus: Aktuelle Entwicklungen in den Big 7  
und Analyse der Rentabilität

## Vorwort

Ist Flex Space die Zukunft oder nur der neueste Immobilien-Trend? Flexible Angebote von Coworking bis Hybrid-Modell bleiben auch im Sommer 2019 hochaktuell für den Büroimmobilienmarkt. Die Betreiber sind weiterhin sehr expansiv und viele Akteure – Eigentümer, Nutzer, Banken, Projektentwickler – befassen sich mit diesem Phänomen. In einem Marktumfeld, das durch Flächenknappheit gekennzeichnet ist, mieten die Betreiber immer mehr Flächen. Nahezu wöchentlich werden neue Standorte eröffnet. Diesen Trend analysierten wir bereits ausführlich auf europäischer Ebene und für die sieben deutschen Büroimmobilienhochburgen, die Big 7.

Während das Wachstum in den Big 7 anhält, nehmen immer mehr Betreiber auch die sogenannten B-Märkte ins Visier – getreu dem Motto: „Wer A sagt, muss auch B sagen“. Wir verwenden den Begriff Secondary Cities in dieser Studie für die zehn größten Büromärkte abseits der Big 7 sowie für zwei weitere Wirtschaftszentren. In welchem Umfang ist Flex Space ein Thema in diesen Secondary Cities und wie groß sind diese Märkte? Die zwölf Secondary-Märkte haben wir entsprechend analysiert. Zunächst beleuchten wir aber die aktuellen Trends am allgemeinen „Flex-Markt“. Dazu gehören der Markteintritt neuer internationaler Betreiber sowie neue Möglichkeiten der Kooperation zwischen Eigentümern und Betreibern. Ein Blick auf die Marktsituation in den Big 7 rundet das Kapitel über die aktuellen Entwicklungen ab. Erstmals analysieren wir zudem die Rentabilität von Flex Space-Standorten, in dem wir die Umsätze den Mietausgaben gegenüberstellen.

Wir freuen uns über Ihr Interesse an unserer Studie und wünschen viel Spaß beim Lesen.

# Secondary Cities: Wachstum jenseits der Big 7

---

## **Bedeutung von Secondary Cities für Flex Space**

Die Bedeutung von Flex Space wächst auch in den Secondary Cities. Business Center sind hier bereits seit vielen Jahren am Markt. Kleinere Coworking-Anbieter haben in den vergangenen Jahren ebenfalls Standorte eröffnet.

*Auch Hybrid-Betreiber sind in Secondary Cities vertreten, allerdings zu einem geringeren Anteil als in den Big 7.*

Die meisten der großen internationalen Hybrid-Anbieter expandieren weiterhin vor allem in den deutschen Immobilienhochburgen. Derzeit sind Design Offices und rent24 die beiden größten Hybrid-Betreiber mit eröffneten Standorten in mehreren Secondary Cities. Dabei ist das Potenzial sehr groß, da sich die Wirtschaftskraft in Deutschland als polyzentrischem Staat auf viele Städte und Regionen verteilt. Es ist davon auszugehen, dass der Bestand an Flex Space in den Secondary Cities weiter wachsen wird.

Für die **Betreiber** ermöglicht eine Expansion in Secondary Cities weiteres Wachstum. Besonderes Augenmerk legen sie dabei auf ein möglichst großes Standortnetz. Die Kunden sollen die Möglichkeit haben, Standorte einer Marke in vielen verschiedenen Städten zu nutzen.

*Betreiber, die als Erste große Standorte in einer Secondary-Stadt anmieten und eröffnen, können einen First Mover-Vorteil erzielen.*

Die lokale Aufmerksamkeit ist ihnen sicher. Für die **Nutzer** sind solche Standortnetze von großer Bedeutung. Gerade Unternehmen mit vielen Dependancen oder hoher Reisetätigkeit der Belegschaft profitieren von einem dichten Netz. Die Nachfragetreiber in Secondary Cities sind vergleichbar

mit jenen der Big 7: Flexibilität, Flächenverfügbarkeit, Einfachheit und Community. Hinzu kommt eine variable und temporäre Nutzung als Satelliten- und Projektstandort.

Für die **Secondary Cities** müssen allerdings einige Voraussetzungen gegeben sein, damit Betreiber dorthin expandieren. Dazu zählt eine bedeutende regionale Wirtschaftskraft mit guter Verkehrsanbindung über Straße, Schiene und Luft. Eine Mischung aus Groß- sowie kleinen und mittleren Unternehmen bietet generell ein hohes Nachfragepotenzial für Flex Space. Viele Großunternehmen in Secondary Cities sitzen in eigengenutzten Immobilien und haben häufig Flächenengpässe beziehungsweise einen flexiblen Bedarf.

Die Nutzergruppe der Startups ist zudem seit jeher eine Zielgruppe für die Flex Space-Betreiber. Diese Gruppe sucht flexible Wachstumsmöglichkeiten und Austausch untereinander. Als Standorte eignen sich daher weniger klassische Business Center, sondern eher Coworking- oder Hybrid-Flächen. Generell hat für Unternehmen die Attraktivität von Büroflächen eine hohe Bedeutung. Ein innovatives Unternehmensimage soll sich auch in den Flächen widerspiegeln. Ein modernes und trendiges Arbeitsumfeld, wie es Flex Space-Standorte bieten, ist bei eigengenutzten Immobilien älteren Baujahres nur selten zu finden.

Deutschland hat als polyzentrisches Land viele Wirtschaftszentren. Gut 80 Städte haben mehr als 100.000 Einwohner und fast 50 Städte haben einen Büroflächenbestand von über einer Million m<sup>2</sup>. Die folgende Analyse betrachtet zwölf Secondary Cities (siehe Karte). Die Auswahl beläuft sich auf die zehn größten Büromärkte abseits der Big 7 sowie Mannheim und Aachen als relevante Wirtschaftszentren.

Übersichtskarte der Märkte

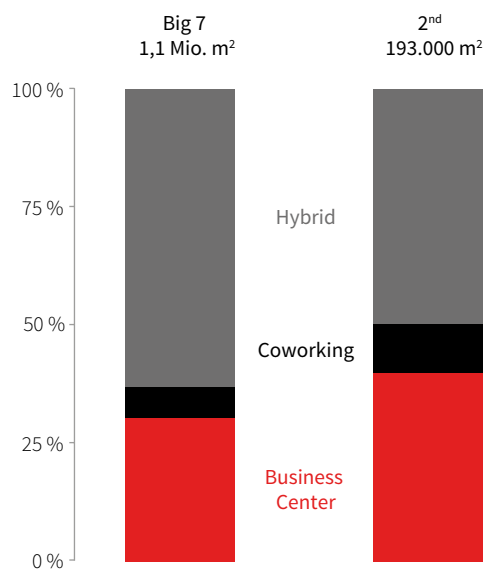
- Big 7
- Secondary Cities



### Flex Space auch in Secondary Cities auf Wachstumskurs

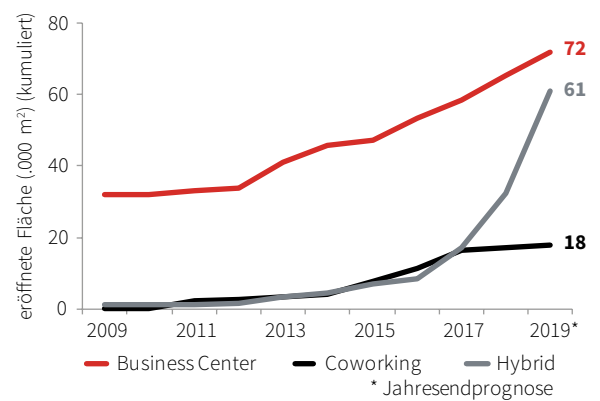
Die von Flex Space-Betreibern angemietete Fläche in den Secondary Cities liegt weit hinter jenen der Big 7. Strukturell zeigen sich Unterschiede: Der Anteil der Hybrid-Flächen ist in den Big 7 mit 63 % gegenüber 50 % in den Secondary Cities höher. Dagegen ist der Anteil von Business Centern und Coworking-Flächen in den Secondary Cities höher.

### Big 7 vs. Secondary Cities: Klassifikation nach angemieteter Fläche









Die folgende Grafik zeigt das Flächenwachstum von Flex Space in Secondary Cities. Auch hier fällt die starke Zunahme der Hybrid-Betreiber auf. Allerdings hat die Gesamtfläche noch nicht, wie in den Big 7, die der Business Center überstiegen. Dies wird aber im kommenden Jahr erfolgen.

### Secondary Cities: Eröffnungen von Flex Space im Zeitverlauf



### Big 7 vs. Secondary Cities: Flex Space-Markt im Überblick

	Big 7	2 <sup>nd</sup> *
 <b>Betreiber</b>	260	140
 <b>Standorte</b>	600 (87 %)**	191 (90 %)
 <b>Arbeitsplätze</b>	112.300 (69 %)	16.100 (71 %)
 <b>Fläche (m<sup>2</sup>)</b>	1,1 Mio. (73 %)	193.000 (69 %)
 <b>Flächenanteil am Bürobestand (%)</b>	1,2	0,5
 <b>Durchschnittliche Standortgröße (m<sup>2</sup>)</b>	1.200	500

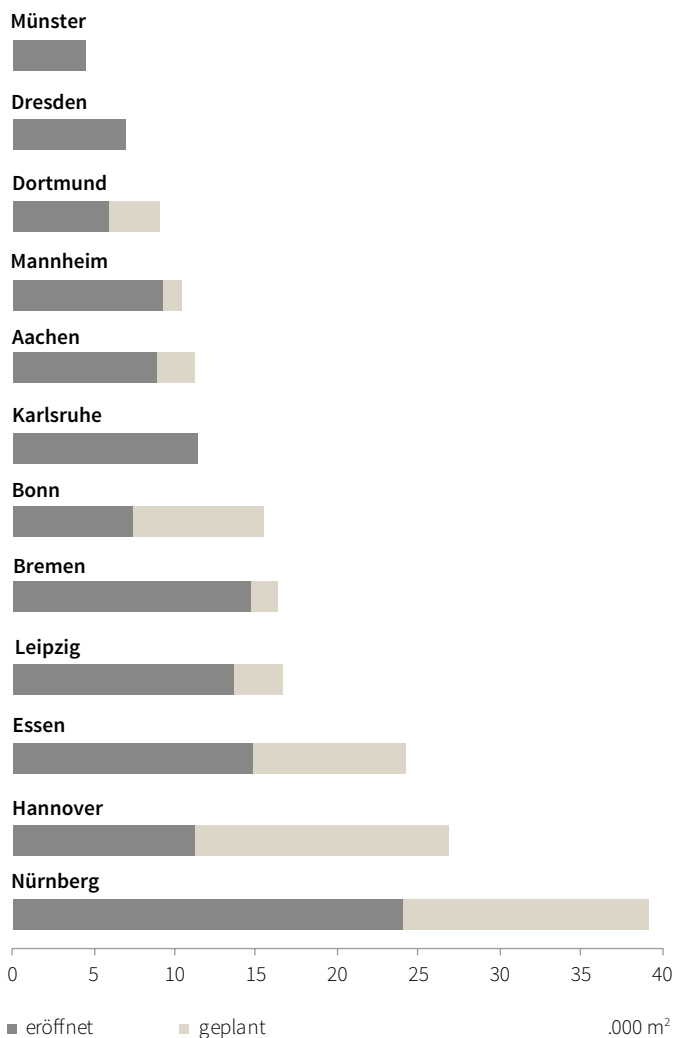
\*12 ausgewählte Secondary Märkte

\*\*Werte in Klammern beziehen sich auf bereits eröffnete Standorte

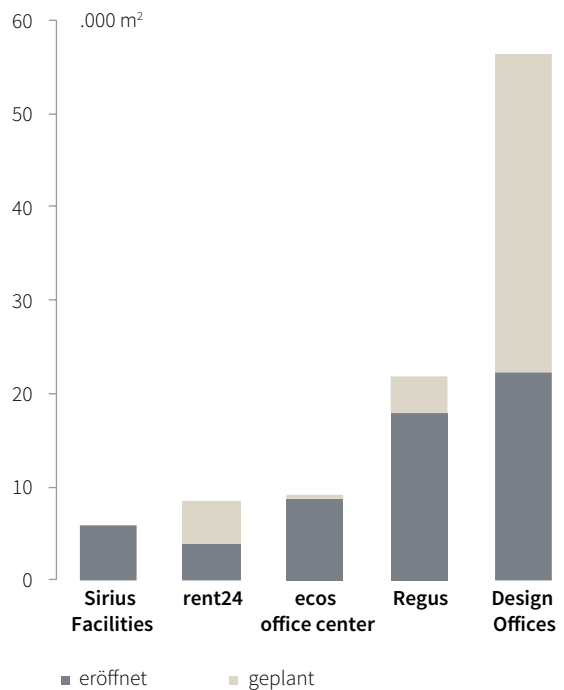
Das Wachstum von Flex Space in den Secondary Cities ist mit 25 % im Jahr 2018 und erwarteten 30 % im Jahr 2019 vergleichbar mit dem der Big 7. Zwar auf einem niedrigeren Niveau, doch das Wachstum verdeutlicht das Interesse der Betreiber an diesen Märkten.

Nürnberg, Hannover und Essen sind die größten Secondary Cities nach angemieteter Fläche. In allen drei Märkten stehen weitere große Flächeneröffnungen an (siehe Grafik). Dabei handelt es sich insbesondere um Eröffnungen von Design Offices.

### Secondary Cities: Markt ranking



### Secondary Cities: Betreiber ranking

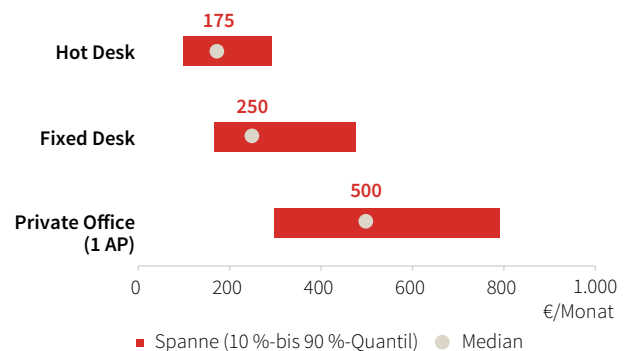


Design Offices ist in den Secondary Cities der flächenmäßig größte Betreiber mit einer großen Standort-Pipeline. Regus verfügt dagegen als etablierter Business Center-Betreiber über die meisten Standorte in den Secondary Cities. Wie in den Big 7 ist auch in den Secondary Cities die Anbieterstruktur von vielen kleinen Betreibern geprägt: Von insgesamt rund 140 Betreibern verfügen 120 über nur einen Standort.



Die Angebotspreise der drei Arbeitsplatzkategorien liegen in den Secondary Cities etwa zwischen 10 und 20 % unter denen der Big 7. Das Mietpreisniveau liegt in den Secondary Cities aber deutlich niedriger: Die gemittelten Bürospitzenmieten liegen 50 % unter jenen der Big 7. Da der Mietpreis ein signifikanter Kostenfaktor ist, haben die Betreiber in den Secondary Cities deutlich geringere Mietkosten bei nur wenig geringeren Angebotspreisen. Die Kosten für Personal und Flächenausstattung in den Secondary Cities könnte eher geringer als in den Big 7 ausfallen. Bei ausreichender Auslastung der Standorte ergeben sich gute Chancen auf rentable Betriebe in den Secondary Cities. Die Expansion wird entsprechend weiter anhalten.

#### Secondary Cities: Angebotspreise pro Arbeitsplatz



*Mehr zur Marktsituation in den zwölf wichtigsten Secondary Cities erfahren Sie auf den folgenden Seiten.*





# Wir haben nachgefragt



**Die Expansion von Flex Space-Betreibern in Secondary Cities ist im vollen Gange. Wir haben mit den Entscheidungsträgern der drei expansivsten Betreiber gesprochen.**

*Warum sind Secondary Cities wichtig für Sie?*

**IWG\* – Daniel Grimm, Development Director Germany**

Wir möchten unseren Kunden ein flächendeckendes Netzwerk in relevanten Secondary-Städten bieten. Im Vergleich zu den Big 7 können wir dort aus einem größeren Flächenangebot wählen und stärker wachsen.

*Welche weitere Expansion planen Sie in den Secondary Cities und was müssen diese bieten?*

Mittelfristig wollen wir alle relevanten Secondary Cities mit Standorten unserer Marken abdecken. Dazu werden wir auch über Franchising mit lokalen Partnern weiter wachsen. Secondary Cities müssen Verkehrsknotenpunkt sein, eine hohe Anzahl an Büroarbeitsplätzen, einen großen Büroflächenbestand sowie Großunternehmen vor Ort aufweisen.

**Design Offices – Michael Schmutzer, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter**

Als Dienstleister für Corporate- und Mittelstandskunden möchten wir Orte für flexibles Arbeiten überall da anbieten, wo unsere Kunden sind. Auch außerhalb der Big 7 gibt es Bedarf an Flexible Workspaces. Secondary-Märkte sind deshalb ein wichtiger Bestandteil unseres Standortnetzes.

Unser Netzwerk deckt wichtige Secondary Cities ab. In Essen, Hannover, Nürnberg und Bonn stehen große Eröffnungen bevor. Weitere Städte prüfen wir. Diese müssen attraktive Industrie- und Technologiestandorte mit starkem Mittelstand und guter Erreichbarkeit sein.

**rent24 – Robert Bukvić, Gründer und Geschäftsführer**

Secondary-Märkte werden häufig von größeren internationalen Anbietern übersehen, weshalb rent24 die Chance des First Movers ergreift und sich somit frühzeitig positionieren kann.

Sofern rent24 in eine Secondary City expandiert, muss diese gewissen Kriterien entsprechen. Zum Beispiel in Bezug auf die Einwohneranzahl und das unternehmerische Umfeld sowie auch im Hinblick auf eine gute Mischung von jungen Startups bis hin zu etablierten Konzernen.

\*IWG (International Workplace Group) ist die Mutterfirma von Regus, Spaces, Signature, HQ und No. 18