

共享经济中的空间共享

联合办公空间研究报告

36氪研究院

2017年9月

报告作者

刘姝一 36氪研究院 高级分析师

唐泽俊 36氪研究院 分析师

查 楠 36氪研究院 分析师

相关利益声明&分析师声明

36氪研究所所属北京品新传媒文化有限公司，与氪空间所属氪空间信息技术有限公司同属于北京协力筑成金融信息服务股份有限公司。本报告作者具有专业胜任能力，保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业理解，本报告清晰准确地反映了作者的研究观点，力求独立、客观和公正，结论不受任何第三方的授意或影响，特此声明。

免责声明

36氪不会因为接收人接受本报告而将其视为客户。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。

本报告的信息来源于已公开的资料，36氪对该等信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映36氪于发布本报告当日的判断，本报告所指的公司或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌。过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期，36氪可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。36氪不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，36氪对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。在任何情况下，36氪、36氪员工或者关联机构不承诺投资者一定获利，不与投资者分享投资收益，也不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。投资者务必注意，其据此做出的任何投资决策与36氪、36氪员工或者关联机构无关。

在法律许可的情况下，36氪及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司的股权，也可能为这些公司提供或者争取提供筹资或财务顾问等相关服务。在法律许可的情况下，36氪的员工可能担任本报告所提到的公司的董事。

本报告版权仅为36氪所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用。如征得36氪同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“36氪研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。

报告摘要

联合办公是指服务商为企业提供一整套办公空间解决方案，除了传统的办公空间之外，还包括如日常物业管理、投融资撮合、孵化加速、工商税法外包等增值服务。

- 对于联合办公空间而言，双创大潮带来的数量庞大的创业群体构成了联合办公空间最主要的客户。而随着接受联合办公形式的公司类型增多，客户群体逐渐向**多样化**的方向发展，进一步促进了联合办公空间的发展。
- 经过了2015年井喷式的发展之后，目前联合办公空间成立数量渐趋稳定，部分实力较弱的企业已被市场淘汰，行业已对新进入者形成了一定的壁垒。根据企业获投情况来看，近半数联合办公企业获得过融资，其中大部分都处于A轮及以前。这说明行业目前整体仍偏**早期**，且资本对该领域较为看好。

目前国内玩家可以按照运营模式主要分为纯直营模式和混合（直营+加盟）模式，而按照玩家属性则可以分为该领域的创业公司、传统地产公司或酒店旗下的联合办公品牌。对于该领域内的玩家而言，最重要的判断标准主要有五点，分别是入驻率、空间运营能力、成本控制能力、融资规模和品牌影响力。

- 纯直营模式是指由联合办公空间从物业（也即办公楼）持有者手中租下物业，并对其进行改造与装修，使其符合品牌自身的定位与标准，之后再将其作为联合办公场所出租。混合模式则是部分办公场所由物业持有者进行运营。相比之下，**纯直营模式**的好处是可以保证服务质量和标准化运营，而**混合模式**则更便于品牌的快速扩张，但同时它也会摊薄联合办公企业的利润，不利于早期阶段的企业成长。
- 对于联合办公空间而言，我们认为最重要的判断标准主要有五点，分别是入驻率、空间运营能力、成本控制能力、融资规模和品牌影响力。
- 我们认为，未来联合办公空间将与传统办公室租赁模式共存，其客户群体将不断扩大，不再局限于初创公司。同时，赛道新进入者会越来越多样化，甚至不排除有跨界企业进入。而直营+加盟的混合模式的比例或将在联合办公空间的运营模式中逐渐加重。

目录 Contents

一. 联合办公行业综述

- 行业概括
- 行业发展驱动力
- 市场现状
- 产业链图

二. 联合办公典型玩家

- WeWork : 联合办公领域的“鼻祖”
- 纯直营模式的代表玩家
- 混合模式的代表玩家
- 其他特色玩家简析

三. 联合办公行业总结

- 联合办公行业总结
- 联合办公未来发展趋势

Chapter I

联合办公行业综述

- 行业概括
- 行业发展驱动力
- 市场现状
- 产业链图

1.1 行业概述

1.2 行业驱动力

1.3 市场现状

1.4 产业链图

联合办公定义

相比便宜，联合办公让办公变得更划算也更便利

- 联合办公是指服务商为企业提供一整套办公空间解决方案。传统商业地产提供的主要是办公空间，而WeWork、裸心社、氪空间、优客工场、SOHO 3Q等联合办公服务商家除了为企业提供办公空间这样的基础服务外，还搭载了其他的如日常物业管理、投融资撮合、孵化加速、工商税法外包等一系列增值服务。
- 通常我们会将联合办公、孵化器的概念相互混淆，尽管很多联合办公服务提供商是由孵化器转化而来，但从**重点服务对象**来看，两种模式存在一定差异。孵化器**主要是服务于初创公司**，为其提供商业规划、投融资、人才招聘等服务以帮助这类公司发展成长，因此对孵化器自身所掌握的资源有较高的要求。比较知名的孵化器有美国的Y Combinator，该平台孵化了Dropbox、Airbnb、Heroku等公司。相比之下，联合办公的**服务对象较为广泛**，服务的主要内容也非局限于协助企业成长，而是为企业提供租赁方式更灵活、更加个性化的办公环境。同时，较为中心的地段对入驻企业的业务有一定程度的提升作用，因此，联合办公服务提供商与传统孵化器相比对**空间选址**也有着较高的要求。
- 公开资料显示，传统写字楼每平方米的坪效为4元，而同类型的联合办公空间均价为1800/工位，可换算坪效为12元。但考虑到联合办公空间提供的一系列附加服务，与其说它是一种便宜的办公地租赁，不如说是一种更灵活、更便利、更高性价比的选择。

1.1 行业概述

1.2 行业驱动力

1.3 市场现状

1.4 产业链图

联合办公定义

联合办公服务提供商的评价标准

- 我国处于头部的几家联合办公服务提供商如裸心社、氪空间、优客工场等公司均已经过多轮融资，其中不少企业已获投数亿元。在资本的推动下，联合办公服务提供商可快速扩张其规模，因此我们认为，规模或许并非衡量联合办公空间的唯一标准。结合联合办公空间的服务对象，以及该行业的整体定位，我们认为该行业玩家的评价标准主要有以下5点：
- 第一是联合办公空间的**入驻率**。较高的入驻率首先可以为平台带来稳定的现金流，同时增加企业收入。其次，平台上入驻企业的增加也将促进平台多元社群文化的形成。除此之外，较高的入驻率可帮助平台降低其服务成本，从而提高平台整体竞争力。
- 第二是平台的**空间运营能力**。联合办公企业需要通过对原有空间进行改造，提升其空间使用率。此外，由于该类平台通常是整租商业地产，因此每平方米的租金差价体现了联合办公平台的服务价值，而空间运营能力将成为该类企业的评价标准之一。
- 第三是平台的**成本控制能力**。不同平台对成本的管理能力也是其核心竞争力之一，目前已有平台通过设计智能化系统，可精确控制空间运营的能源消耗。
- 第四是平台**融资规模**。资本的介入可协助企业迅速扩大自身规模，并形成规模效应，建立壁垒。
- 第五是**品牌影响力**。企业成立初期的品牌定位将为其吸引特定客户人群，例如氪空间依靠36氪在互联网创投领域的影响力，主要吸引该领域的创业人群。而品牌效应将增加用户粘性，是平台后期的重要壁垒。

1.1 行业概述

1.2 行业驱动力

1.3 市场现状

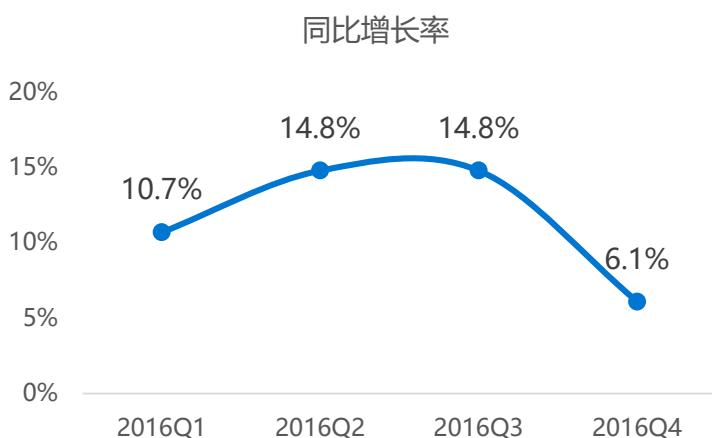
1.4 产业链图

发展驱动力

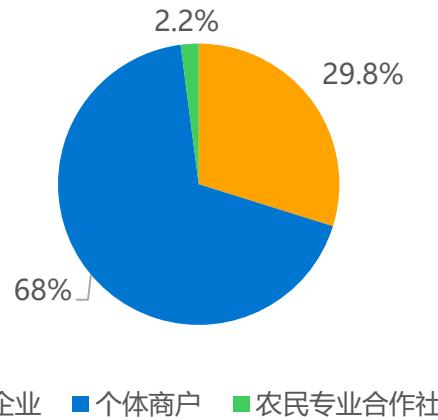
双创大潮促进以联合办公为代表的创业配套基础设施加快完善

- 2015年9月，国务院印发《关于加快构建大众创业万众创新支撑平台的指导意见》，该《意见》中提出包括众创平台、众包平台、众扶平台、众筹平台等四个概念，其中众创平台指的便是这类可以帮助广大创业者聚集和链接各类创业资源的孵化平台，能够提供部分或全方位的创业服务，创业者可以专注于核心业务，利于创意和创新成果的快速转化。
- 来自顶层政策的支持极大的刺激了我国市场中的创业热情，据工商总局数据显示，2016年一至四季度，全国新登记市场主体分别同比增长10.7%、14.8%、14.8%、6.1%。全年新登记1651.3万户，同比增长11.6%，平均每天新登记4.51万户。至2016年底，全国实有各类市场主体约8705.4万户，其中，企业2596.1万户，个体工商户约5930万户，农民专业合作社179.4万户。我们认为，大量新登记市场主体掀起的创业热潮激活了对联合办公空间的需求，从而推动了我国联合办公市场的迅速发展。

2016年Q1-Q4新登记市场主体



2016年全国新登记市场主体占比



1.1 行业概述

1.2 行业驱动力

1.3 市场现状

1.4 产业链图

发展驱动力

客户群体多样化，促进联合办公空间发展

- 根据公开资料显示，在美国，**传统大公司**正在逐渐开始选择在联合办公空间工作。2010年创立伊始，联合办公空间WeWork有80%的入驻客户为自由职业者或小型创业公司。到了2017年，这一客户群体的比例降至39%。100人以下的企业选择联合办公的比例从2010年时的29%提升至2017年的49%，而100人以上的企业在WeWork中的比例从3%增长至12%。在入驻WeWork的大企业中，较为知名的公司有微软、美国银行、汇丰银行等¹。
- 对比我国的情况，以氪空间为例，北京氪空间约有600家企业入驻，其中约70%为科技、互联网企业。与此同时，在剩余约30%的**传统企业**中，较为知名的有顺丰速运、新东方等。而武汉氪空间共入驻约40家企业，其中有15%左右的公司为**传统行业**，例如绿格环保、二航路桥的研发部门、海开教育等²。由此可见，随着传统行业公司或大企业开始向互联网转型，逐渐将一些特定部门放到这类空间中办公，联合办公空间的**用户群体**也在不断扩大，这也成为联合办公的又一驱动力。

¹数据来源：根据公开报道整理²数据来源：氪空间

1.1 行业概述

1.2 行业驱动力

1.3 市场现状

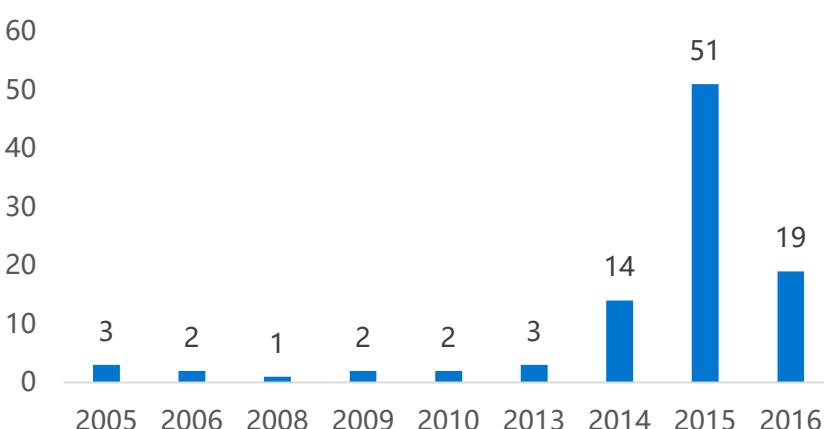
1.4 产业链图

市场现状

联合办公空间成立数量趋于稳定，目前行业仍处于中早期

- 对于国际市场而言，成立于2010年的WeWork可以算是最早开展联合办公业务的服务商之一。经过几年的空白期后，到了2014年，该行业在国内开始逐渐升温，当年有14家公司成立，其中较为知名的有氪空间、裸心社、点点租和We+联合办公空间等。但经过了2015年井喷式的发展之后，目前联合办公空间**成立数量已渐趋稳定**，部分实力较弱的企业已被市场淘汰，行业已对新进入者形成了一定的**壁垒**。

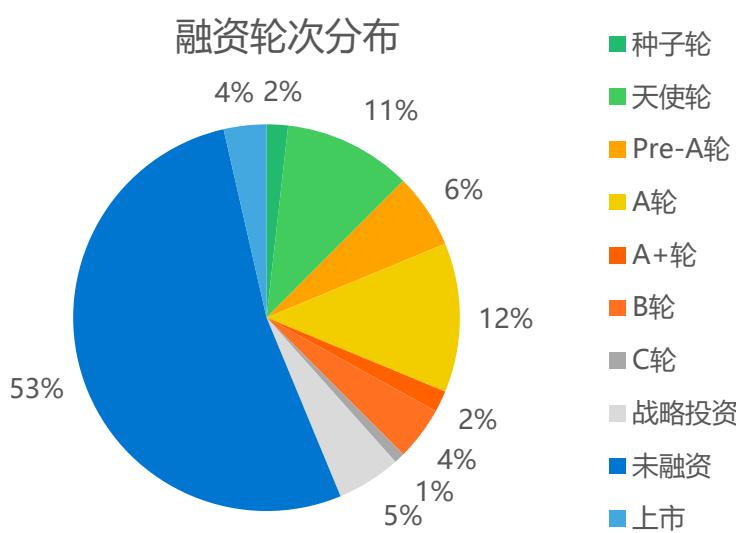
2005 – 2016年我国联合办公平台成立数



据鲸准数据库收录，自2004年起至今，我国共有97家联合办公相关企业成立，其中有**近半数企业获得过融资**。这些获投公司中目前处于A轮的有14家、Pre-A轮的有7家、处于天使轮的有12家，说明**行业整体偏早期**。

在头部企业中，存在已经独立上市或挂牌新三板的企业，如科技寺、快易民商和润具制造等。其余获数亿人民币融资的公司还有优客工场、氪空间、方糖小镇等。这说明联合办公空间能够实现规模化盈利，且**资本对于该领域较为看好**。

融资轮次分布



1.1 行业概述

1.2 行业驱动力

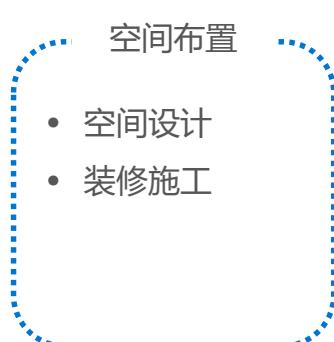
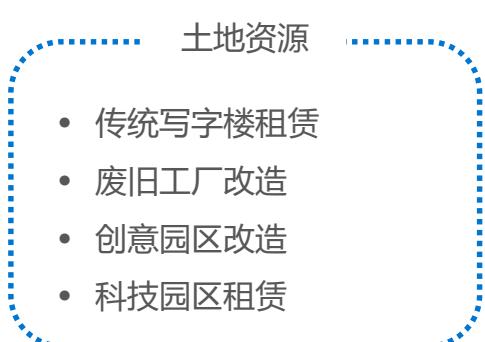
1.3 市场现状

1.4 产业链图

产业链图

产业链较短，利润点仍以工位服务费为主，辅以增值服务收入

- 在产业链上下游方面，该行业的产业链主要分为三层：首先是处于上游的**资源提供者**，主要包括土地资源、空间布置和运营系统；中游是**服务提供者**，主要包括联合办公空间和个性化服务提供商；下游是**服务使用者**，主要可以分为初创企业、独角兽企业、传统企业三类。
- 本篇报告将主要关注产业链中游的联合办公企业。



CHAPTER II

联合办公典型玩家

- 联合办公玩家总述
- WeWork：联合办公领域的“鼻祖”
- 纯直营模式的代表玩家
- 混合模式的代表玩家
- 其他特色玩家简析

WeWork中国

盈利状况

布局规模

坪效

融资规模

入驻率

联合办公玩家总述**联合办公行业主要玩家总述**

- 若以运营模式划分目前国内的联合办公空间，可主要分为**纯直营模式**以及**混合（直营+加盟）模式**两种。其中**纯直营模式**以WeWork中国、裸心社与氪空间等为代表，即由联合办公空间从物业（也即办公楼）持有者手中租下物业，并对其进行改造与装修，使其符合品牌自身的定位与标准，之后再将其作为联合办公场所出租。这种模式也可被称为自运营模式。**混合模式**则是部分办公场所由物业持有者进行运营，这个模式以优客工场、方糖小镇等为代表。相比之下，**纯直营模式**的好处是可以保证服务质量和标准化运营，而**混合模式**则更便于品牌的快速扩张，但同时它也会摊薄联合办公企业的利润，不利于早期阶段的企业成长。
- 若以联合办公服务商的企业属性划分，国内玩家则可被分为**联合办公领域的创业公司**（如氪空间、方糖小镇、优客工场等）、**地产公司旗下的联合办公品牌**（如SOHO 3Q等）以及**酒店旗下的联合办公品牌**（如裸心社等）。
- 针对目前国内主要的联合办公品牌，我们根据盈利状况、布局规模、坪效、入驻率、融资规模等五个指标进行量化，以表现其综合能力。

氪空间

盈利状况

布局规模

坪效

融资规模

入驻率

优客工场

盈利状况

布局规模

坪效

融资规模

入驻率

图示：国内主要玩家对比

数据来源：根据公开资料整理

2.1 玩家总述

2.2 对标公司WeWork

纯直营模式

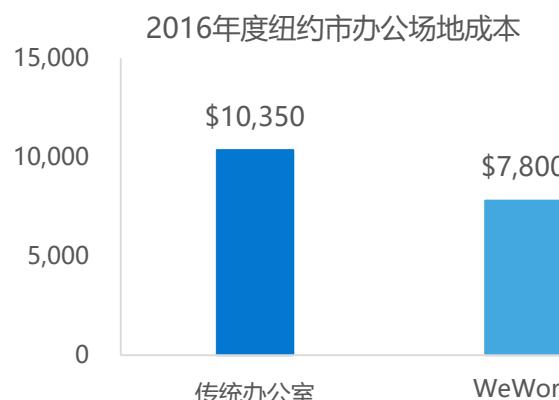
混合模式

其他特色玩家

联合办公空间 - WeWork

WeWork提供低成本的一站式联合办公服务，社群文化为其亮点

- 对于联合办公空间而言，成立于2010年、总部位于纽约的WeWork常被冠以“鼻祖”或类似的称号。其模式即是以**自运营、轻资产**的模式，将旧有物业改造成风格时尚、装潢精致的新式办公空间，为各类公司提供按需定制的联合办公场所。
- 同时，WeWork目前还联合了Bond Street、TriNet、inDinero、MakeSpace等企业为入驻企业提供包括企业融资、人力资源、一站式财会、实物存储等在内的**第三方企业服务**。
- 另外，WeWork还十分注重社群运营，将不同形式的活动引入空间，如不同领域的主题社交活动，与行业精英进行一对一交流的机会，甚至还有冥想等健身活动。这种**社群模式**正在逐渐形成WeWork的核心竞争力，即不仅仅是办公空间的共享，更是不同背景的创业者之间的社区交流平台。
- 除了这样的创业者社群，WeWork为入驻企业提供的联合办公**场地成本**确要低于传统办公室。以2016年纽约市办公成本为例，WeWork提供的联合办公成本相比传统办公室降低了四分之一。



图示：2016年纽约市办公场地成本

数据来源：WeWork官网

2.1 玩家总述

2.2 对标公司WeWork

纯直营模式

混合模式

其他特色玩家

联合办公空间 - WeWork

主要以租金获利，大型企业也正在成为WeWork的入驻客户

- 在盈利模式方面，WeWork主要通过向入驻企业收取工位服务费以及相关服务费用获利。不过，其中工位服务费目前仍是WeWork的主要利润来源。

按需工位



- US\$45/月起
- 预定一天的工位或会议室
- 现收现付
- 适合个人&自由职业者&商务旅行者
- 每月使用不超过一周

移动工位



- US\$1700/月起
- 公用区工位
- 适合远程办公人士&兼职人员
- 每月使用超过一周

按需固定工位



- US\$2200/月起
- 可在办公区域拥有固定工位
- 适合创业公司&小型机构
- 可每日使用

专属办公室



- US\$2800/月起
- 封闭的办公室
- 办公室内有常用办公设施
- 适合1-100人及以上规模的公司
- 可每日使用

图示：WeWork 会员形式

资料来源：WeWork官网，
36氪研究院整理

- 目前，WeWork已在全球17个国家和地区，共50个城市开设了216个联合办公地点。此外，WeWork已于去年进入中国，目前已在北京和上海开设了9个办公地点¹。今年8月，WeWork宣布获得软银集团共计44亿美元的投资²，其中14亿将被用于WeWork在中国、日本等亚洲国家的市场扩展。

- 尽管创立初期的WeWork的重点服务对象也是初创公司，但近日有公开数据显示³，1000名雇员以上规模的公司占了WeWork目前客户数的20%和收入的30%。其入驻企业中除了像微软、Salesforce这样的大型科技公司，还有汇丰银行这样的传统企业。因此我们认为，对于联合办公空间而言，初创企业已不再是其单一的服务对象，大型传统企业也可以成为它的潜在客户。

¹数据来源：WeWork官网。其中新加坡、东京和孟买的WeWork Office暂未开始运营，因此为计入总数

²数据来源：鲸准（原名：36氪创投助手）

³信息来源：36氪

2.1 玩家总述

2.2 对标公司WeWork

纯直营模式

混合模式

其他特色玩家

联合办公空间 - WeWork

WeWork开始尝试直营为主，加盟为辅的混合模式以便快速扩张

- 此外，虽然WeWork之前多是采取自运营的模式，但在进入印度市场时，WeWork选择与当地房地产公司Embassy Group合作，由后者按照WeWork标准对原有物业进行改造，同时将联合办公空间收入中的一部分作为管理费交给WeWork。考虑到海外市场的独特性，这样的商业模式或许可以帮助WeWork在其中更快速地扩张。
- 因此，未来联合办公空间的运营或许将不再是单纯的直营模式，而是在其新进入的、或是需要快速扩张的市场中适度采用合作加盟的方式进行运营。不过，这样的运营方式也会带来一些相应的挑战，如对合作方的挑选、办公空间和相关服务质量的把关、以及服务的标准化和规范化等，这些需要联合办公服务商提前做好相应回应。

2.1 玩家总述

2.2 对标公司

纯直营模式-氪空间

混合模式

其他特色玩家

联合办公空间 - 氪空间

注重坪效提升与入驻率，以智能化提升入驻体验

- 成立于2014年的氪空间于2016年1月从36氪独立拆分并完成A轮融资。2017年9月，氪空间宣布获得来自IDG资本过亿元战略投资。截至目前，氪空间已一共获得4次，逾6亿的投资，是国内联合办公行业具有代表性的玩家之一。
- 目前，氪空间为初创企业、中小企业、大企业分支机构和自由职业者等客户提供了3种空间产品：移动办公桌、开放式工位和独立办公室，为企业提供覆盖企业全生命周期的办公空间解决方案。
- 从1.0版本的开放工位，到2.0版本的开放与独立工位相结合，再到3.0版本的全独立空间，再到4.0版本以独立办公室为主，辅以少量移动办公桌、开放式工位和大面积共享区域，氪空间通过不断优化物理空间设计，提升坪效。除了自由共享交流区、会员共享区以及封闭办公区这样的空间区分方法，氪空间还通过改良空间内如桌椅等办公家具的尺寸，优化物理空间设计，提升空间使用效率，降低工位平均成本。
- 此外，氪空间还在尝试联合办公的智能化，即将推出的智能化设备包括办公室多屏联动系统、空调等设备的远程控制系统等。办公设备的智能化不仅能够降低氪空间自身的运营成本，还能提升入驻企业的体验和人员管理效率。



图示：氪空间内景

2.1 玩家总述

2.2 对标公司

纯直营模式-氪空间

混合模式

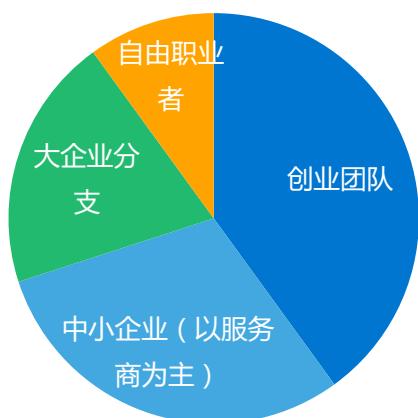
其他特色玩家

联合办公空间 - 氪空间

区位优势明显，社群生态良好，入驻率高

- 选址区位优势明显**
- 在选址上，氪空间的办公空间多位于核心城市核心区域，交通便利，配套设施也较为齐全。截止目前，氪空间覆盖北京、上海、杭州、苏州、南京、武汉、成都、天津、广州等9座城市，共有30个联合办公空间，其中成熟空间的入驻率在95%¹以上。
- 聚焦创新人群与注重互联网社群运营，入驻企业构成自成生态**
- 重度聚焦互联网创新人群与注重互联网社群运营，是氪空间空间入驻率相对较高的主要原因。氪空间的入驻企业既包括自由职业者、小型创业团队，也有中小企业以及大企业分支等。其中，氪空间自带的创投基因能够吸引很多创业团队入驻，这些创业团队又能够吸引提供第三方企业服务的中小公司以及一些传统企业的创新业务团队。因此，氪空间的联合办公区域中能够构成完整的互联网生态，能够吸引更多的互联网企业及其相关企业入驻。
- 盈利方式多样化：工位服务费&非工位收入**
- 除了工位服务费之外，氪空间还有约20%的收入来自于非工位收入，其中既包括与第三方企业合作提供的支持服务的收入，如财会、法务、云计算、人力资源等，还有注册地址收入、基础设施服务以及各类活动支付的场地费用等。这样多样化的收入结构有利于联合办公空间的平衡发展，一定程度上能够降低运营风险。

氪空间入驻企业生态构成



图示：氪空间入驻企业生态构成

数据来源：氪空间

¹数据来源：氪空间

2.1 玩家总述

2.2 对标公司

纯直营模式-裸心社

混合模式

其他特色玩家

联合办公空间 - 裸心社

从高端度假村转向联合办公空间，其目标亦为中高端市场

- 正如前文所述，目前主流的联合办公空间按照运营模式可主要分为纯直营式和混合式两种。前文提到的WeWork最传统的模式也是自运营的方式。而在国内，采用纯直营模式的联合办公空间主要有裸心社、氪空间等。其中裸心社是由高端度假村品牌裸心在2015年推出的联合办公空间品牌，因此，与目前国内多数的联合办公空间不同的是，裸心社主要面向的是高端市场，与WeWork中国和氪空间相比，其工位价格稍高*。
- 与WeWork类似，裸心社也为入驻企业提供移动办公桌、开放办公区的固定工位以及独立办公室三种服务，分别对应不同的价格。同时，裸心社还联合了Go Skills、InXpress Hong Kong、阿里云、Calixtus Finance等公司为入驻企业提供商务技能培训、航运服务、云计算、金融与财务等服务，同样也会不定期举办如语言培训、职场技能分享、瑜伽课程等形式的活动。

*注：以北京望京社区工位服务费为例，氪空间为1400元/月，WeWork中国的移动工位服务费为1750元/月，裸心社为1800元/月。

2.1 玩家总述

2.2 对标公司

纯直营模式-裸心社

混合模式

其他特色玩家

联合办公空间 - 裸心社

与JustCo合并，未来将逐步扩展 亚洲高端联合办公市场

- 此外，社区运营也是裸心社服务的重点之一，会员可以在其社区App上发布需求，与其他会员合作，分享行业动态，互相交流沟通，在裸心社的商业社区中完成人脉的积累。
- 在入驻企业方面，与WeWork等其他联合办公空间一样的是，裸心社目前的客户也正在从早期的创业团队逐渐向大型公司扩展，如WPP、Salesforce、维京游轮等都是其入驻客户¹。
- 目前，裸心社已在上海、北京、香港三座城市开设了14个联合办公空间²。去年11月，裸心社完成由香港基汇资本领投的3300万美元B轮融资。此外，今年7月裸心社宣布将与东南亚联合办公企业JustCo合并，共同提供高端联合办公服务³。这样也意味着未来裸心社将开始逐步扩展亚洲市场，而不是仅限于国内市场。



图示：裸心社内景

¹信息来源：界面新闻公开报道。²数据来源：裸心社官网，其中显示“即将开业”或2017年12月开业的空间暂未计入。³信息来源：凤凰网公开报道。

2.1 玩家总述

2.2 对标公司

纯直营模式

混合模式-优客工场

其他特色玩家

联合办公空间 - 优客工场

融资规模大，在全球范围内多点布局

- 优客工场（北京）创业投资有限公司成立于2015年，由前万科集团高级副总裁毛大庆创办，形成了联合办公空间、FA平台、人力资源、商学院、传媒、高端医疗、体育旅游、金融服务、创业教育等业态的完整闭环境，为入驻企业打造全球领先的联合办公社区、资源高效整合的商业社交平台。
- **规模大：联合办公空间中融资规模最大**
- 2017年8月7月，首创置业股份有限公司、北京星牌体育用品有限责任公司、北京爱康医疗投资控股集团有限公司、上海景荣投资控股有限公司投资优客工场12亿人民币。至此，优客工场成为国内体量规模最大的联合办公玩家。
- **智能化：较早接入无人值守的共享办公空间**
- 优客工场作为国内较早接入无人值守的共享办公空间之一，目前场内的门禁、会议室、无人值守货柜、无人健身房、无人KTV、洗衣房等都无需服务员，通过支付宝扫码或人脸识别即可完成。据公开报道显示，入驻在优客工场的企业，未来将在支付宝、网商银行企业贷、芝麻信用等多个方面获得更丰富的增值服务。
- **国际化：逐渐开始国际化布局**
- 2017年9月，优客工场宣布战略投资印尼共享办公新锐品牌Rework。双方将共同为中国与印尼两国创新创业企业搭建共享办公服务、创业孵化等方面的资源平台，携手打造和深耕创新创业生态。21

2.1 玩家总述

2.2 对标公司

纯直营模式

混合模式-优客工场

其他特色玩家

联合办公空间 - 优客工场

过快的空间扩张速度易对企业运营成本和可持续发展带来负担

- 截止2017年8月，优客工场在全球30座城市布局了100个共享办公空间，包括北京、上海、深圳、南京、西安、天津、青岛、济南、厦门、武汉、杭州、扬州、无锡、苏州、重庆、昆明、太原、成都、开封、沈阳、襄阳、长春、大连、拉萨、新加坡、纽约、旧金山、伦敦、洛杉矶等。目前它已聚集了4000余家企业，5万名会员，总管理面积达到30万平方米。

优客工场（北京）布局一览

华贸中心	首华大厦	天恒大厦	海龙大厦	锋创	中细软	维拓
FESCO	望京凯德Mall	人美	北大创业	鸿坤广场	金域国际	
U-Lan空间	阿里巴巴创新中心（北京酒仙桥）	方圆大厦	圣熙八号	鸿坤林语墅	东四文化金融大厦	
阳光100	住百家	阿里巴巴创新中心（北京四季青）	融慧园	房山大学城	牡丹园	

图示：优客工场北京布局

来源：优客工场官网，36氪研究院整理

- 不过，太过快速的规模化扩张也会带来一些问题。数量庞大、覆盖范围广的联合办公空间导致的运营成本过高，而不加选择的空间开设地点带来的则是偏低的入驻率。由于国内部分欠发达地区或发达城市的欠发达地段的联合办公需求并不如核心城市的核心地段明显，此类区位优势较差的联合办公空间在短时间内很难达到较高入驻率。综合看来，偏低的入驻率和过高的运营成本将会对联合办公空间的可持续性造成影响，不利于长期发展。22

2.1 玩家总述

2.2 对标公司

纯直营模式

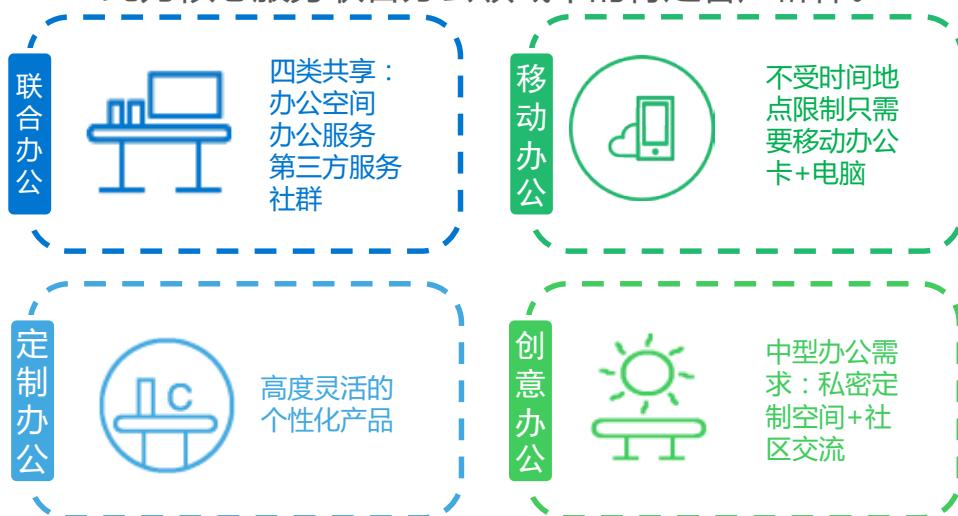
混合模式-方糖小镇

其他特色玩家

联合办公空间 - 方糖小镇

以社群为基础，提供灵活的联合办公服务

- 方糖小镇，也曾叫Founder创业社区，是一个以社群为基础的共享办公空间，通过提供灵活的办公场地，为创业者提供全方位的创业服务。2015年4月20日，方糖小镇在上海三店同开，目前在全国有24家店，其中上海22家，北京成都各一家。
- 方糖小镇的基本商业模型就是社群，并为企业提供联合办公、移动办公、定制办公等多种办公方式，用阿里云记录用户行为数据等等，以更精准的匹配第三方的服务商。
- 例如，方糖小镇做的迷你美术馆，许多青年艺术家、画家、装置艺术家聚集在一起，以这样一种形式把更多的娱乐、文艺、更多的生活掺杂在工作当中。相比较而言，SOHO 3Q更多的是盘活存量经济，而方糖小镇的模式更符合增量用户的需求，通过提供更灵活的定位服务，建立独特的社群文化，并以此为核心服务联合办公领域中的特定客户群体。



图示：方糖小镇四大业务线

来源：方糖小镇官网，36氪研究院整理

2.1 玩家总述

2.2 对标公司

纯直营模式

混合模式

其他特色玩家

SOHO 3Q

联合办公空间 - SOHO 3Q

以SOHO中国为例的地产公司开始依托自持地产涉足联合办公

- 除了前文所述的裸心社和氪空间这样的初创公司，一些传统地产公司目前也在逐渐涉足联合办公这一领域，如SOHO中国旗下的SOHO 3Q、金地集团的ibase原点等。而SOHO 3Q作为其中较有代表性的一家，目前在北京和上海两座城市共19个SOHO 3Q中心提供近17000个工位¹。同时，SOHO 3Q也会在自己的联合办公空间提供诸如主题沙龙、路演、相关技能培训等活动。在盈利模式方面，SOHO 3Q目前主要通过收取工位服务费获利，其他增值服务暂不收费。
- SOHO 3Q与其余地产公司旗下的联合办公空间类似，多依托公司原有的自持物业，对其进行装修、改造然后作为联合办公场所出租。这样的运营方式通常能够降低土地开发成本，但部分地产公司不仅仅是提供联合办公的场所，还会附带提供一些较为重资产的支持服务，例如SOHO 3Q还建立了包括能源管理、设备管理和互联网信号管理在内的资源管理平台。这样的做法反而会增加其运营成本，同时在业务扩展初期可能会影响其品牌的灵活度。
- 不过，根据近日公开发布的消息，即将进驻深圳的SOHO 3Q将“考虑采用合作方式进行运营”²。考虑到时间、人力等成本，地产公司旗下的联合办公品牌未来或将更多地采用自持地产改造加合作的运营方式。

¹数据来源：SOHO 3Q官网²信息来源：南方都市报公开报道

2.1 玩家总述

2.2 对标公司

纯直营模式

混合模式

其他特色玩家

P²

特色联合办公空间

赛道中起步较早的玩家

- 中国联合办公行业中起步较早的玩家**
- 联合创业公社 (People Squared , 简称P²) 的第一个空间成立于2010年，是中国联合办公行业中起步较早的玩家之一。如今已在上海、北京、深圳、宁波、杭州、成都等城市布局25个空间，服务 500 多家企业，超过 20000 名会员。
- 重点服务于创业者的联合办公空间**
- 与其他多数联合办公空间不同的是，P²的重点服务对象仍是创业者与创业公司，通过提供不同的创业相关活动为入驻企业提供辅助服务。截止目前，P²服务的创业团队总融资金额超过3.5亿美金，其中有超过10支团队在空间中融到了A轮。

P²孵化的知名创业团队一览



图示：P²孵化的知名创业团队一览

来源：公开资料整理

- 跨界合作，构建有P²基因的音乐、内容、商业空间**
- 此外，P²与太合音乐集团成立合资公司，打造国内首家音乐垂直主题联合办公空间；与内容创业服务平台“新榜”共同推出内容空间；与虹桥万科中心、北京华贸中心合作，打造高端商业综合体空间，将联合办公的形态融入更多元化的生态。

2.1 玩家总述

2.2 对标公司

纯直营模式

混合模式

其他特色玩家**Workingdom****特色联合办公空间****商业地产起家，为新生代提供工作方式解决方案**

- 定位打破工作与生活的边界**
- Workingdom的定位是一个通过构建全新的办公场景服务生态，为中国新生代用户提供一套全面的工作方式解决方案。
- 背景资源雄厚**
- 成立于2016年的Workingdom虽然相比之下起步较晚，但由大发地产和垠壹资本的成员企业上海企界实业发展有限公司共同成立的背景，让它拥有较好资本资源优势。目前它在上海有11个成熟运营的空间，体量超过50000方，服务平台上拥有超过100家服务商。Workingdom于今年4月宣布获得数千万人民币融资，领投方为永柏资本。此外，它还与P2达成战略合作，计划在3年内在国内布局落地100家实体空间。

未来将提供更多的定制服务，实现收益多元化

对于未来的发展模式，Workingdom将为中小微企业、初创人群及移动办公人群提供物理终端、服务平台、内容生产、资源整合等方面的服务。

- 其中，在物理终端上，Workingdom将尝试引入智能终端，利用虚拟场景实现新型居住办公消费环境；在服务平台上，将尝试以企业SaaS服务为核心的消费理财金融、社交、电商等平台，即基于办公场景衍生的各种功能性产品；在内容生产上，将打造成长学院、成长传媒及成长基金等平台，为用户和企业在不同成长阶段提供支持和扶助。

图示：Workingdom第三方服务范围

来源：Workingdom官方网站，36氪研究院整理

数据来源：根据公开资料整理

2.1 玩家总述

2.2 对标公司

纯直营模式

混合模式

其他特色玩家

科技寺

无界空间

联合办公空间

其他特色玩家

- **科技寺**
 - 2016年11月，科技寺母公司科技众创挂牌新三板，此前完成了由IDG资本领投、汇添富跟投的A轮融资。除了线下实体办公空间，科技寺还提供法务财务增值服务和资本及生态对接。其中最具特色的是以“新三板服务”为主的多元化金融服务。
 - 目前，科技寺已在京沪深的核心地段开设多家国际化的创业服务空间，并在美国、东南亚等海外市场进行布局。未来科技寺将为创业者提供集硅谷式办公空间、国际化交流合作、一站式创业服务于一体的创业社区。
- **无界空间**
 - 无界空间成立于2015年2月，基于其线下物理空间，未来将为更多企业个人提供办公及相关服务，如猎头、培训、传媒、金融等。同时，无界空间全资收购了富沃克旗下的联合办公品牌富空间（Fourwork），并推出了新的移动办公业务WStudio。
 - 无界空间于2017年3月宣布获得近亿元人民币的A+轮融资，由信中利资本集团领投、经纬中国跟投。

2.1 玩家总述

2.2 对标公司

纯直营模式

混合模式

其他特色玩家

米域

WE+

联合办公空间

其他特色玩家

- **米域**
- 米域于2016年8月在上海成立，以中高端联合办公为主。与其他联合办公空间相比，米域（MiXpace）的定位是线上线下结合的青年社区，其所涵盖的商业业态包括：联合办公空间，新菜市，创业咖啡，青年公寓，创意体验店等。
- 米域的另一个独特之处在于选址。它会针对一些地理位置优越，但空间设计老旧、结构布局过时的老厂房、裙楼以及破败空间进行深度而系统的改造，通过新颖的设计改变原有空间的建筑外貌与结构，提升其内在价值。目前，米域在上海共开发了9个改造项目。
- **WE+**
- WE+是一家成立于2015年5月的联合办公品牌。今年3月24日，WE+宣布与酷窝COWORK办公社区正式合并。据称，合并之后，双方的线上线下平台将全面打通，物理空间与服务都得到统一。这意味着WE+酷窝即将完成在华北、华中、西南，和华南地区16个重点城市47个空间的布局。
- 两家规模不小的联合办公品牌通过换股的形式实现真正意义上的合并，组成一家新公司，这在行业尚属首例。我们认为，对于目前的联合办公赛道而言，搭建起规模化的联合办公服务平台或许有利于品牌的快速扩张。

数据来源：根据公开报道整理

CHAPTER IV

联合办公行业总结

- 联合办公行业总结
- 联合办公未来发展趋势

3.1 行业总结

3.2 未来发展趋势

联合办公行业总结

客户群体扩大促进行业发展；目前仍处于早期，较受资本青睐

- 联合办公是指服务商为企业提供一整套办公空间解决方案。传统商业地产提供的主要是办公空间，而WeWork、裸心社、氪空间、优客工场、SOHO 3Q等联合办公服务提供商除了为企业提供办公空间这样的基础需求外，还搭载了其他的如日常物业管理、投融资撮合、孵化加速、工商税法外包等一系列增值服务。
- 相比孵化器，联合办公的服务对象较为广泛，服务的主要内容也并非协助企业成长，而是为企业提供租赁方式更灵活、更加个性化的办公环境。同时，较为中心的地段对入驻企业的业务有一定程度的提升作用，因此，联合办公服务提供商与传统孵化器相比对空间选址也有着较高的要求。
- 对于联合办公空间而言，双创大潮带来的数量庞大的创业群体构成了联合办公空间最主要的客户。而随着接受联合办公形式的公司类型增多，客户群体逐渐向多样化的方向发展，进一步促进了联合办公空间的发展。
- 经过了2015年井喷式的一年之后，目前联合办公空间成立数量渐趋稳定。根据企业获投情况来看，近半数联合办公企业获得过融资，其中大部分都处于A轮及以前。这说明行业目前整体仍偏早期，且资本对该领域较为看好。

3.1 行业总结

3.2 未来发展趋势

联合办公行业总结

入驻率、空间运营、成本控制、融资规模和品牌影响是企业核心要素

- 若以运营模式划分目前国内的联合办公空间，可主要分为纯直营模式与混合（直营+加盟）模式两种。其中纯直营模式是由联合办公空间从物业（也即办公楼）持有者手中租下物业，并对其进行改造与装修，使其符合品牌自身的定位与标准，之后再将其作为联合办公场所出租。混合模式则是部分办公场所由物业持有者进行运营。相比之下，纯直营模式的好处是可以保证服务质量和标准化运营，而混合模式则更便于品牌的快速扩张。
- 若以联合办公服务商的企业属性划分，国内玩家则可被分为联合办公领域的创业公司（如氪空间、方糖小镇、优客工场等）、地产公司旗下的联合办公品牌（如SOHO 3Q等）以及酒店旗下的联合办公品牌（如裸心社等）。
- 对于联合办公空间而言，我们认为最重要的判断标准有五点，分别是**入驻率、空间运营能力、成本控制能力、融资规模和品牌影响力**。其中较高的入驻率可以为平台带来稳定的现金流，降低其服务成本，从而提高平台整体竞争力。**空间运营能力**则是需要通过对原有空间进行改造，提升其空间使用率，在此基础上通过提供不同种类的、优质的增加服务以体现了自身的服务价值，而平台的综合服务质量将成为该类企业的核心壁垒之一。此外，**资本的介入**可协助企业迅速扩大自身规模，并形成规模效应，建立壁垒。

3.1 行业总结

3.2 未来发展趋势

联合办公未来发展趋势

客户群体扩大、运营模式融合， 未来将与传统办公室租赁共存

- **将与传统办公室租赁模式共存**
- 考虑到联合办公本质上是对传统办公室租赁模式的替代，其市场增量的极限应与传统办公室租赁相同，但在未来很长一段时间内，它将不会完全替代传统模式，而是与之长期共存。
- **客户群体不断扩大，不再局限于初创公司**
- 尽管目前多数联合办公空间的重点服务对象是初创公司，但随着该领域的不断成熟以及市场认知度、接受度的不断提高，大型传统企业也可以成为其潜在客户。
- **新进入者会越来越多样化**
- 我们认为未来联合办公赛道中的玩家属性将会越来越丰富，除了现有的联合办公赛道的创业公司，还会有更多传统地产公司以及酒店进入这个领域，甚至不排除未来将会有跨界玩家出现的可能性。
- **直营与加盟的混合运营模式或将比例加重**
- 未来联合办公空间的运营模式或许将不再单纯是直营或者加盟中的一种，而是在重点区域以直营模式保证其服务质量，在其新进入的、或是需要快速扩张的市场中适度采用合作加盟的运营方式。不过，这样的模式可能会带来如服务质量难以保障、服务的标准化和规范化难以实现、企业利润被摊薄等问题。
- **社群属性仍是联合办公空间核心的竞争力之一**
- 在运营模式类似、服务差异不大的情况下，联合办公空间依靠其不同属性吸引不同的入驻企业，而这也会部分影响空间的运营能力。因此，“社群属性”仍是这些联合办公空间核心的竞争力之一。



让一部分人先看到未来