

中国联合办公行业研究报告

2017年



联合办公空间提供办公解决方案，在满足办公空间需求的基础上搭建体系化办公服务，从而形成联合办公的独特生态。联合办公的收入来源主要是基于空间出租产生的租金及增值服务收入，这与孵化器的盈利模式存在根本性差异。除了节约办公成本外，品牌附加值亦是联合办公的魅力所在。



市场环境

- ◆ 截止2016年我国联合办公行业市场规模在42.9亿左右，潜在市场规模庞大，嗜需有效供给。
- ◆ 从2015年起联合办公行业融资事件增加，投资热度上升。投资多以天使轮和A轮为主，少数企业发展到B轮融资和新三板挂牌阶段。



行业竞争

- ◆ 目前联合办公的收入结构中，租金收入占比在80%左右，增值业务收入和政府补贴各占10%左右。联合办公空间依靠提供低成本的办公环境吸引用户，后续增值服务的提供是其高估值贡献所在。
- ◆ 行业内存在并购趋势，目前市场上存在一批依靠政策补贴得以留存的从业企业，在后期政策断奶后，未建立合理经营模式的从业企业将大批退出市场或面临并购整合。



发展趋势

- ◆ 联合办公行业目前处于积累用户阶段，以优惠的价格和灵活、舒适的办公环境吸引用户入驻。租金并不能为联合办公从业企业带来大规模的盈利，在用户规模与品牌价值的基础之上建构的增值服务才是联合办公行业后续盈利的关键点所在。随着行业的整合，从业企业的业务模式逐渐完善，在用户规模积累至一定程度后可以针对用户开展不同的增值服务。

中国联合办公市场概览

1

中国联合办公主流商业模式

2

WeWork与中国模式的差异

3

中国联合办公行业案例

4

中国联合办公未来发展趋势

5

什么是联合办公

联合办公是搭载综合服务的办公解决方案

剖析本质，联合办公运营方提供的服务是办公解决方案。这种解决方案的核心是在满足办公的空间需求的基础上搭载各类服务，从而形成联合办公的独特生态。根据搭载服务类型、空间持有模式及空间运营方经营重心的不同，联合办公可分为孵化式联合办公、物业式联合办公、产业式联合办公、流量式联合办公及综合式联合办公。

2017年中国联合办公搭载服务体系



联合办公≠孵化器

联合办公与孵化器的盈利模式存在根本性差异

联合办公模式因WeWork而名声大噪，在进入中国时又恰逢“双创”大潮最火热的时候，加之目前市场上许多孵化器宣布转型联合办公，因此目前市场普遍存在将联合办公等同于孵化器的认识误区。然而从实际业务上看，联合办公的收入来源主要是基于空间出租产生的租金及增值服务收入，而孵化器的收入来源则是孵化企业升值产生的投资回报。从本质上看，对于联合办公而言，首先需满足的是入驻企业的办公需求，孵化只是其扩展盈利模式的可选项之一；而对于孵化器而言，其目的在于孵化，办公空间的提供是其可选服务之一，甚至存在不具备办公空间的孵化器。

2017年中国联合办公与孵化器模式对比



联合办公



孵化器

主要利润来源	房租及增值服务收入	孵化企业投资收入
入驻企业类型	根据空间形态不同可容纳不同类型企业	初创企业及具有孵化价值的中小型企业
实体物理空间	必须具备不同规模的实体空间	可具备实体空间，但非经营必须
企业孵化服务	可搭载孵化服务，但非经营必须	通常具有较强的企业孵化能力
企业投融资服务	可搭载投融资服务，但非经营必须	通常具有较强的资本运作能力
企业增值办公服务	服务体系完善，可接入大量外部服务商	可满足基本办公需求

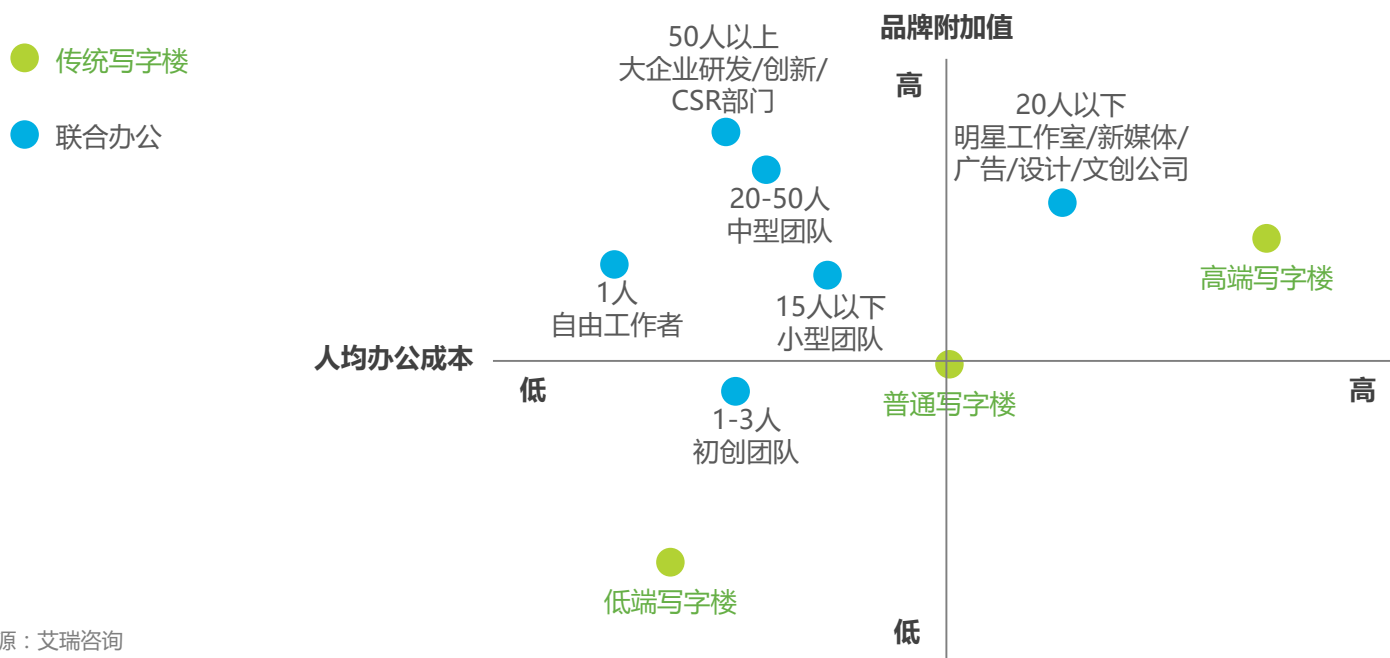
联合办公客群 ≠ 创业人群

除了节约办公成本外，品牌附加值亦是联合办公的魅力所在

联合办公最常见的收费模式是以工位形式按周期收费，对15人以下小团队而言，办公成本相比于传统办公租赁会更加低廉。因为联合办公与传统办公租赁方式相比，具有起步投入成本低（无需投入装修及硬件采购费用）、租赁周期灵活（日付、周付、月付）、沉淀资金少（押金少、付费周期短）等优势。

然而，若大型团队入驻联合办公空间，可以获得低于中小型团队的优惠价格，仍然可以获得一定的办公成本节约。同时联合办公运营方与大型团队可以形成双赢的品牌联合价值，增加联合办公对大型团队的吸引力。因此，ofo（入驻优客工场）、PING++（入驻纳什空间）、钉钉（入驻Workingdom）、中粮（入驻梦想加）等大型企业也纷纷开始拥抱联合办公这种新型办公方式。

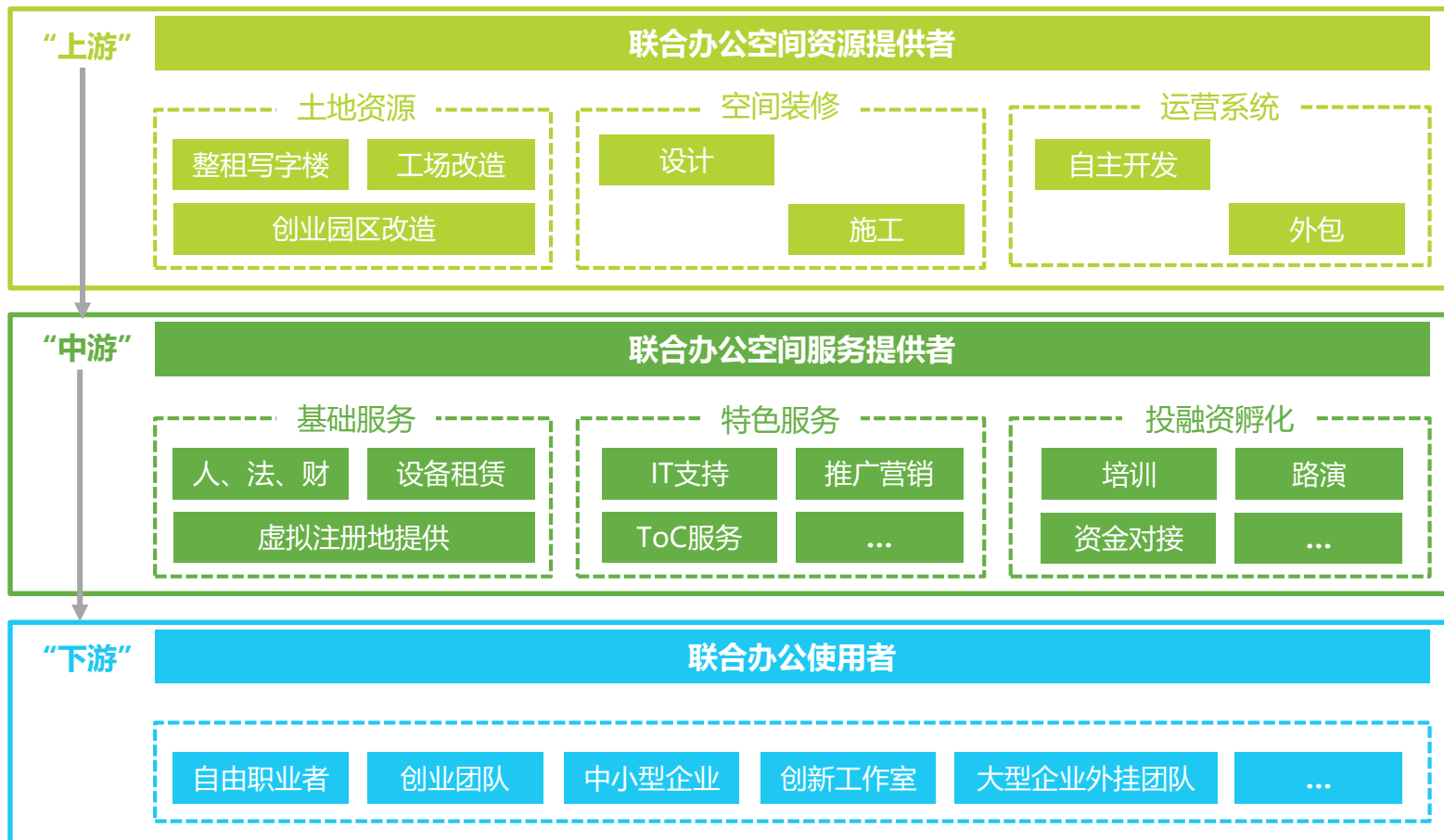
2017年中国传统写字楼与联合办公用户权衡矩阵示意图



联合办公产业链

在高效运行的办公空间上搭建体系化办公服务

2017年中国联合办公产业链



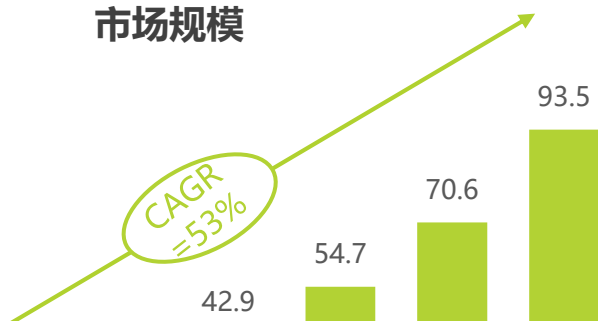
中国联合办公市场规模

万亿级潜在市场等待有效供给

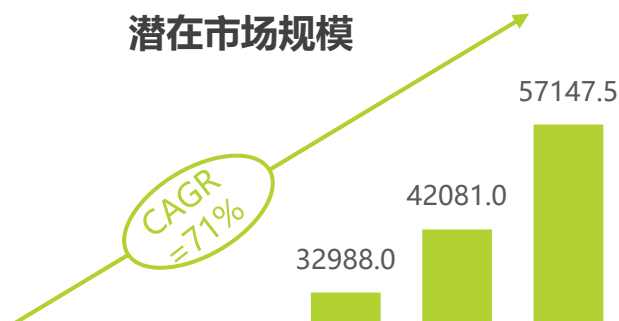
截止2016年我国联合办公行业在一线城市已有280余家联合办公品牌、超过600个网点、十万张工位，但这与其潜在市场规模相比具有巨大的差距。从需求方角度入手，根据我国新登记企业数量以及联合办公行业的用户分布及收入构成的相关数据，艾瑞分析认为，2017年中国联合办公的潜在市场规模在3万亿以上，但这一潜在规模能在多大程度上达成，取决于联合办公从业者提供的有效供给。

潜在市场规模 = [(创业公司数量 * 开业率 * 户均从业人数 * 有办公需求比例 / 创业人群占比) * 年平均租金] / 租金收入占比

2013-2019年中国联合办公 市场规模



2013-2019年中国联合办公 潜在市场规模



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_21408

