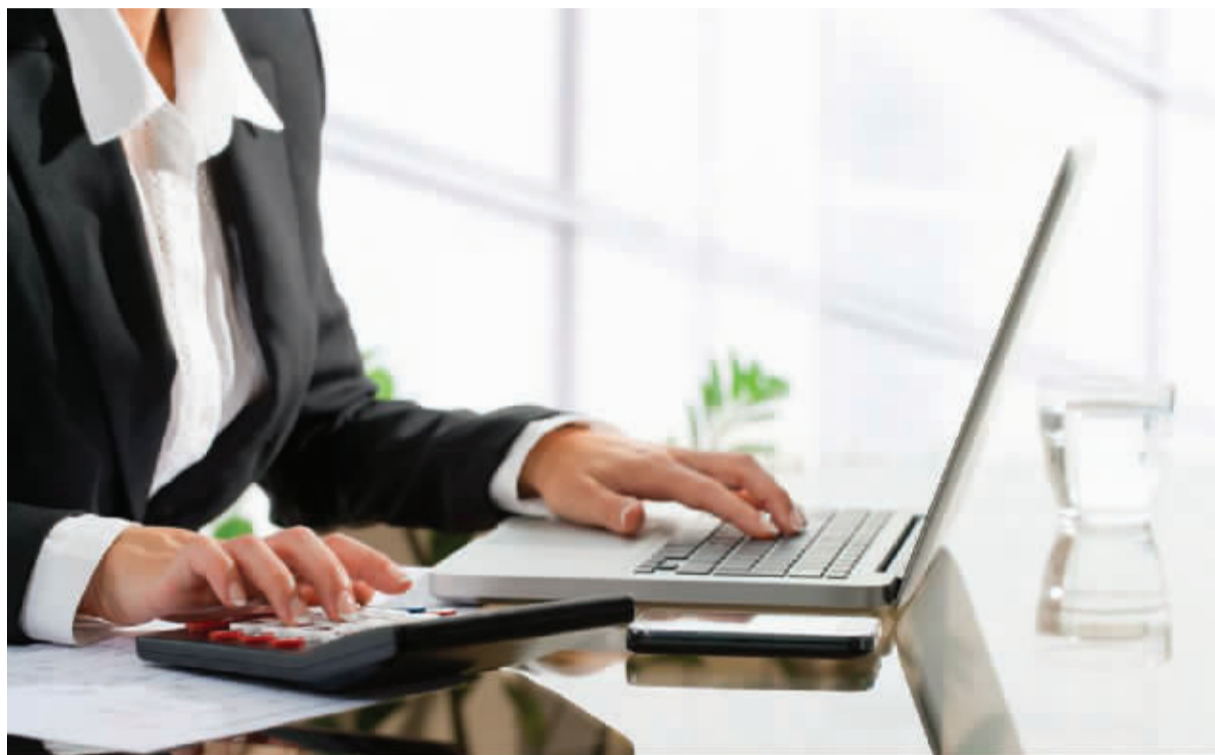


租几平方就入驻高档写字楼撑面子

服务式办公室半年激增4家抢滩南京市场



去年7月份,南京开出首家服务式办公室Landing,标志着这一市场进入起步阶段。服务式办公室能够提供“拎包入住”的服务,租期和租金灵活,客户群体面向10人以下的小企业。由于看好南京市场,国际大鳄雷格斯以及南京本土企业唯沃克和千择商务等3家公司在短短半年之内设立了4家服务式办公室。

在硬件配套同质化的情况下,特色服务成了吸引客户的招牌。雷格斯最受外企的青睐,遍布全球的商务中心让本土企业难以匹敌。Landing地处河西CBD,吸引着金融企业的注意力。唯沃克则提供免费帮助注册、打包申请政策优惠等服务,千择商务则努力把客户聚焦在同一行业。

尽管如此,市场容量小是不容忽视的现实。业内人士认为,针对不同类型客户,应开发差异化的产品。此外,连锁化、品牌化经营是本土企业未来发展之路。而服务式办公室激增背景是饱和式的写字楼开发和一次性需要支付高昂费用,南京目前写字楼的保有量已经出现供大于求,而动辄一次性几十万或者上百万元的租赁成本,让很多企业难以接受。

记者调查发现,在宏观经济形势不景气的时候,企业往往考虑控制办公成本,尤其在业绩压力大的情况下,就不愿意去租传统写字楼,这刺激了服务式办公室的发展。Landing市场传媒经理陈女士说,它们现在正处于上升势头。

现代快报记者 蔡旺 实习生 曾伟

市场有需求

“去年拿到了某品牌空气净化器的江苏总代理资质,招商部门需要租一个高档办公楼树立形象。”南京康权宝环保科技有限公司市场部负责人武经理说,公司在南京的两个办公场所都不适合做招商场所。在他看来,新街口的5A级写字楼是首选。不过如果租5A级写字楼,重新装修时间长,花费成本高。于是武经理租了一间位于南京中心大厦的服务式办公室,由唯沃克公司负责运营,一年的租金8万多元。“这里除了办公室,还能临时租赁会议室,接待客户很方便。”武经理补充说,租赁服务式办公室的灵活性高。

服务式办公室:上海100家,南京5家

在公司发展好的情况下,随时可以再租几间办公室。

与康权宝环保科技有限公司有相同需求的企业不在少数。去年7月,南京第一家服务式办公室Landing开业。随后,唯沃克、雷格斯、千择商务等3家公司相继布局南京。截至目前,南京共有5家服务式办公室。其中,雷格斯为全球服务式办公中心提供商,其余3家为南京本土企业。

据了解,服务式办公室发源于上世纪七十年代的美国,在国内也被称作“商务中心”,是一种面向中小型企业提供短期租赁服务的写字楼产品。记者在南京多家服务式

办公室看到,运营商一般租下5A级写字楼的整层楼,分割成几十个办公室,面积从几平方米到几十平方米不等,每个办公室都有完善的配套。公共区域设置了会议室、茶水区、接待区等公用设施。业内人士介绍,服务式办公室在南京尚属于起步阶段,而在北上广等一线城市发展成熟。“上海大约有100多家服务式办公室,基本上算是5A级写字楼的标配。”它的人住率非常高,一般在80%至90%之间。同在长三角的杭州,服务式办公室也超过10家。因此,不少公司看好未来的前景,纷纷抢滩南京市场。

经营有特色

“服务式办公室主要针对10人以下的小企业,或者大公司的分公司和办事处。”唯沃克相关负责人说,这些公司在5A级写字楼获取一席之地,往往要付出高昂的商务办公成本。服务式办公室的优势在于,一方面节省了企业的装修费用和时间以及前台等人力成本,可以做到“拎包入住”。另一方面,服务式办公室经营灵活,租期从一天到一年都可以。对小企业来说,选择服务式办公室的重置成本低。

业内人士透露,目前南京服务式办公室在硬件配套上并无太大差别。所以,各家公司竞争的重点主打客户特色服务,盈利模式依靠服务和租赁费用。

全球服务式办公中心提供商雷格斯在南京开设了两家服务式办公室,分别位于金陵饭店亚太商务楼和金丝利国际大厦。雷格斯工作人员告诉记者,设在亚太商务楼的商务中心8月份入住率为70%,外企和南京本地企业各占一半。在雷格斯华东区总监邢磊看来,10人以下的小企业

给小企业在核心CBD撑面子

是公司的主营范围。与其他公司相比,雷格斯产品范围更加丰富,在世界各地有1700多个商务中心可供使用。只要办理了雷格斯商务会员卡,在它旗下任何一个商务中心都可以享受到即时办公服务。

南京第一家服务式办公室Landing,是由开发商新地集团自主开发的品牌,7月份的人住率达到了50%左右。“我们的客户主要分为四类,一类是过渡型企业,比如在河西有地产项目或者租赁的写字楼正在装修。一类是外企或者省外公司在南京的分公司,一类是部分分公司到南京考察市场,还有一部分创业者。”Landing市场传媒经理陈女士说。因为河西CBD大力发展金融产业,金融企业在河西登记注册,享有税收减免优惠政策。Landing地处河西CBD,在入驻企业轮换的过程中,慢慢受到金融企业的青睐。针对外企比较多的情况,Landing还向客户提供外语翻译服务。

唯沃克相关负责人表示,它们的客户定位是三五个人

规模的小企业,今年开业后人住率达到了30%,以现代服务业的客户居多。“除了各家公司都有的服务,我们还可以代办企业注册,甚至打包申请政府产业扶持政策。”这名负责人说,目前已经免费帮助了6家企业注册。对于处于创业期的企业,唯沃克还提供创业扶持,目前选择了1家入驻的财务公司,采取房租入股的方式帮助企业发展。

刚开业不久的千择商务在为选择客户而苦恼。“雷格斯在业内影响力大,外企进入一个地方首选雷格斯,然后才会考虑当地企业。”千择商务负责人徐经理说,本地企业一般在学习雷格斯的基础上再创新服务,进行差异化竞争。千择把办公室分割成相同的面积,客户群体瞄准五六个人规模的公司,这样的公司相对成熟和稳定。在租期上,千择规定一年起租。徐经理期望进来的是同一行业客户或者产业链客户,比如广告传媒类,打造产业平台,降低服务难度。由于客户群体小,他已经召开了多场招商推介会。

成长有烦恼

业内人士表示,虽然本土服务式办公室发展迅速,但硬件和提供的服务上仍然在模仿、学习雷格斯等行业大鳄,面临成长的烦恼。“南京服务式办公室市场去年才刚刚起步,人们的接受度低。”Landing市场传媒经理陈女士说,根据调查,80%的企业选择传统写字楼,剩下的20%会找服务式办公室。业内人士预计,服务式办公室只有入住率达到80%,项目运作3到5年,才能达到投资者收益预期。

虽然服务式办公室在租金上并不占优势,都高于传统

服务式办公不仅仅是面子工程

写字楼,但综合前台、会议室租赁等各项服务的费用,服务式办公室性价比高。记者了解到,南京市内的创业园也提供与服务式办公室类似的产品,因为有政府政策扶植,价格相对比较低。而这也给服务式办公室带来了冲击。陈女士告诉记者,他们也开发了针对创业者的产品,即使是一个人的办公位,也可以进行工商注册。业内人士表示,服务式办公室市场未来将更加细分,企业针对不同的客户开发不同的产品,位置将不再局限于成熟商务地段的5A级写字楼。

相对于雷格斯的全球布点,本土企业面临数量少的劣势。“我们正在跟外地企业形成联盟,已经和上海两家公司签订了合作协议。”唯沃克相关负责人说,目前在谈的还有6家公司。他预计,本土服务式办公室将呈现出与快捷酒店相似的发展轨迹,连锁化经营才有竞争力。Landing市场传媒经理表示,虽然目前立足于南京本土,但它们努力在做品牌化,打造Landing这一品牌。Landing在南昌、沈阳已经有两个商务中心,上海正在选择物业地址。