

Die Coworker kämpfen sich langsam aus der Krise



Das Berliner Betahaus am Checkpoint Charlie. Quelle: betahaus GmbH

Corona hat die Flex-Office-Anbieter ausgebremst. Manche haben schon Ballast abgeworfen, andere schleppen heute noch immer Mietschulden und Kundenrabatte mit sich herum. Viele Start-ups fallen als Mieter aus, und Corporates tun sich oft schwer, das gute alte Firmenbüro gegen Flexibilität einzutauschen.

Zu kämpfen haben gerade alle Flex-Office-Anbieter, die einen mehr, die anderen weniger. „Der Flex-Markt kämpft“, sagt Diana Heumüller, Inhaberin der Berliner Maklerfirma My Office - Mein Büro. „Corona, Krieg, Inflation, Zinsen - da gerät es schon mal ins Wanken“, resümiert Heumüller, die flexible Büroflächen an Endnutzer vermittelt. Die Coworkingbetreiber haben ihren eigenen Kunden für ein, manchmal auch zwei Jahre eine Mietpreisgarantie gegeben - und in Corona-Zeiten waren die Mieten und sonstigen Konditionen auch noch besonders kun-

denfreundlich, um Nutzer zu halten oder zu gewinnen. Nun können die Flex-Anbieter die gestiegenen Kosten bei einer schwächelnden Gesamtnachfrage nach flexiblen Flächen nur bedingt an die Kunden weitergeben. Der Büromarkt ist im Umbruch - auch davon scheinen viele Anbieter zumindest zurzeit nicht zu profitieren. „Der Flex-Markt befindet sich in einem Zwischenstadium“, sagt Heumüller. Sie hat sich jüngst in den Londoner Spaces ihrer Kunden umgeschaut: „Die sind alle voll. Die Unternehmen haben ihre Leute ins Office zurückbeordert. Hier in Deutschland stehen selbst viele Coworkingspaces, die vermietet sind, leer.“ Der Grund: die hohe Homeoffice-Quote hierzulande. Ihr Eindruck ist, die Firmen trauen sich nicht so recht, ihre Mitarbeiter ins Büro zurückzuholen, weil sie in einem angespannten Arbeitsmarkt nicht verlieren wollen.

„Der Markt war in den letzten drei Quartalen tot“, konstatierte Heumüller kürzlich anlässlich ihrer eigenen Veranstaltung in Berlin vor rund 50 Teilnehmern aus der Coworkingszene. Und machte den Anbietern dann doch im nächsten Schritt noch Mut: „Seit Sommer gibt es wieder mehr Anfragen, auch wieder qualitativ höherwertige Nachfrage. Und zwar nicht nur in Berlin, auch in anderen Städten, zum Beispiel in Köln. Mittelständler, die ihre Mietverträge für klassische Büros verlängern müssen - oder auch nicht -, setzen sich ernster mit dem Flex-Thema auseinander.“

„Wir haben ein Berlin-Problem“, räumt Florian Kosak, CEO und Gesellschafter des Berliner Betreibers Unicorn Workspaces, ein. „Unsere Kunden - junge digitale Start-ups - leiden besonders. Manche kriegen keine Anschlussfinanzierungen, müssen Mitarbeiter entlassen, gehen insolvent. Wenn diese Nachfrage wegbleibt, ist das für Berliner Flex-Office-Anbieter hart.“ Vor Corona brauchten viele Start-ups schnell viel Fläche und der Preis war gefühlt Nebensache. Das führte dazu, dass die Betreiber manchmal nicht mehr so genau beim Kostenmanagement hinschauten.

Unicorn ist auch in Hamburg, Köln, München und Potsdam vertreten. Dort „läuft es mit Mittelständlern als Kunden gut und stabil“. Über alle 16 Spaces hinweg liege die Auslastung durchschnittlich bei 65%, so Kosak: In Berlin seien es nur 55%, in Hamburg und Köln seien die Spaces dagegen jeweils zu 100% gefüllt und in München und Potsdam zu rund 80% und 90%. Der Break-even gilt ab 75%, 80% als erreichbar. „Bei Unicorn laufen fünf Standorte aktuell nicht profitabel - vier davon befinden sich in Berlin“, bilanziert Kosak.

Vor allem in der gesättigten Hauptstadt sollen sich viele - aber nicht alle - Anbieter einen Preiskampf liefern. In anderen Städten ist das Angebot deutlich geringer. Anbieter mit einem höherwertigen und teureren Ange-

bot tätigen sich in der jetzigen Situation mitunter leichter als Low-Budget-Anbieter: Firmen sollen eher bereit sein, mehr Geld für einen Mehrwert und ein Gebäude mit Alleinstellungsmerkmal auszugeben, als sich in Alltagsbüros mit mittelmäßiger Ausstattung niederzulassen - und dafür ihre angestammte Büroheimat aufzugeben.

Unicorn eröffnet am 1. Oktober in München am Isartor seinen dritten Münchner Standort. Das Coworkingbüro ist zu 30% vorvermietet. „In München würden wir auch noch einen vierten Space aufmachen. In Hamburg und Köln prüfen wir Angebote. In Berlin und Frankfurt würde ich dagegen erst mal keinen weiteren Space eröffnen“, so Kosak. Wegen der vielen Untermietflächen, die oft unter Marktmiete angeboten werden, habe sich der reale Leerstand in den letzten 18 Monaten gefühlt auf 8% vervierfacht: „Dagegen anzugehen ist schwer“, argumentiert der Unicorn-CEO. Coworkinganbieter müssten Faktor 2 bis 2,5 auf die normale Warmmiete draufschlagen: Liege die Warmmiete in einer Büroimmobilie (Marktpreis ohne Services) beispielsweise bei 30 Euro/qm, mache ein Coworker bis 75 Euro/qm daraus, je nach Ausstattung, IT, Reinigung, Services - inklusive dem einkalkulierten eigenen Leerstand.

„Wir hatten einen großen Kunden, der ausgezogen ist, weil er eine günstige Untermietfläche bei Hello Fresh gefunden hat“, berichtet Kosak. Viele - teils sogar im Dax gelistete - Start-ups haben vor Corona große Flächen angemietet, die nun leer stehen. Manche wurden sogar nie bezogen, weil sie wegen hybrider Arbeitsmodelle nicht mehr gebraucht und deshalb günstig zur Untervermietung angeboten werden.

Gerüchte, wonach Unicorn in wirtschaftlicher Bedrängnis ist und Vermietern mit einer Planinsolvenz gedroht haben soll, kommentiert Kosak nicht. Im Markt ist zu hören, die Firma habe Vermietern Mietsenkungen oder einen Schwenk auf Umsatzmieten abgerungen. Aus Marktkreisen verlautet auch, dass Unicorn Wettbewerber und Investoren zum Kauf angeboten worden sein soll. Kosak sagt dazu: „Wir wurden die letzten Jahre vor allem von Businessangels finanziert, die aber nur begrenzte Mittel haben. Das Unicorn-Team wünscht sich künftig einen strategischen, institutionellen Investor an seiner Seite mit Real-Estate-Erfahrung, mit dem wir zusammen expandieren können.“ Unicorn ist nicht

der einzige Flex-Office-Betreiber, der dabei ist, Ballast abzuwerfen, oder schon einen Schnitt gemacht und einen neuen Investor an Bord genommen hat.

Entspannt auf den Berliner Flex-Office-Markt schaut Madeleine Gummer von Mohl, Mitgründerin des angeblich ältesten Berliner Coworkingspaces: des Betahauses am Checkpoint Charlie. Sie hat die Planinsolvenz längst hinter sich - und viele Flächenangebote auf dem Tisch.

2019 expandierte das Betahaus mit einem zweiten Berliner Standort in Neukölln. Die 4.000 qm in Neukölln waren ausgelegt für große Teams und große Veranstaltungen. Doch erst kam der Umbau nicht so schnell voran wie geplant, und als es gerade endlich Richtung 80% Auslastung ging, kam Corona.

Der Vermieter in Neukölln gewährte Betahaus eine Mietsundung, aber spätestens beim zweiten Lockdown war klar: „Diesen Berg an Mietschulden würden wir niemals abstottern können.“

Einen Mietsnachlass habe der Eigentümer verweigert, und auf andere Vorschläge

habe er auch nicht reagiert. Was folgte, war der Gang zum Amtsgericht und in eine Planinsolvenz in Eigenverwaltung: Die Betahaus-Betreiber warfen Mietballast ab und zogen auch sonst ein hartes Kostenmanagement durch. Verschlinkt gelang am 1. März 2022 der Neustart - pünktlich zum Ende der Corona-Beschränkungen.

„Heute ernten wir die Früchte“, erzählt die Co-CEO von Betahaus. Beim Kreuzberger Standort liege die Auslastung fast bei 100%. Der September sei der umsatzstärkste Event-Monat seit Corona: Immer mehr kleinere Firmen schaffen das Büro ab und treffen sich dafür ab und zu zum Team-Retreat im Flex-Office. Die Betahaus-Gründer liebäugeln inzwischen wieder mit einer Expansion in Berlin.

Vor einem Jahr habe kaum ein Büroimmobilien-eigentümer einen Coworker als Mieter bei sich im Haus haben wollen, erinnert sich Gummer von Mohl. „Jetzt rufen vermehrt Makler bei uns an“, freut sie sich. Schaut sie nur aus ihrem Fenster in der Rudi-Dutschke-Straße 23 in Kreuzberg, hat sie quasi freie Auswahl: Büroleerstand, so weit das Auge reicht. Ein Eckgebäude von Signa mit mehreren tausend Quadratmetern steht leer, nebenan auch ein Gebäude der Allianz mit vielleicht 7.000 qm. Und dann ist da noch ein ehemaliges Springer-Gebäude mit 8.000 qm, das renoviert wird: „Ich kann mir kaum vorstellen, dass all die Flächen vermietet werden können.“ Das Gute daran für sie: Die Mieten purzeln. Wurden diese Flächen vor einem Jahr noch für 32 Euro/qm angeboten, sind sie jetzt für 25 Euro/qm zu haben. Was sie den Maklern antwortet? „Manchmal schreibe ich zurück: Für 2 Euro weniger würd ich's vielleicht nehmen.“

Harald Thomeczek

Die Bürovermieter sind unter Druck

„Wir haben ein Berlin-Problem“