

第一太平戴维斯研究部

武·动格局

-- 2020年武汉写字楼二级租赁市场专题报告

- 2020年7月

武汉写字楼二级租赁市场调研综述

调研样本：根据第一太平戴维斯写字楼等级划分标准，楼宇品质达到甲级及乙级写字楼水准且于2020年第二季度已交付使用的写字楼项目。

研究对象（写字楼二级租赁市场）：在符合上述标准的武汉写字楼项目中，从单一业权业主方或大业主方获取房源，且由非业主方管理或运营的办公空间，主要包括商务中心、联合办公和包租公司。

负面清单：由于武汉写字楼市场中散售型楼宇众多，部分运营商也通过获取散售房源提高市场占有率。同时，部分知名二级租赁运营商将项目布局在非写字楼项目中。第一太平戴维斯会依据具体情况判断此类二级租赁房源是否纳入统计范围。

面积定义：本文租赁面积均指建筑面积。

统计时间截至：2020年第二季度。

采样方法：业主信息、二级租赁运营商信息、实地考察及第一太平戴维斯内部数据。

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部。



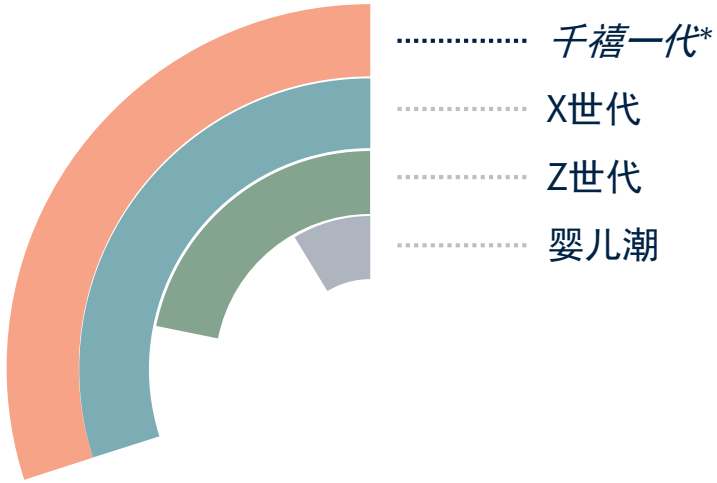
办公模式的革新

-- 千禧一代灵动办公理念助力写字楼二级租赁市场发展

- 交通网络通达性提升、城市更新持续推进共同助力武汉房地产市场的发展。作为商业房地产的主体之一，武汉写字楼市场已从增量市场转变为存量市场，楼宇发展也向办公场所的内部运营延伸。与此同时，办公模式也随世代更迭，作为2020年的全球主要劳动力，以80后为主的千禧一代对工作模式的选择更具包容性和灵活性。

千禧一代仍是2020年的全球主要劳动力

2020年全球劳动力市场（按世代分类）



全球劳动力市场（2020）

千禧一代*	X世代	Z世代	婴儿潮
35%	35%	24%	6%

千禧一代择业最关注的五大因素

薪资	安全	假期	办公团队	灵活度
92%	87%	86%	80%	79%

虽然以95后为主力的Z世代在全球劳动力市场的比重逐年提升，但根据万宝盛华《千禧一代：2020愿景》报告指出，2020年全球劳动力的主场仍属于以80后为主的千禧一代，他们将占全球劳动力的*1/3*。

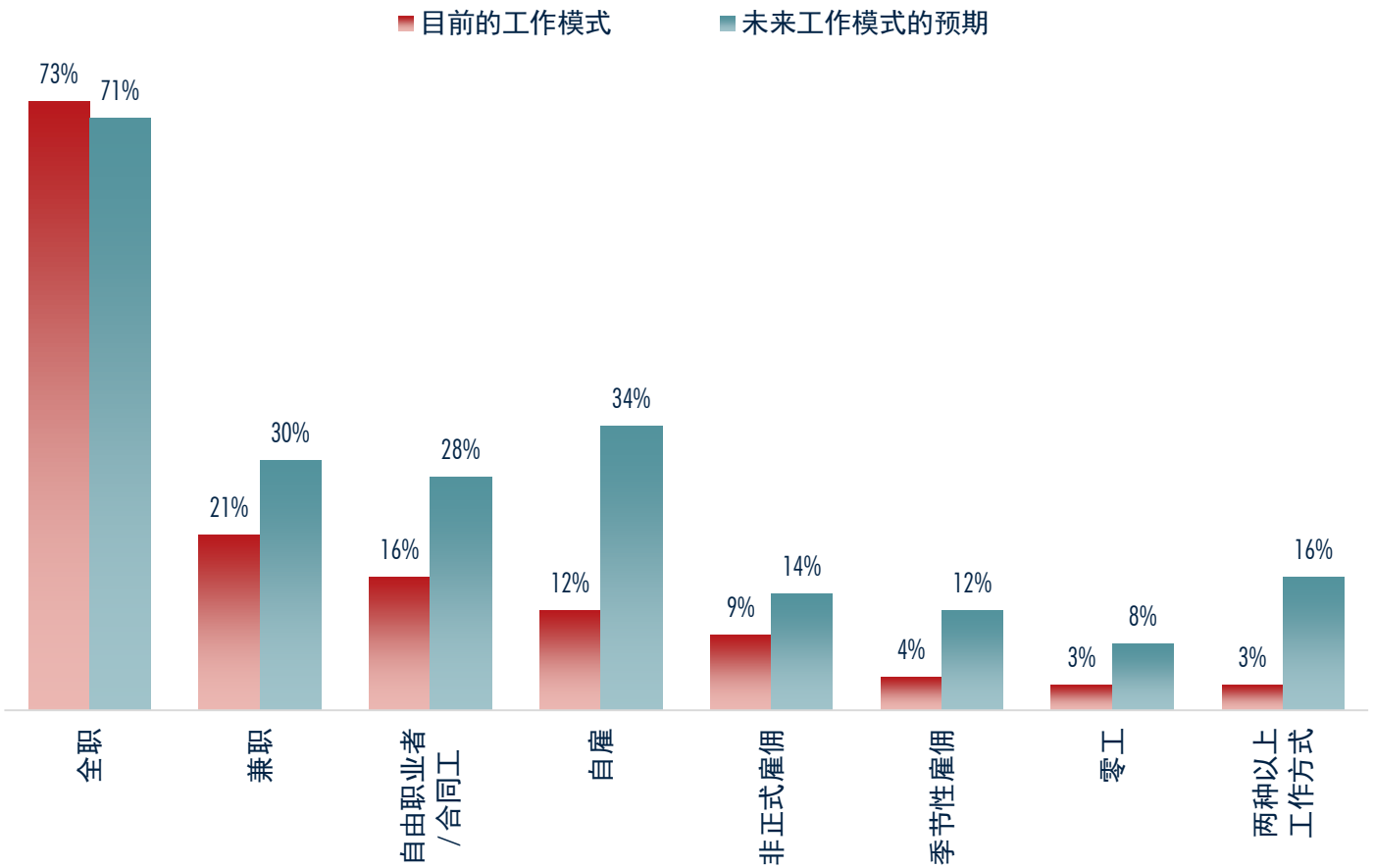
而较于以70后为主的X世代，千禧一代在择业时所考量的需求也有所不同。在求职过程中，我们可将薪资收入、办公安全性、相关福利和办公团队等看作传统的择业选项。而除此之外，千禧一代对工作模式灵活性的期许明显升高。根据统计，近*八成*的千禧一代求职者将工作*灵活性*纳入求职最看重的五大因素之一。

注：报告中千禧一代泛指出生于1982年至1996年之间的人。

数据来源：Manpower Group, Millennial Career: 2020 Vision，第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

千禧一代愿意尝试多样的办公模式

千禧一代目前工作模式以及对未来工作模式的选择



注：报告中千禧一代泛指出生于1982年至1996年之间的人。

数据来源：Manpower Group, Millennial Career: 2020 Vision，第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

多年来，合同工、自由职业者等非全职工作都被视为“非传统用工”，作为传统工作模式的后备军。如今，这部分劳动力也已经成为市场上的主流劳动力之一。未来，利用和管理“非传统劳动力”将对企业的业务战略性发展起到至关重要的作用。

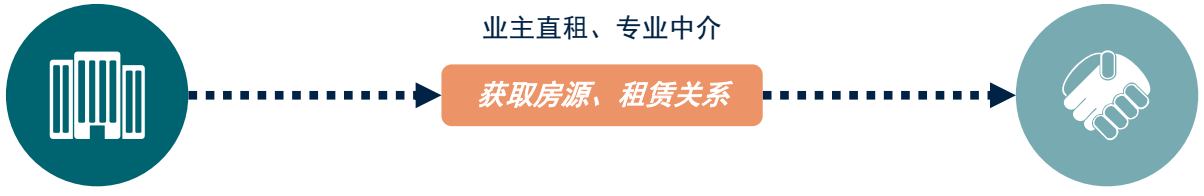
作为全球劳动力市场的中坚力量，**千禧一代秉承传统模式工作的同时，也愿意尝试非传统的工作方式**。目前，近四分之三的千禧一代受聘为企业的全职员工，但就未来趋势看，在接受全职雇佣模式的同时，千禧一代表现出愿意尝试非传统的灵活工作模式的意愿。

千禧一代对于传统全职工作模式表示接受认同但也寻求改变与突破。他们希望在工作与生活中需求平衡点，在获取工作认可和鼓励的同时，也期待对工作模式与时间划分拥有更为灵活的支配权。

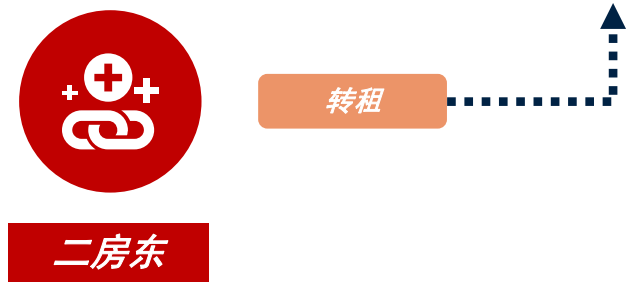
租赁模式的更迭：“双方”到“三方”

写字楼租赁市场：从传统租赁的两人行，到二房东参与其中的的三方运营模式

传统租赁模式：两方参与



二级租赁模式：三方参与



对写字楼市场租赁关系中 “二房东”的再定义：广义上的二房东

广义上的“二房东”：

从业主方获取房源，将其转租，终端租户不与业主方直接签订租赁合同。

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月



随着写字楼市场规模化的推进，写字楼租赁市场的交易模式也悄然发生改变。目前市场上存在着两种主要的租赁模式，分别称之为一级租赁和二级租赁。**一级租赁**即传统租赁模式，是业主方与终端用户直接产生租赁关系的双方运营模式。而随着二房东市场活跃度的提升，租赁市场中出现了由非业主方运营管理的租赁模式，写字楼**二级租赁**市场随之产生。

广义上，二房东泛指从业主方获取房源后，再以面积或者工位的形式转租给终端用户的“业主”，终端用户不与业主方直接签署租赁合同。因此，商务中心、联合办公与包租公司三类运营商都可称之为写字楼市场的二房东。在写字楼存量市场中，“三人行”租赁模式的常态化推动了武汉二级租赁市场的发展进程。

二级租赁市场的“业主方”—— 各类型运营商

二级租赁市场的运营商类型

01

商务中心
Business Centre

- 私密性高
- 以小型办公空间租赁为主
- 如：雷格斯

02

联合办公
Co-working

- 会员制、多种租赁模式
- 公共区域、按工位出租
- 如：wework、优客工场

03

包租公司
Sub-lessor

- 面积切割、精装修
- 拎包入驻
- 以本地运营商为主
- 如：中赫品创

04

众创中心
Maker Space

- 多位于商务园区
- 享受政府政策优惠
- 租金补贴

选址以标准写字楼市场为主

选址以商务园区为主

...

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

写字楼二级租赁市场运营商的服务本质

写字楼二级租赁市场中“业主方”运营本质



数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

目前，武汉写字楼市场中的二级租赁主要由三类运营商主导，包括**商务中心**、**联合办公**以及**包租公司**。虽然三类运营模式都是基于满足终端用户办公需求的同时，提供多样化增值服务，但实际运营过程中，各类运营商的服务侧重点不尽相同。

包租公司提供的“商品”为写字楼中的可租赁面积，并且从付费方式上，终端用户承租包租公司房源的付费方式与传统租赁基本一致，都是以按建筑面积为单位计量的租金、物业费及其他附加费组成。虽然终端用户可以省去装修和添置办公用品的部分成本，但包租公司提供的装修和布局大多为固定模式。

商务中心及**联合办公**主要采用工位出租、一价全包的模式租赁，运营上更加注重服务与配套，包括公共空间的使用、会议室租赁及会员网络等。相较于其他二级租赁运营商，运营成熟的联合办公品牌在会员互动与资源联动上的优势明显。

灵活办公、空间运营、多元化办公需求等共同催生二级租赁市场

一级租赁供应端：业主 ←直接租赁关系→ 终端用户

写字楼市场规模化，市场度成熟度逐步上升催生楼宇内部办公空间理念的转变。灵活办公、空间运营、多元化办公需求等多因素共同助力武汉写字楼二级租赁市场的发展。

一级租赁供应端：业主 ←一级租赁关系→ 二级租赁供应端 ←二级租赁关系→ 终端用户

大面积去化	获取承租优惠	转租产生租金溢价	节省承租成本，承租更为灵活
以工位形式出租为主 强调空间运营与服务	第三方办公服务运营商	商务中心	私密性高、以小型办公空间租赁为主。
		联合办公	会员制、灵活租赁、公区共享、增值服务。
		众创空间	多位于商务园区、享受政策优惠、租金补贴等。
以面积形式出租为主 弱化空间运营与服务		包租公司	面积切割、拎包入驻，以本地运营商为主。

注：本文特指的第三方办公服务运营商强调办公空间的运营与服务，因此纯转租的二房东、转租公司不包含其中。

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月



武汉写字楼二级租赁市场

-- 二级租赁在武汉写字楼市场的发展现状

- 近十年，武汉写字楼市场已经从初现规模、供需平稳发展到当前的第一轮市场供应高峰。除了传统写字楼高速发展之外，以商务中心、联合办公和包租公司为代表的二级租赁市场运营模式也应时而生，成为武汉写字楼市场的新生力量。

武汉优质写字楼及二级租赁市场数据速览

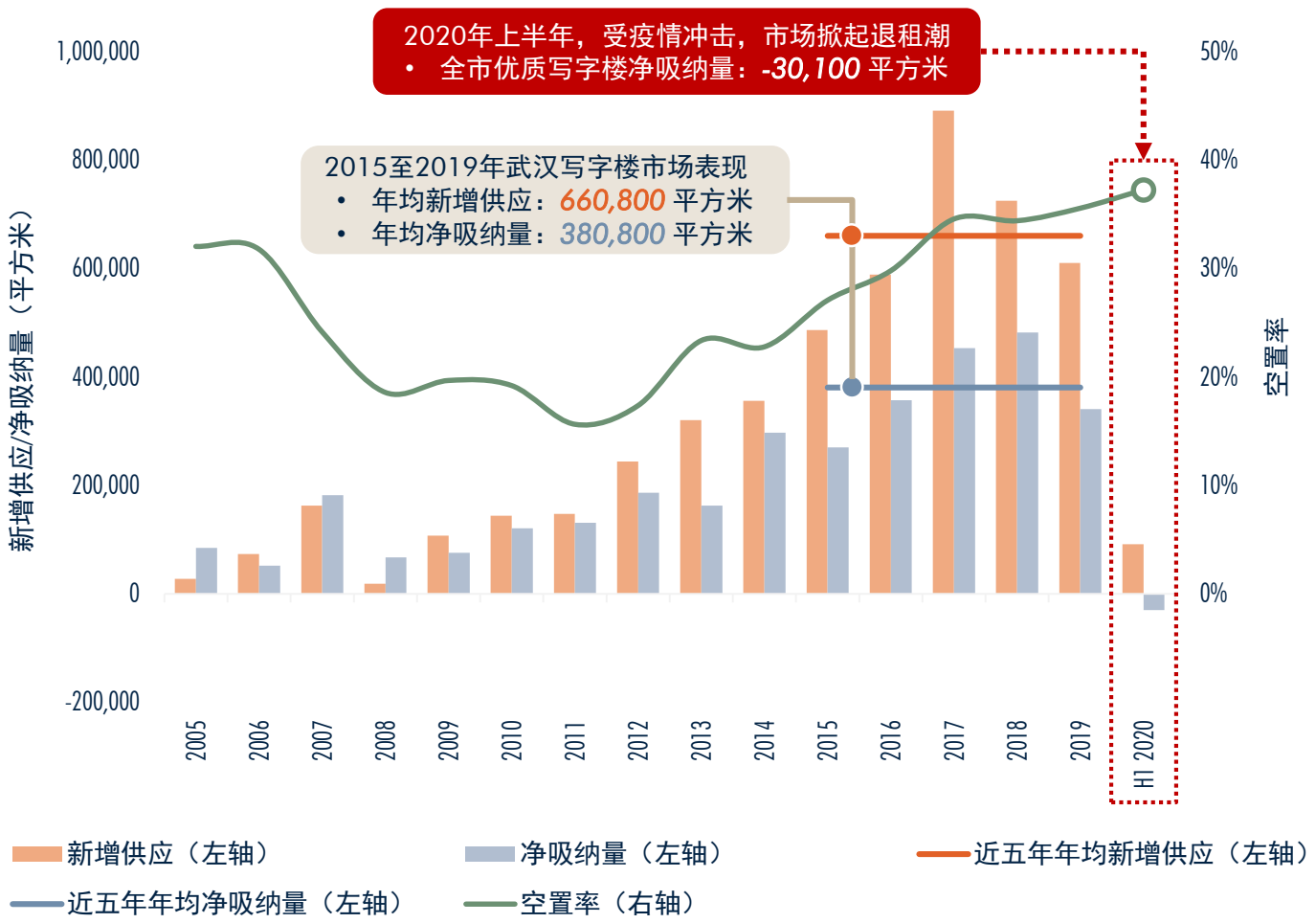
一级租赁市场：优质写字楼市场	总存量	平均入驻率	平均租金水平
优质写字楼（全市）	5,268,400 平方米	62.7%	90.8 元/平方米/月
优质写字楼（甲级）	1,906,900 平方米	65.7%	108.8 元/平方米/月

二级租赁市场：商务中心、联合办公及包租公司	总存量	平均转租率	平均租金水平
商务中心	6,240 平方米	60.0%	1,881.4 元/工位/月
联合办公	53,420 平方米	61.5%	883.8 元/工位/月
包租公司	236,810 平方米	61.2%	88.0 元/平方米/月

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

近十年首个供应高峰，疫情带来新挑战

武汉写字楼市场新增供应、净吸纳量与空置率（2005年至2020年上半年，全市）



数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

武汉优质写字楼市场发展历程

2005 - 2010　起步初期

- 始于90年代后期的建设大道。
- 以新世界国贸大厦等为代表的首批单一业权甲级写字楼交付使用。

2011 - 2015　成长阶段

- 市场规模化，楼宇硬件差异化。
- 首个提供架空地板的甲级写字楼产品平安金融中心交付使用。

2016 - 2019　进入新增供应高峰

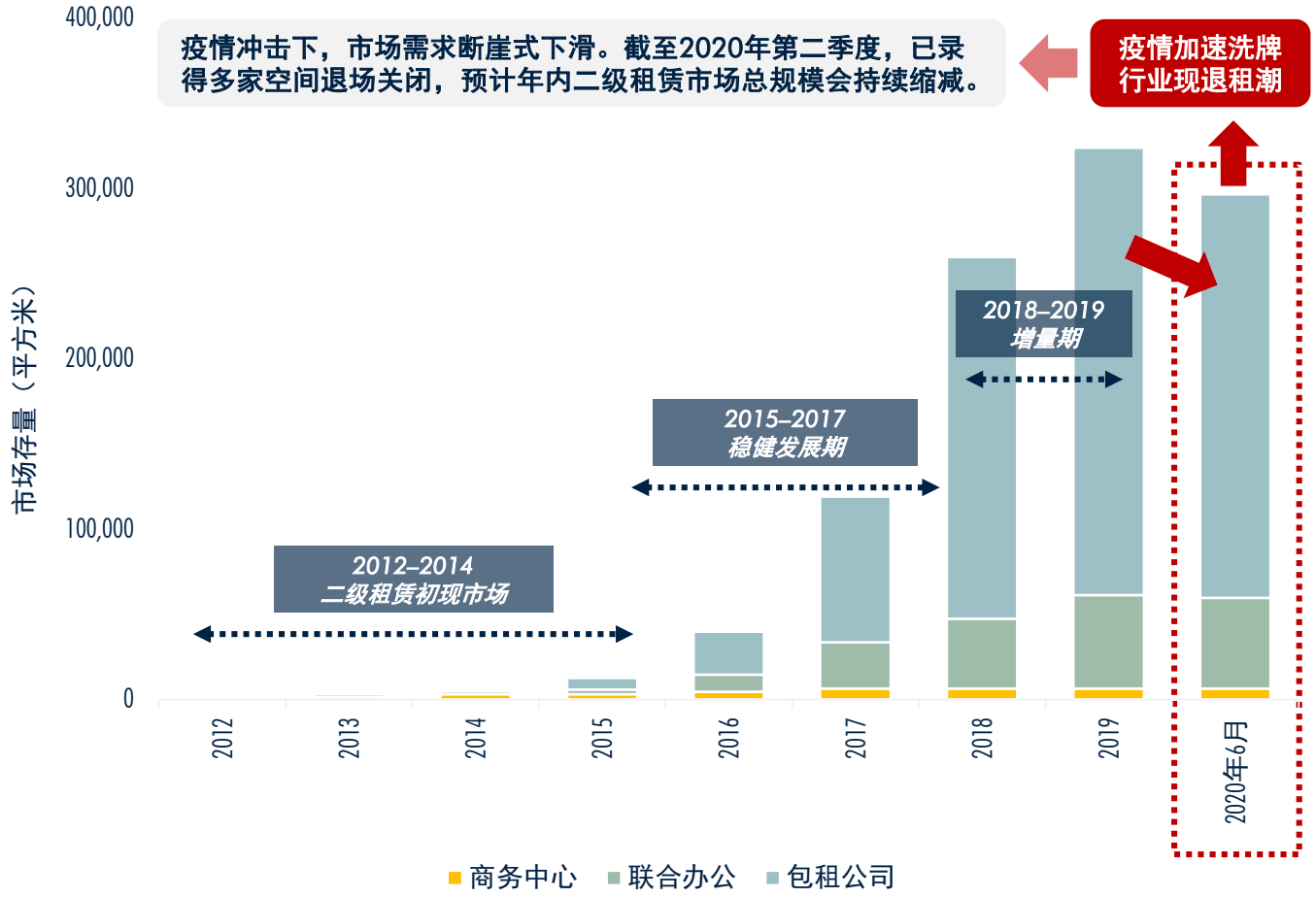
- 近十年内的首轮供应高峰，空置率徘徊高位。
- 非核心商务区持续迎来新增供应。

2020　“黑天鹅”事件，疫情带来市场挑战

- 年初疫情的突然爆发对市场带来巨大冲击，上半年武汉写字楼市场迎来退租潮。
- 全年市场需求预计将处于历史低谷。

武汉写字楼二级租赁数据概览

武汉写字楼二级租赁市场存量（2012年至2020年第二季度）



武汉写字楼二级租赁市场数据概览

二级租赁总规模	296,470平方米	
	规模存量（截至2020年第二季度）	规模占比（在二级租赁市场中）
包租公司	236,810 平方米	79.9%
联合办公	53,420 平方米	18.0%
商务中心	6,240平方米	2.1%

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

武汉写字楼二级租赁发展阶段一：二级租赁市场序幕开启

阶段一：2012 - 2014年，商务中心开启武汉二级租赁市场的序幕

2012-2014年：2012年，外资商务中心品牌雷格斯进入武汉写字楼市场，拉开了武汉写字楼二级租赁市场的序幕。随后几年间，雷格斯稳步扩张，与此同时，世鳌国际作为内资服务式办公品牌的代表也入驻市场。2014年，全市优质写字楼市场的存量不足200万平方米，甲级写字楼更为市场上相对稀缺的楼宇资源，对于初入武汉的外资企业，商务中心凭借优质的硬件标准、专业化的服务配套和灵活的办公空间，颇受其亲睐，成为此类企业短期办公及过渡性办公的首选策略之一。

武汉写字楼二级租赁市场发展历程（2012年至2020年上半年）

代表品牌

2012 第三方办公首进武汉，商务中心开始布局
雷格斯开设武汉首个运营空间

2013

2014 商务中心持续拓展，内资服务式办公品牌初现
雷格斯、世鳌国际

2015

2016 联合办公初见雏形
氪空间、优客工场、3W COFFICE

2017 开发商试水联合办公、打造自有品牌
绿地、中海、越秀

2018 市场供需失衡，包租规模加速增长
美百年、火凤、中赫品创、新时代寰宇

2019 国际联合办公品牌布局武汉
wework

2020 疫情冲击，行业加速洗牌
市场需求断崖式下跌

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

武汉写字楼二级租赁发展阶段二：联合办公和开发商的行业试水

阶段二：2015 - 2017年，“双创”风潮助力联合办公，开发商试水自有品牌

2015-2017年：伴随“大众创业、万众创新”的浪潮席卷全国，武汉作为汇及众多企业、高校和科研院所示范基地的创业摇篮，众多初创企业在此三年间创立。以初创企业为主要目标客群的联合办公品牌，如氪空间、优客工场、3WCOFFEE，也顺应“双创”热潮迅速入汉布局市场。与此同时，开发商凭借楼宇资源优势、积极试水创立自有联合品牌并在中部布局，中海Office zip即为一例。

武汉写字楼二级租赁市场发展历程（2012年至2020年上半年）

代表品牌



数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

武汉写字楼二级租赁发展阶段三：包租公司的市场崛起

阶段三：2018 - 2019年，wework进入市场，包租公司加速扩张，并采取差异化竞争

2018年是包租公司“攻城略地”的一年。写字楼供应快速攀升，面对高企的楼宇空置率，业主方在租赁策略更为灵活，频频接触承租面积远高于市场平均水平的二级租赁市场行业“新贵”——包租公司。即便步入需求大幅萎缩的2019年，包租公司依然保持扩张势头。同期，wework凭借长期累积的资本优势在武汉打开市场局面。二级市场规模的快速攀升致使市场同质化和两极化，二级租赁市场已逐渐进入存量时期，差异化和资源整合成为二级租赁市场的新主题。

武汉写字楼二级租赁市场发展历程（2012年至2020年上半年）

代表品牌

2012

第三方办公首进武汉，商务中心开始布局

雷格斯开设武汉首个运营空间

2013

商务中心持续拓展，内资服务式办公品牌初现

雷格斯、世鳌国际

2014

联合办公初见雏形

氪空间、优客工场、3W COFFICE

2015

2016

开发商试水联合办公、打造自有品牌

绿地、中海、越秀

2017

市场供需失衡，包租规模加速增长

美百年、火凤、中赫品创、新时代寰宇

2018

国际联合办公品牌布局武汉

wework

2019

疫情冲击，行业加速洗牌

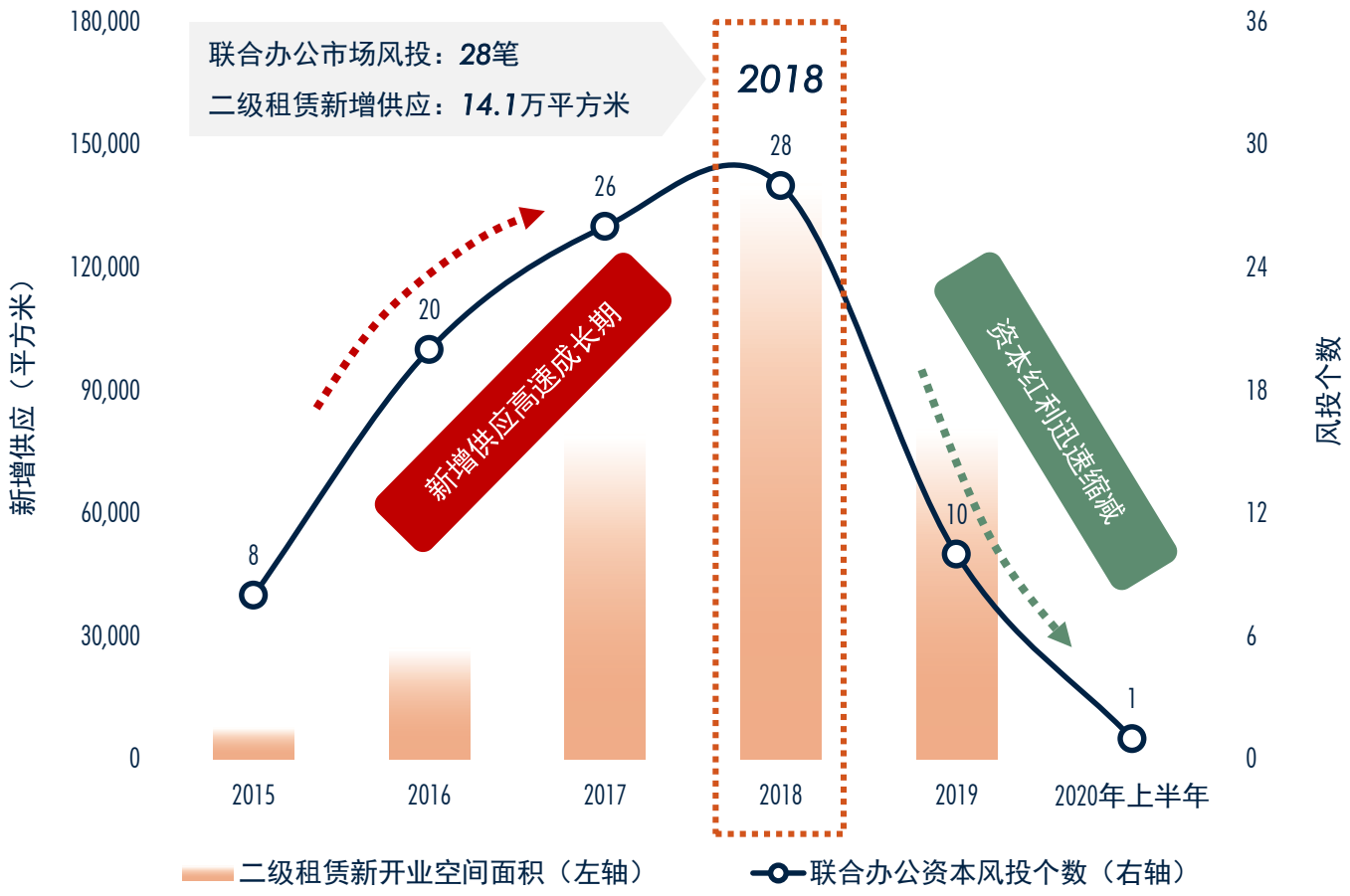
市场需求断崖式下跌

2020

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

资本红利收缩，第三方办公步入存量时代

*二级租赁市场*新增供应及联合办公行业资本风投个数（2015年至2020年上半年）*



*包含商务中心、联合办公和包租公司三类二级租赁运营空间。

数据来源：根据公开资料整理，第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

以二级租赁市场中备受瞩目的联合办公为例，品牌扩张与资本风投联系紧密。根据公开资料整理统计，2016至2018年，以联合办公为投资标的的风投个数年均超过20笔，而2019年风投迅速收缩。回顾2019年全年，联合办公行业的风投仅发生10笔，累计融资金额同比减少近七成。

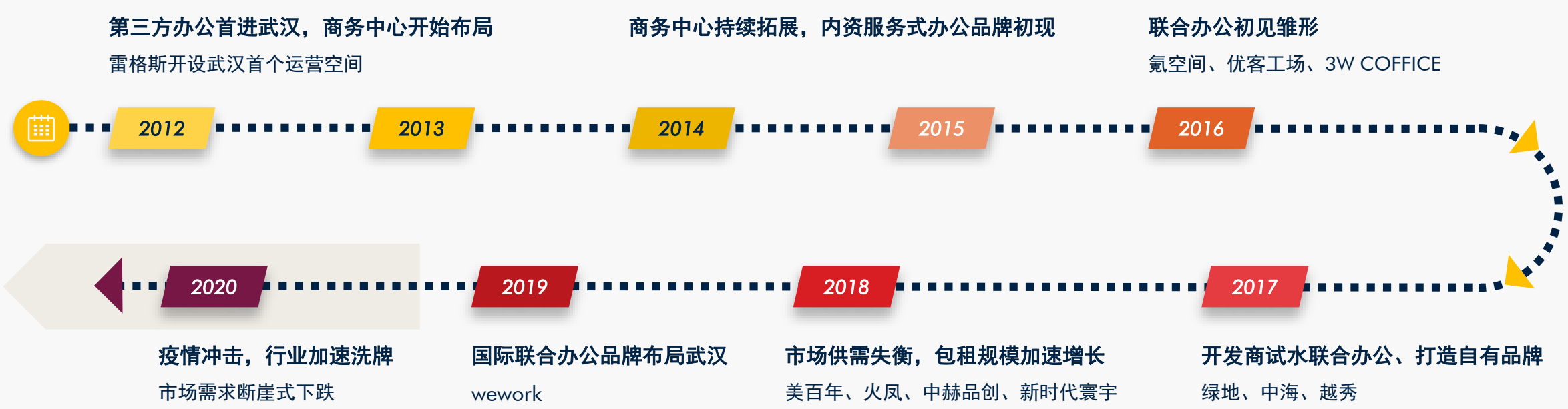
转看武汉写字楼二级租赁市场，市场规模化、品质化助力二级租赁市场规模迅速扩张。从写字楼发展周期上看，二级租赁市场的规模扩张在市场供求失衡下持续加速。2016年至2019年间，武汉写字楼二级租赁市场的规模复合增长率达到*101.4*%。市场新增供应在2018年达到顶峰，全年二级租赁新增供应达*14.1*万平方米。截至2020年第二季度，武汉写字楼二级租赁市场规模达到*29.6*万平方米，占全市优质写字楼总存量的*5.6*%。与此同时，二级租赁市场的运营商也已经从单一的商务中心发展到目前市场上商务中心、联合办公和包租公司三足鼎立的市场格局。

武汉写字楼二级租赁发展阶段四：疫情冲击下，二级租赁加速洗牌

阶段四：步入2020年，疫情冲击下，市场需求步入低谷，二级租赁行业加速洗牌

新冠疫情发生前，2020年武汉写字楼市场本预计迎来稳健上升的市场需求，但疫情的爆发使全国经济受到重创。而对于作为疫情“风眼”的武汉，2020年更将是艰难前行的一年。正如2020年3月发布的《逆风起航，破浪前行—2020武汉商业地产市场新冠疫情后市展望》所预计的，疫情对抗风险能力差的中小微企业带来巨大挑战，更有众多中小企业因此而倒闭，而以中小微企业为主要客户来源的二级租赁市场，复工后也陆续有客户提前退租，行业迎来前所未有的新挑战

武汉写字楼二级租赁市场发展历程（2012年至2020年上半年）



数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

运营商洞察：商务中心—品牌与分布

二级租赁商务中心市场数据概览

商务中心作为最早进入武汉写字楼市场的二级租赁运营商，经过数年的沉淀，其运营经验在三类运营商中最为成熟。而伴随着联合办公概念在中国日趋成熟，商务中心、包租公司也在项目操盘中借鉴了联合办公的运营特征和优势。但相较于其他运营商，商务中心在项目布局和选址优化上依然保留了其显著特征。根据运营商的运营经验和品牌，武汉写字楼二级租赁市场中的商务中心品牌以雷格斯为代表。

- **总体规模：** 6,240 平方米
- **商务中心占二级租赁规模：** 2.1%
- **平均转租率：** 60.0%
- **平均租金：** 1,881.4元/工位/月

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

雷格斯·铂仕汇三阳国际中心

所在楼宇	山东高速汇金中心
楼宇等级	甲级
所属商务区	汉口沿江
交通	地铁1号线 / 地铁7号线

雷格斯·武汉天地企业中心

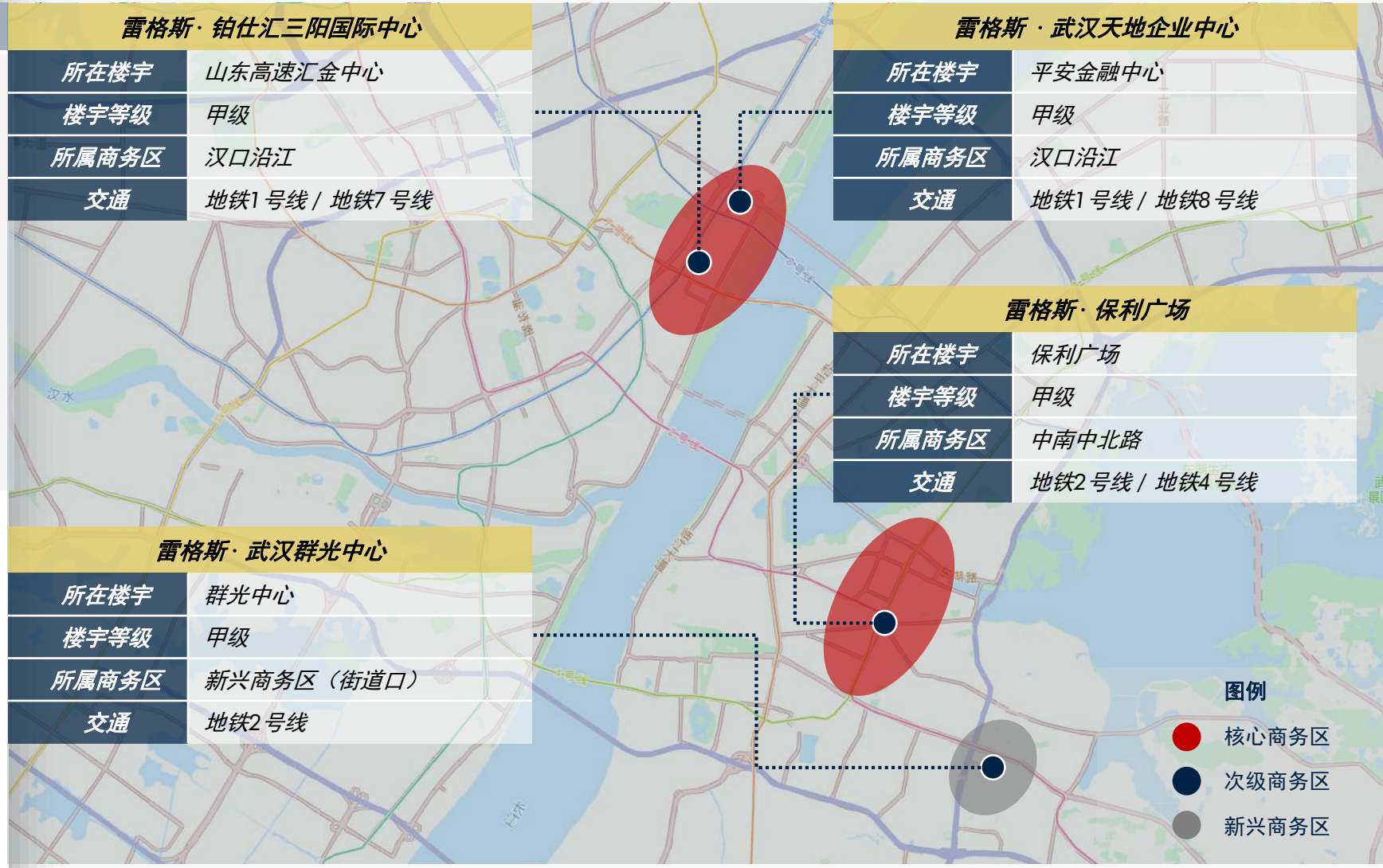
所在楼宇	平安金融中心
楼宇等级	甲级
所属商务区	汉口沿江
交通	地铁1号线 / 地铁8号线

雷格斯·保利广场

所在楼宇	保利广场
楼宇等级	甲级
所属商务区	中南中北路
交通	地铁2号线 / 地铁4号线

雷格斯·武汉群光中心

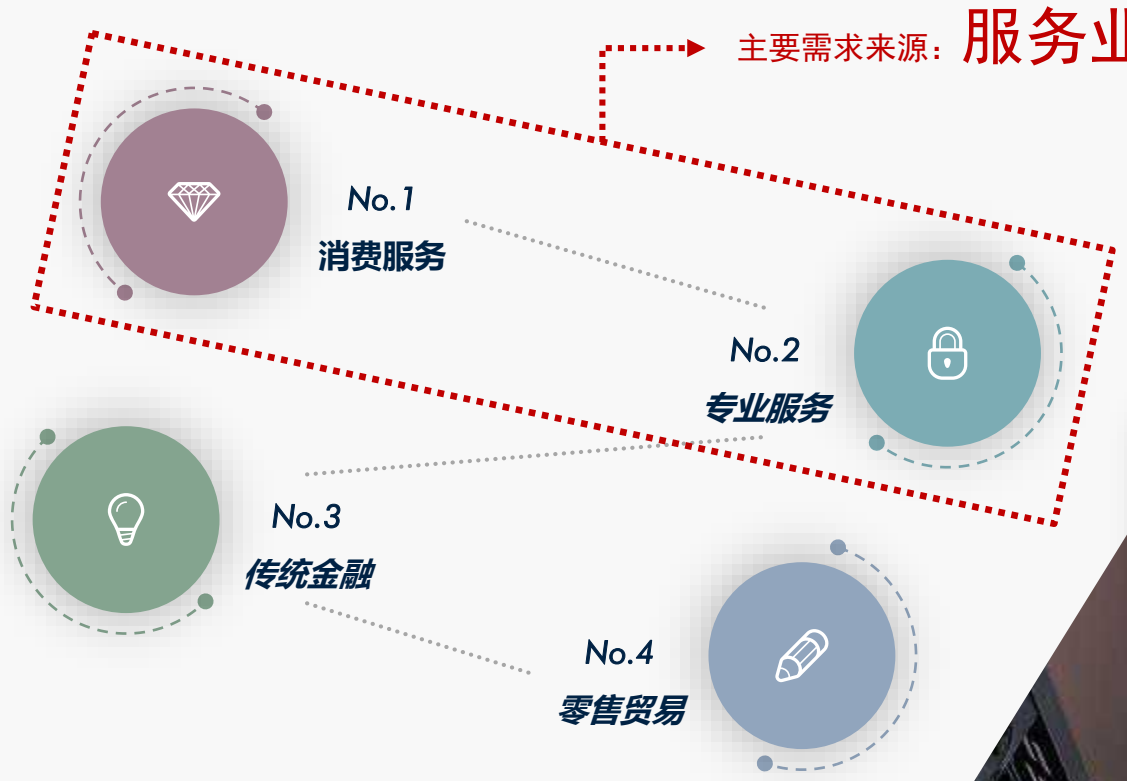
所在楼宇	群光中心
楼宇等级	甲级
所属商务区	新兴商务区（街道口）
交通	地铁2号线



运营商洞察：商务中心—服务业支撑租赁需求

武汉二级租赁市场最早以商务中心的模式进入武汉市场。2012至2017年间，商务中心扩张平稳。而当包租公司和联合办公空间拓展版图时，商务中心布局策略相对谨慎。选址上，商务中心布局特征明显，选址偏好**甲级写字楼**，且项目均已**运营成熟**，并具有**优越的通达性**，毗邻地铁。租户需求上，**服务业**（包括消费服务业与专业服务业）是商务中心的主要需求来源。

商务中心前四大租户类型



商务中心选址特征

- 平均楼龄：超过**5**年
  楼宇运作成熟，租户结构稳定
- 所入驻楼宇平均入驻率：**85.6**%
  高出全市甲级写字楼平均入驻率近20个百分点
- 楼宇平均租金人民币**120.8**元/平方米/月
  较全市甲级写字楼平均租金水平溢价11.0%
- 所在物业具有地铁通达性，交通便利

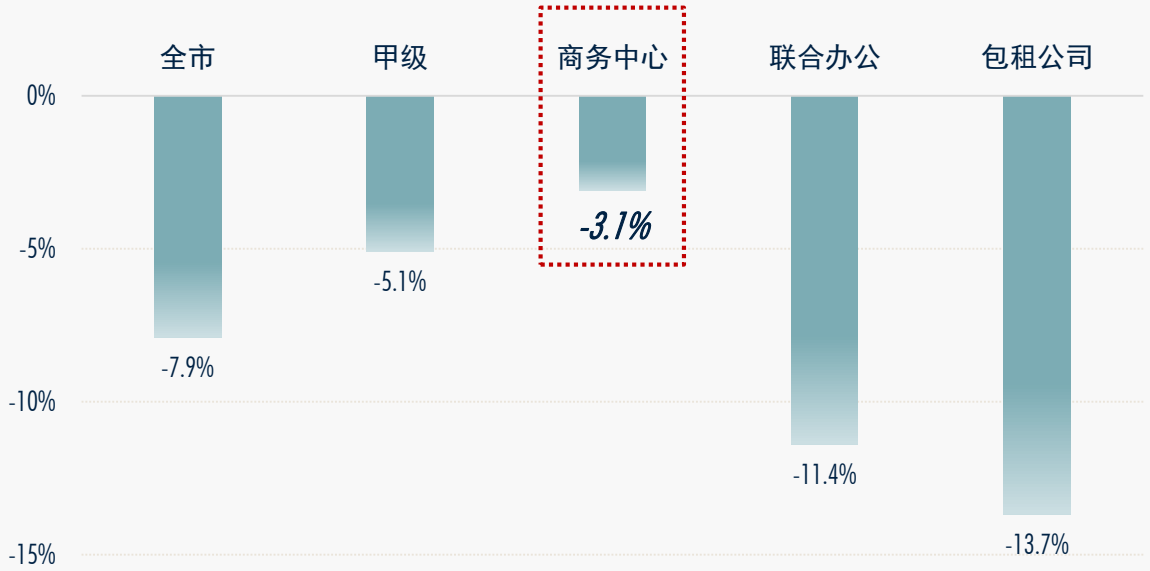
数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

运营商洞察：商务中心—运营成熟铸就其抗风险能力

商务中心自2012年进入武汉市场，至今已运营近10年，其运营能力在武汉写字楼二级租赁市场中最为成熟。受疫情冲击，写字楼市场遭遇了需求寒冬，业主方和运营方采用降低租金和延长免租期等方式刺激成交。截至2020年第二季度，武汉全市标准写字楼市场租金水平较2019年年底同样本下降7.9%。深入二级租赁市场分析，按不同运营商类型，商务中心租金下跌3.1%，租金抗跌性与联合办公和包租公司相比市场表现更好。而从租赁方式来看，按照工位出租、一价全包的租赁模式更利于抵抗风险。

疫情前后标准写字楼市场与二级租赁市场的租金变化（2020年第二季度对比2019年第四季度）

标准写字楼市场租金变化



二级租赁市场租金变化 - 按运营商类型

二级租赁市场租金变化 - 按租赁模式

以工位为单位出租
（以商务中心、联合办公为主）
下降 9.2%

以面积为单位出租
（以包租公司为主）
下降 13.7%

*注：租金增长率指租金指数同样本增长率。

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

运营商洞察：联合办公—多类型运营商市场角逐，租赁模式多样化

受资本红利与“双创”风潮的联合驱动，联合办公自2015年后在中国写字楼市场中快速扩张，一时成为市场热点。除了专业的联合办公运营商外，包租公司、房地产开发商都在空间运营上增添了联合办公的一席之地。本报告根据主营业务的不同将武汉联合办公空间的运营商分为以下三类：

专业的联合办公运营商 以wework、优客工场、氪空间为代表的专业***联合办公运营商***；

包租公司 以转租面积为主、提供部分工位出租的***包租公司***；

房地产开发商 利用自身楼宇资源优势的***开发商***自有联合办公品牌；

联合办公模式分类、特征和市场占比

联合办公运营商

- 具有丰富资产运营经验
- 品牌溢价明显
- 采用运营输出的模式，与业主利益共享

71.5%

提供联合办公服务的包租公司

- 增添空间中租赁模式多样化
- 运用公区或者部分楼层提供工位出租
- 主营业务依然以出租面积为主

15.0%

开发商自有品牌

- 主营业务依然以地产开发为主
- 具有空间及成本资源优势
- 服务多元化、楼内布局互补

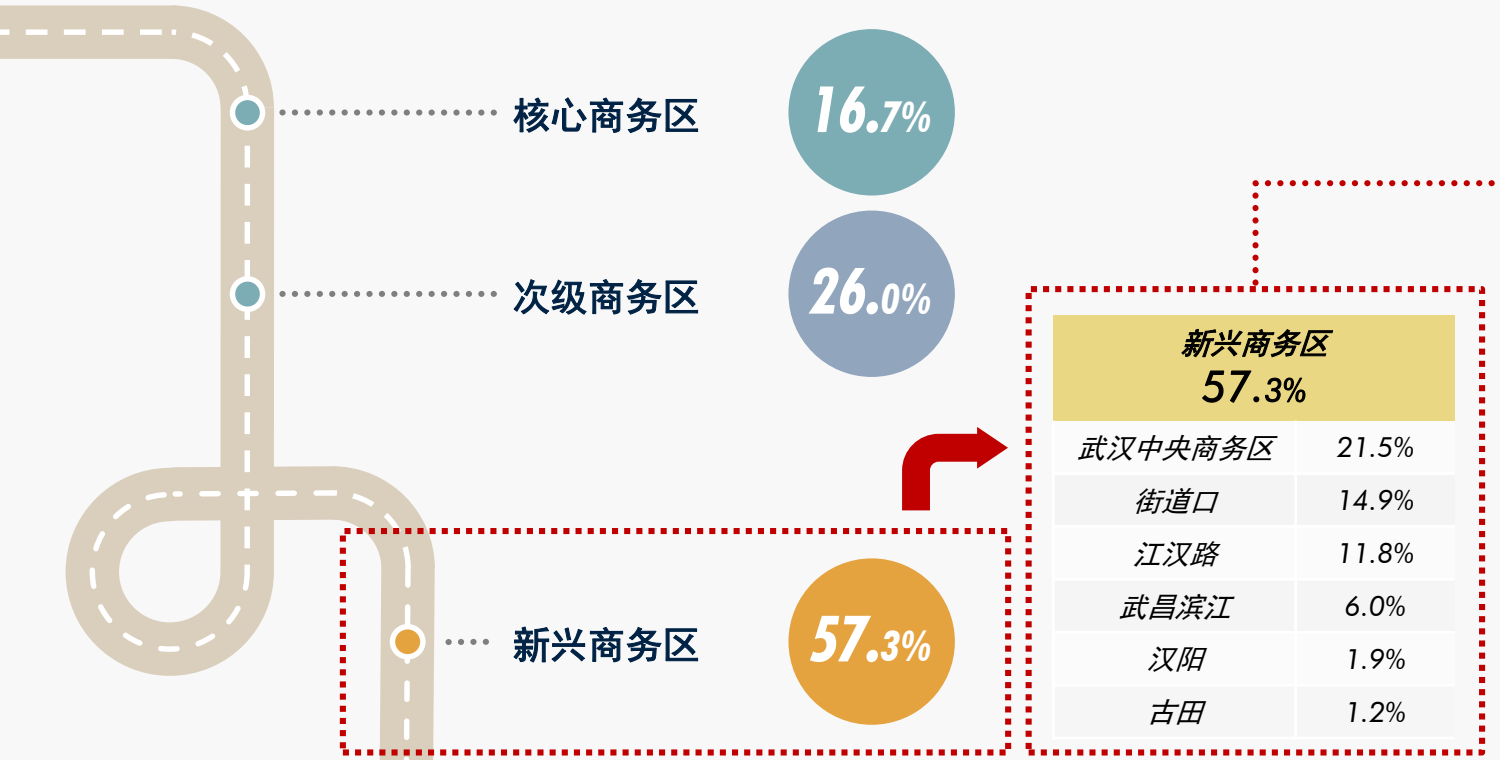
13.5%

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

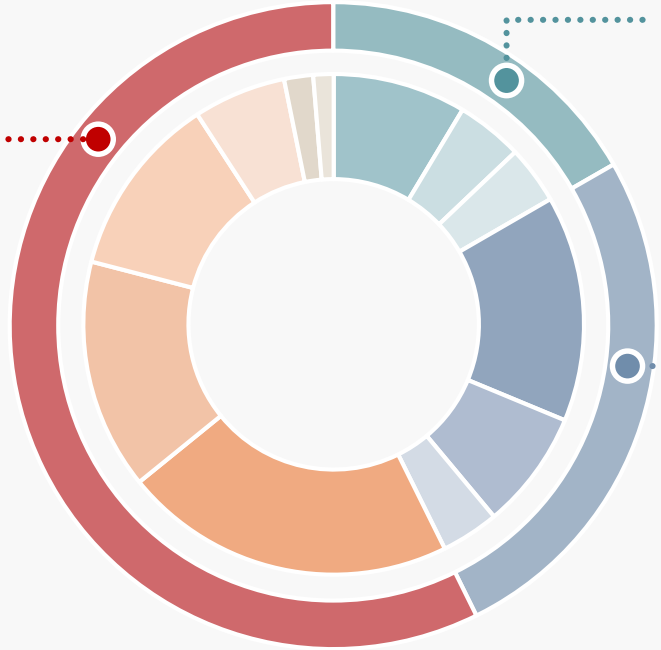
运营商洞察：联合办公—偏好新兴市场，寻求成本与发展的平衡点

在空间布局的区位选择上，二级租赁市场中不同运营商之间的市场表现差异明显。如前文所提及的商务中心，其运营商更亲睐运营成熟的写字楼产品、商业配套及交通通达性，因此大多商务中心的项目都位于核心商务区。与此不同，联合办公更偏好新兴商圈，看重商圈未来的发展潜力。根据所运营面积统计，截至2020年第二季度，超过半数的联合办公空间位于新兴商圈，其中wework在武汉中央商务区的布局，即为一例。

联合办公模式选址偏好及区域市场分布



新兴商务区 57.3%	
武汉中央商务区	21.5%
街道口	14.9%
江汉路	11.8%
武昌滨江	6.0%
汉阳	1.9%
古田	1.2%



核心商务区 16.7%
建设大道
中南中北路
汉口沿江商务区

次级商务区 26.0%
光谷
航空路
徐东大街

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

运营商洞察：联合办公—区域分布与租金

联合办公区域市场主要分布和平均租金水平



数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

截至2020年第二季度，武汉联合办公市场总存量达到*53,420*平方米，中资品牌占据市场的主导地位。2019年，wework两个办公空间相继开业拉开了外资联合品牌在武汉的发展序幕。从区域分布来看，联合办公已在武汉各个主要的写字楼商务区中获得一席之地。其中，武汉中央商务区、街道口和光谷区域的联合办公市场存量均超过7,000平方米。而wework的布局使武汉中央商务区成为武汉唯一联合办公规模超过*10,000*平方米的商务区。从终端用户的租赁成本上看，全市联合办公工位的平均出租成本为每工位每月*883.8*元。联合办公出租价格的差异化主要来自于品牌、运营能力和配套服务。外资品牌凭借更为成熟的运营能力，价格定位远高于全市平均水平，溢价率达*22.9*% 。

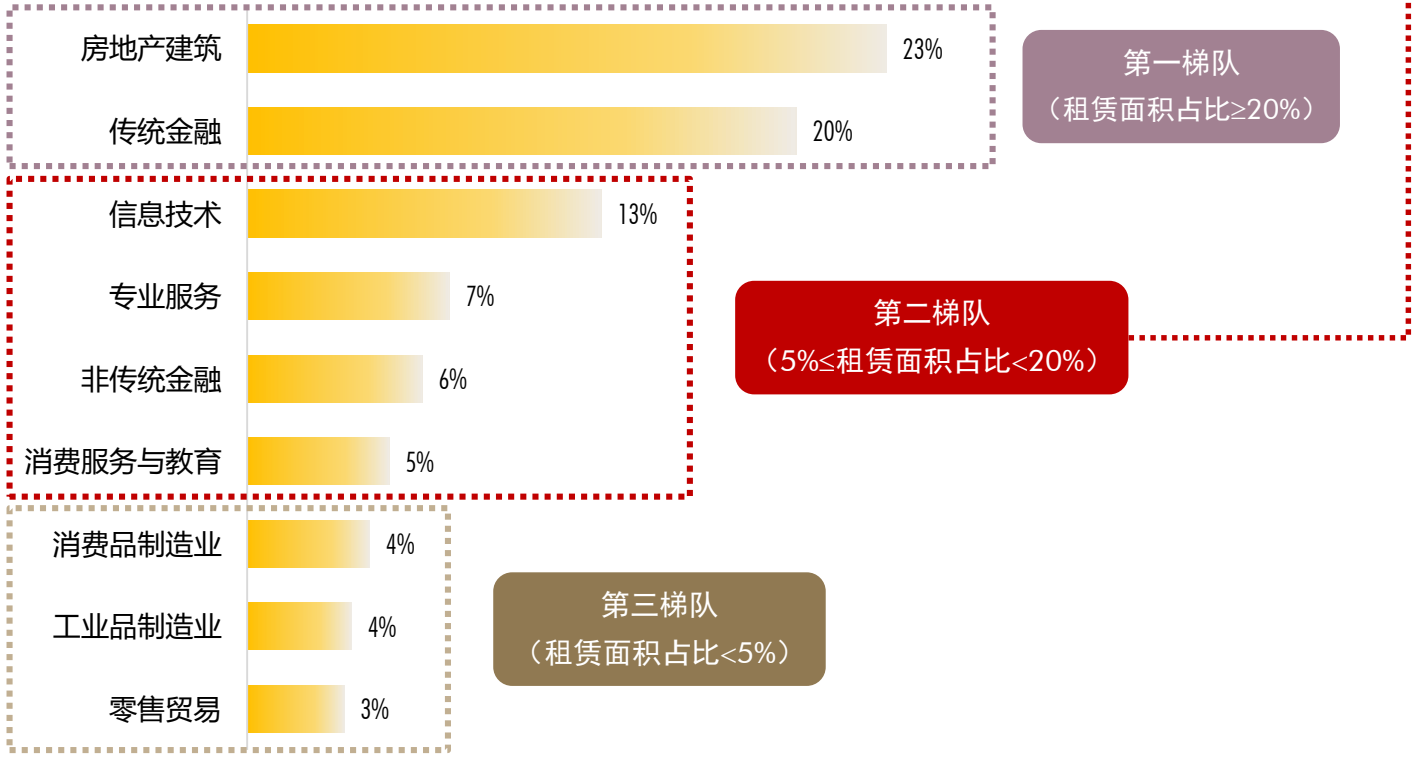
联合办公平均租赁水平（按资本来源）



运营商洞察：联合办公—租户结构与差异

传统甲级写字楼中，第一梯队行业（单个行业租赁面积占比大于或等于20%）——房地产建筑与传统金融行业租赁面积占比超过四成。对比联合办公的运营空间，租户的行业需求主要来源于标准写字楼租户中的第二梯队，即以信息技术、服务业、零售贸易和非传统金融行业为主。

*甲级写字楼*租户行业结构（按租赁建筑面积计算，2020年第二季度）



*注：不包含包租公司租赁空间中的租户

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

联合办公前五大租户行业来源

# 1	信息技术
# 2	专业服务
# 3	消费服务与教育
# 4	零售贸易
# 5	非传统金融

运营商洞察：联合办公—租用成本

联合办公与标准写字楼租用成本对比

全市联合办公租用成本（按工位）	***883.8元/工位/月***
全市联合办公租用成本*（按面积）	***119.5 ~ 179.3元/平方米/月***
标准写字楼平均租用成本^	***141.4元/平方米/月***
标准写字楼平均租金	***90.8元/平方米/月***

* 按工位数和空间面积估算；
^ 写字楼租用成本=有效租金 + 物业管理费 + 摊销装修成本（基本标准装修，按5年摊销）

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

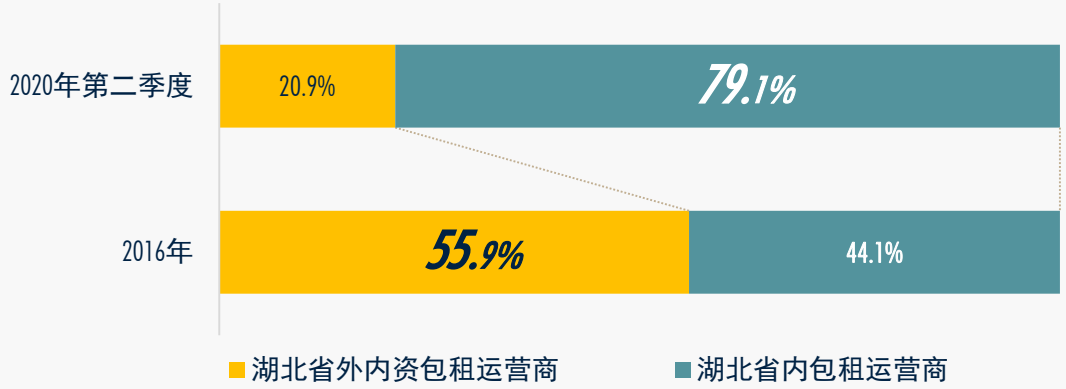
根据第一太平戴维斯武汉研究部统计，联合办公的人均办公面积约为6.4平方米，平均租用成本为每个工位每月883.8元人民币。换算成以每平米建筑面积为计量单位，联合办公租用成本为每平方米每月119.5元至179.3元之间。

在标准写字楼租赁中，终端用户的租赁成本主要由每平方米有效租金、物业费以及装修成本的组成。通过统计，武汉全市标准写字楼平均租用成本为141.4元每平方米每月。

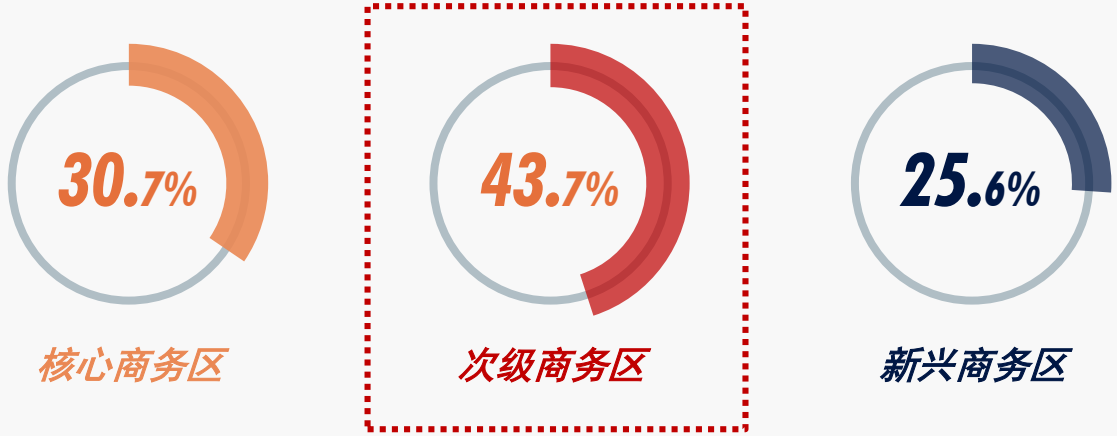
对比结果，采用联合办公的办公室租赁策略一定程度上可减少企业的租赁成本，尤其适用于创业初期的中小型企业和企业的过渡性办公需求。

运营商洞察：包租公司—市场规模扩张的主力军，品牌本土化明显

本土运营商成为二级租赁包租市场主力军



包租公司区位选择，享受需求外溢红利的次级商务区深受运营商亲睐



作为近两年武汉写字楼二级租赁市场规模化的主力军，包租公司在资本来源及空间布局上具有两大明显特征。

本土品牌成为市场主导：以转租面积为主的包租市场主要由湖北省内本土运营商所驱动。2016年，湖北省外的包租运营商在武汉包租市场的占有率超过50%。伴随近两年本土运营商“垄断式”的快速扩张，市场已经重新洗牌，本土包租在市场上已然占有重要地位。按运营面积计算，截至2020年第二季度，武汉包租市场中本土运营商所管理的面积已经达到近80%，成为市场主力军。

次级商圈布点吸纳核心区域外溢需求：区位选择上，不同于联合办公更亲睐于新兴商务区，包租公司在次级商务区布局更为积极。根据第一太平戴维斯研究部统计，超过四成的包租运营空间落位于次级商务区，吸纳从核心商务区外溢的办公需求，徐东大街即为一例。与此同时，伴随企业对租赁成本的调控和市场高企的去化压力，优质包租房源逐渐被终端租户和业主方认可，在楼宇成熟度较高的核心商务区和具有发展潜力的新兴商务区均赢得一席之地。

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

运营商洞察：包租公司—区域分布与租金

包租公司区域市场分布和平均租赁水平



数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

截至2020年第二季度，武汉写字楼二级租赁市场中包租公司的运营面积已达到*236,810*平方米，平均转租租金水平录得*88.0*元每平方米每月。从区域市场上分析，除汉口沿江商务区外，其他区域的包租公司租金水平并无明显差异。就租金计价方式上，不同于商务中心和联合办公，承租包租公司的房源与承租标准写字楼一级租赁房源并无较大差异，都是基于承租的建筑面积计算租赁成本。对于终端用户而言，承租二级市场包租公司的房源，租期更具灵活性，并且可以节省部分时间成本与装修成本。

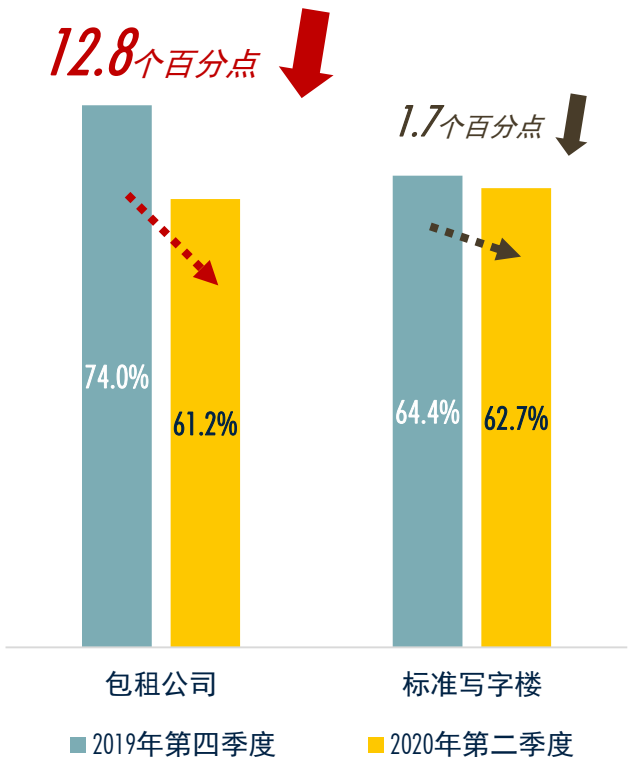
包租公司的扩张策略与区域市场：市场新增供应攀升和包租公司扩张策略的相互碰撞，促使各区域市场中的包租市场规模迅速扩张。从区域市场来看，紧邻中南中北路的徐东大街包租规模已扩张至*50,000*平方米，居全市写字楼区域市场**首位**，凭借双地铁优势，该区域市场持续吸纳由中南中北路外溢的租赁需求。此外，建设大道作为近两年写字楼市场新增供应的集中地之一，包租公司也趁势加快区域市场内的布局，截至2020年第二季度，建设大道商务区内包租市场规模也已超过40,000平方米。

运营商洞察：包租公司—抗风险能力较差

疫情前后包租公司及写字楼市场入驻率及租金表现

入驻率

疫情前后入驻率变化

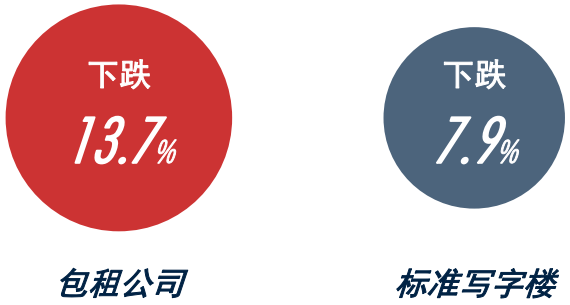


租金水平

平均租金（2020年第二季度）

包租公司	88.0 元/平方米/月
标准写字楼	90.8 元/平方米/月

租金指数变化（与2019年第四季度比较）



*注：租金增长率指租金指数同样本增长率。

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

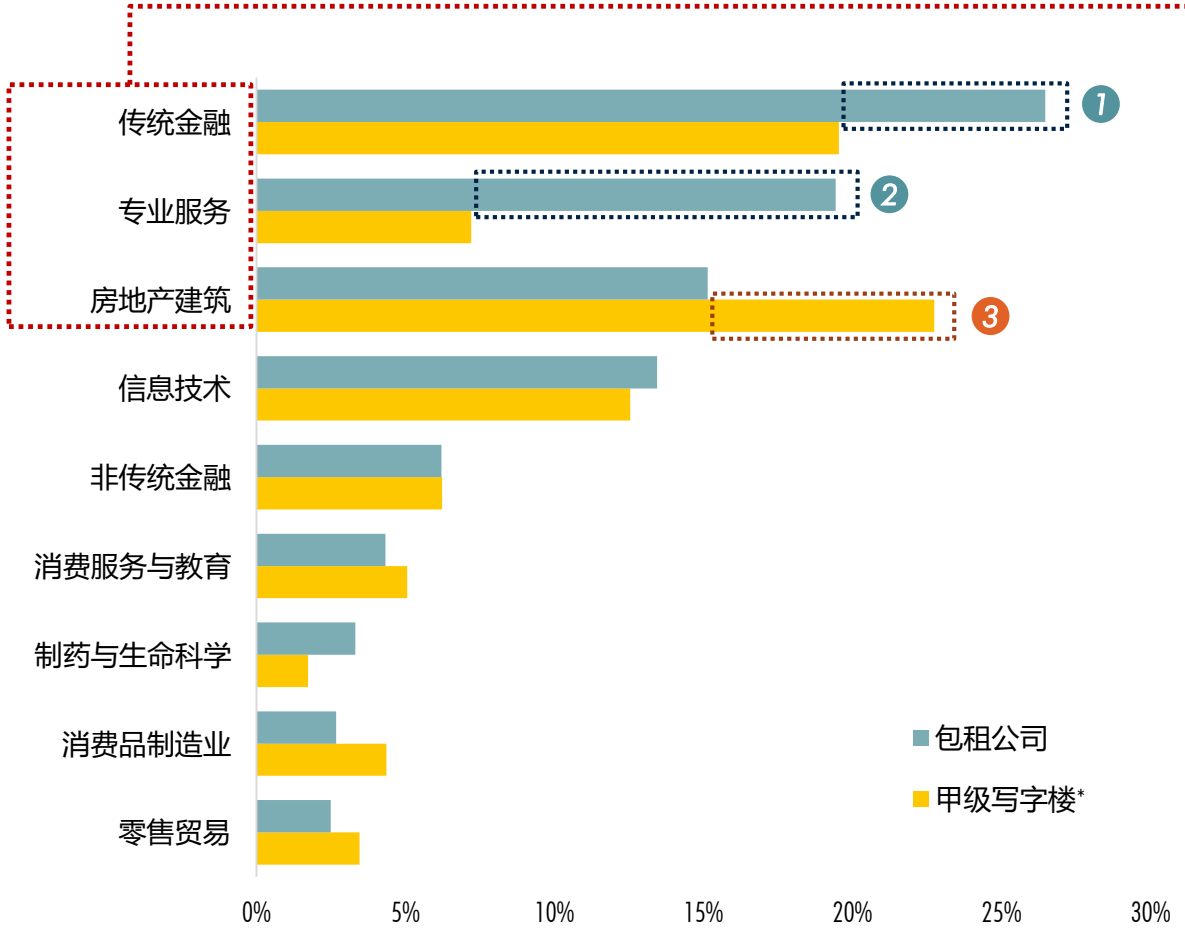
如前文所述，武汉二级租赁市场中，包租公司的租赁模式与传统的一级租赁最为相似。由于包租公司承租期限长、承租面积大，所以获取房源的成本要低于市场平均水平，即便加上后期的装修成本，最终在二级租赁市场面向终端用户出租时，终端租户的租赁成本与一级市场也并无较大差距。对于终端用户日渐谨慎的租赁策略下，包租公司提供的便捷性和灵活性已然被市场逐步认可和接受。

疫情前：从整体转租率上看，武汉写字楼二级租赁市场中包租公司的平均转租率达到74.0%，高于全市优质写字楼平均入驻率水平（64.4%）9.6个百分点。

疫情后：从入驻率的波动幅度来看，在市场需求断崖式下行的周期中，与运营更为成熟的标准写字楼产品相比，包租公司更易受到市场冲击。截至2020年第二季度，包租公司整体出租率较2019年第四季度下降12.8个百分点，平均租金水平下跌超过10%，两项指标的下行震荡均高于标准写字楼市场。

运营商洞察：包租公司—租户结构

包租公司及甲级写字楼*租户行业类型对比（按租赁面积）



*注：不包含包租公司租赁空间的租户

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

包租公司及甲级写字楼*前三大租户行业对比

甲级写字楼中的包租公司		甲级写字楼（不含包租公司运营空间）	
#01	传统金融（占比26%）	#01	房地产建筑（占比23%）
#02	专业服务（占比19%）	#02	传统金融（占比20%）
#03	房地产建筑（占比15%）	#03	信息技术（占比13%）

包租公司前三大租户行业：传统金融业、专业服务和房地产建筑业。

包租公司与甲级写字楼*的租户差异

1. 以保险公司为主的**传统金融类**企业在房源选择上**没有明显偏好，**该行业在两类房源中占比均达到20%或以上。
2. 以轻资产运营为主的**专业服务类**企业对于拎包入驻的**包租房源**青睐有加，成为包租房源中的第二大租户来源。
3. **房地产建筑业**依然优先选择以运营、管理更为成熟的**业主房源，**其中大型开发商多将区域总部布局在自己开发的物业中。

武汉二级租赁空间运营商的盈利模式

写字楼二级租赁运营商盈利模式



数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

运营模式灵活性：二级租赁的运营相较于传统写字楼更具灵活性。同一品牌运营商可以根据项目所处区域的特征灵活变换出租模式，即便是在同一办公空间，运营商可以同时提供工位出租和精装面积出租两种服务。总体而言，二级租赁的主要运营模式为两种，

- 从楼宇业主方大面积承租获取房源，大面积承租和较长的租赁周期为二级租赁运营商带来可观的租金折扣，即便将后期装修与购置办公家具的租赁成本计算在内，此类运营方租赁成本也略低于或基本与市场平均水平持平。运营商经装修和配套后转租给终端用户，向终端用户收取租金和物业费，而运营商盈利主要来自于**一级租赁**和**二级租赁的租金差价**。此类方式被大部分包租公司所采用。
- 此外，运营商采取**运营管理输出**的模式。即业主方对于空间硬件布局投入成本，而运营商利用品牌效应和专业运营能力管理空间，获取的利润由运营商和业主方共同分配。

值得指出的是，这两种运营模式之间并没有存在绝对的界线，同一运营商也会基于项目独特性，采取不同运营模式以迎合市场需求。



后疫情时代的二级租赁

-- COVID-19 疫情对武汉二级租赁市场的影响

– 疫情过后，武汉经济受到突如其来的重创，写字楼市场备受考验。二级租赁作为近几年写字楼租赁市场的新生产物，在后疫情时代，二级租赁运营商在招商策略、价格预期等方面也重新思考以应对市场变迁。

后疫情时代，二级租赁调研综述

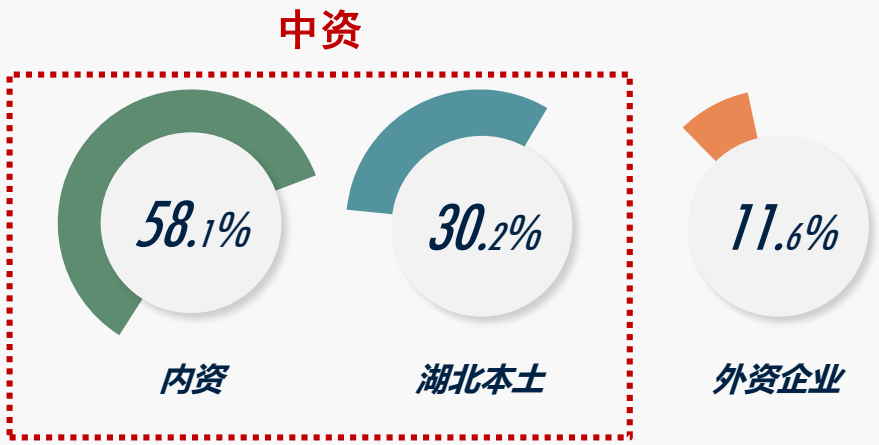
在经过“黑天鹅”事件之后，第一太平戴维斯武汉研究部对武汉二级租赁市场再次进行深入研究和调研，此次调研共覆盖超过70个二级租赁办公空间，建筑面积超过30万平方米。按资本来源分类，参与调研的运营商近九成为中资企业，而作为武汉二级租赁市场中最具代表性的运营模式，转租公司的调研占比高达67.4%。

后疫情时代，二级租赁调研综述 —— 调研对象

参与后疫情时代二级租赁调查的运营空间个数 超过70个

参与后疫情时代二级租赁调查的运营空间总建筑面积 近300,000平方米

参与后疫情时代二级租赁调查的运营商资本来源及主营业务类型



67.4% 转租公司

- 从业主方承租大面积空间，重新划分布局并装修后转租给终端用户。

7.0% 房地产开发商

- 主营业务为地产开发，同时利用空间优势运营联合办公相关业务。

25.6% 专业空间运营商

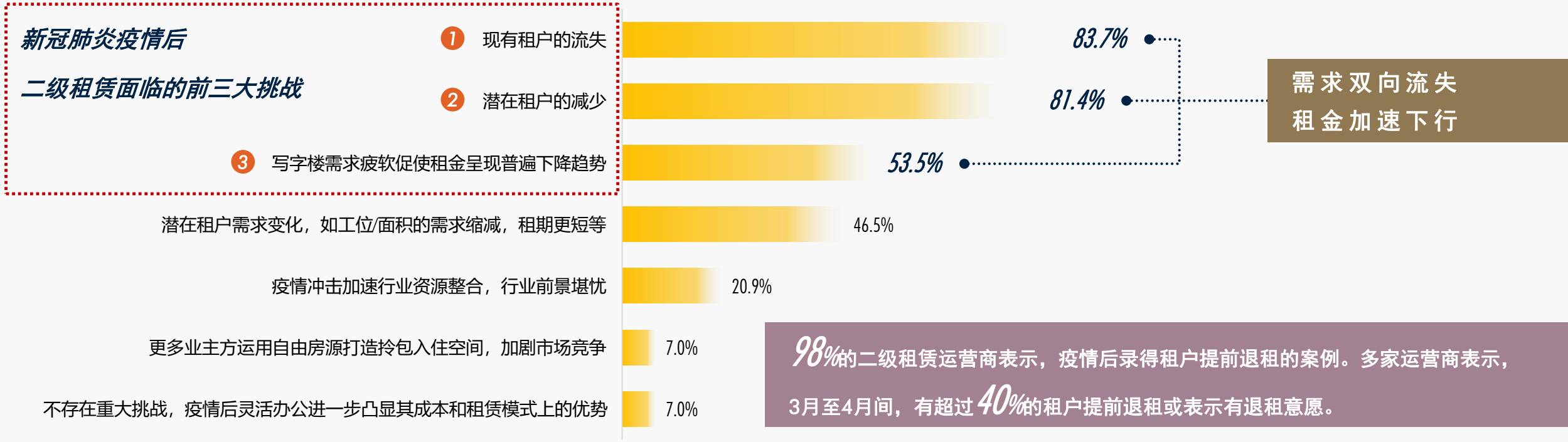
- 以工位出租为主，主要包含商务中心及联合办公两类。

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

后疫情时代，二级租赁运营商面临多重挑战

后疫情时代，运营商面对三大市场挑战

新型冠状肺炎疫情的爆发使全国经济受到重创。作为疫情“风眼”的武汉，2020年更将是艰难前行的一年。正如2020年3月发布的《逆风起航，破浪前行—2020武汉商业地产市场新冠疫情后市展望》所预计的，疫情后，抗风险能力较差的中小微企业提前退场。而以中小微企业为主要客户来源的二级租赁市场也迎来了前所未有的新挑战。98%的运营商表示，复工后录得租户提前退租的案例。目前，运营商面对着现有客户需求和潜在需求的双向流失，同时市场租金呈现加速下滑的趋势。



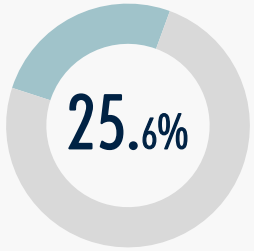
98%的二级租赁运营商表示，疫情后录得租户提前退租的案例。多家运营商表示，3月至4月间，有超过40%的租户提前退租或表示有退租意愿。

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

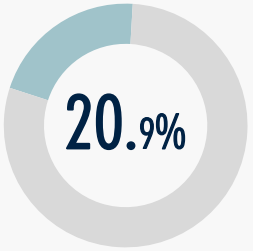
运营商多元转换策略面对客户需求

疫情过后，以中小微企业为主力客户需求的二级租赁市场受到重大冲击，迎来史上最残酷的退租潮。为挽留现有租户，运营方提出多种灵活变通的操作方式与用户共度难关，其中超过九成的运营商提供减免租金、额外赠送免租期等策略。此外，对于持续低迷的市场需求，运营商对于潜在用户提出更具有弹性的租赁条款，免租期从5至7天延长至1至2个月不等。部分运营商也提出了“零押金”的招商策略激励租赁活动。

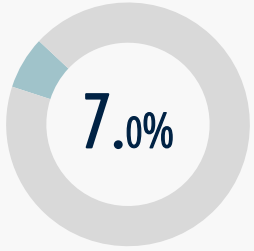
应对疫情，采取何种方法与现有租户共度难关？（多选题）



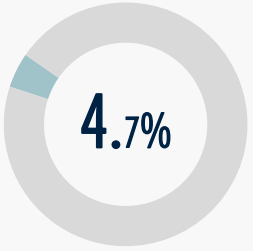
提供优惠券
如会议室使用券



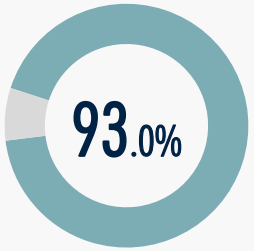
为中小租户提供贷款服务
解决资金难题



会员权益延长



未采取相关措施



减免租金等相关费用
额外赠送免租期

对于现有租户和新签约租户，
在入驻缓冲期/免租期上的条款变化：

5~7天 — *疫情前*

延长至

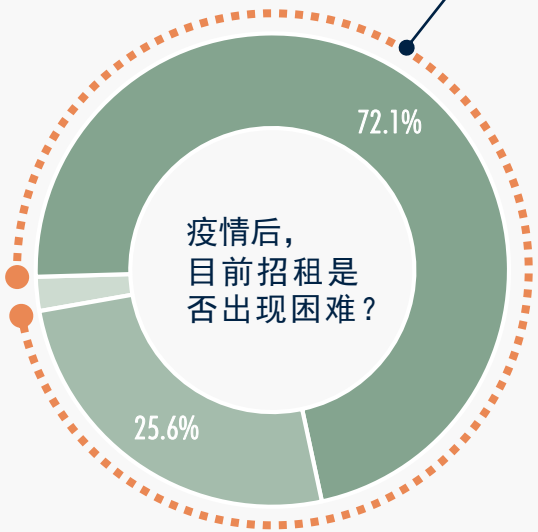
1~2个月 — *疫情后*

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

市场问询大幅下滑，新增租赁需求锐减

新冠疫情后，武汉租赁市场遇到史上最大滑铁卢。疫情过后，从来访量及成交量来看，运营商几乎都遇到了不同程度的招租困难、问询量锐减及难以成交的的情况。近半数运营商表示疫情后来访量大幅下滑超过30%。最终落实到成交量，超过八成运营商表示不足去年同期的三成。为减少损失，部分运营商釜底抽薪关闭运营不佳的空间或将空置面积退还给业主方，提早结束租约以减少损失。

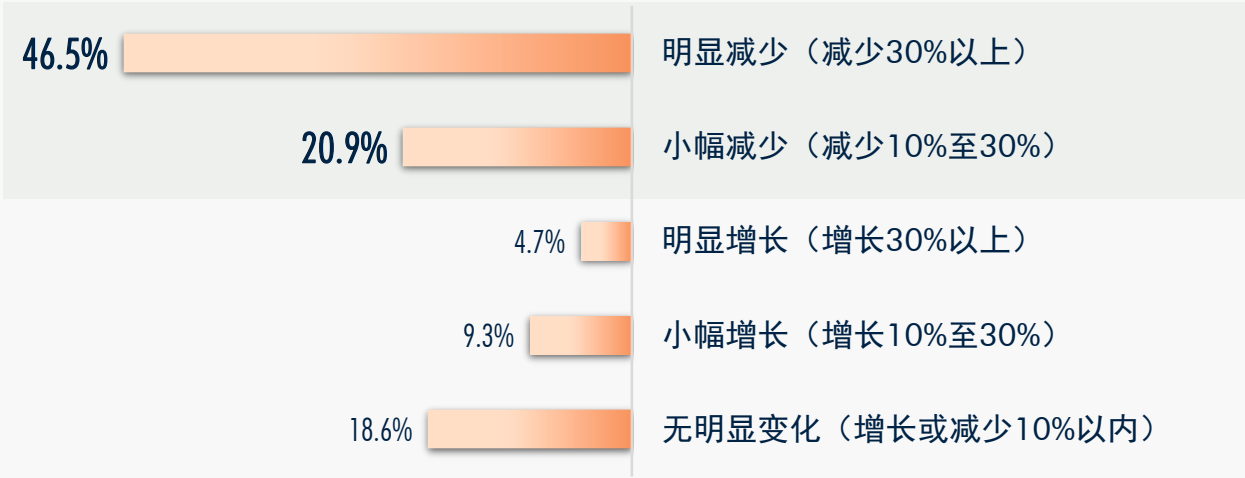
疫情过后，目前招租是否出现困难？



近98%的二级租赁运营商表示，疫情后市场招租遇到困难。

- 没有困难
- 较疫情前有所增加
- 非常困难

疫情缓和后，招商问询量较去年同期的恢复情况



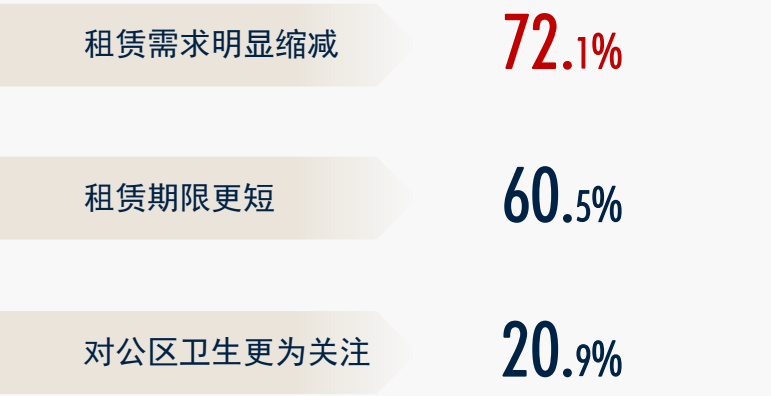
疫情后，运营商表示来访量和成交量双双出现断崖式下跌。近半数运营商表示疫情后来访量大幅下滑超过30%，更有运营商表示来访量不足往年的**两成**。市场成交量同比也大幅减少。

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

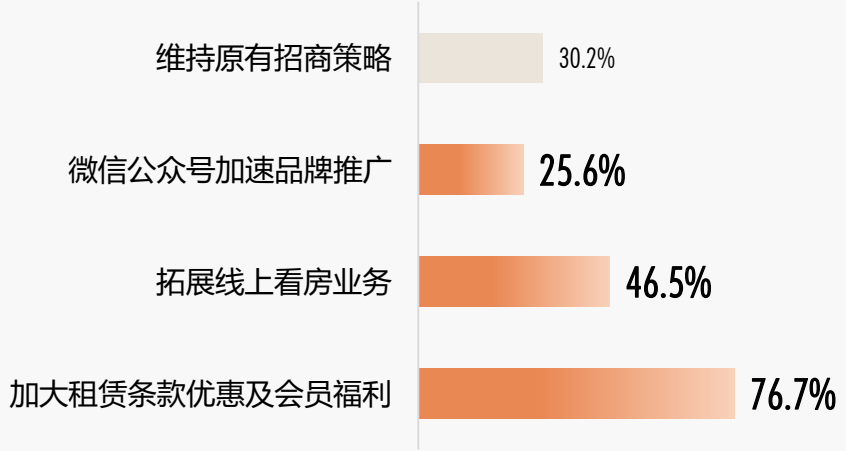
应对潜在需求变化，改变招租策略并下调租金预期

二级租赁市场活动重启后，潜在租户的需求和运营商的招商策略双双发生改变。从潜在用户的需求层面，终端用户的租赁工位数及面积都不同程度缩减，同时缩短租赁期。面对有所萎缩的客户需求，运营商已经在签约条款上加大了优惠力度并进一步丰富会员福利，并且在品牌推广上加大了线上推广的投入力度。在租金预期上，八成运营商已然降低了市场预期，其中近10%的运营商表示租金预期将下调超过30%。

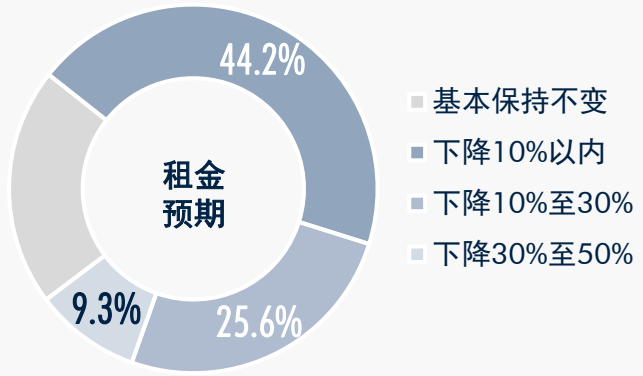
疫情后，潜在租户的需求变化



疫情后，品牌推广策略



疫情后，对于新签约租金的预测



新增需求（工位或面积）明显**缩减**
租赁期限更短

加速**线上推广**业务
加大**租赁条款**上的优惠

八成运营商下调对新签约租户的租金预期
近*10%*的运营商租金预期下调超过*30%*

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

运营商的品牌布局与现有空间的调整

受资本红利的驱动，二级租赁市场在2018年快速扩张。但经过此次疫情的市场冲击后，运营商对品牌在武汉市场的扩张以及现有空间内的布局都将重新审视。通过此次调研，有八成的运营商表示将在年内关闭运营不善的空间或是推迟扩张计划。针对于现有空间内部的布局上，65%的受访者表示短期内将维持现有布局，但是仍有**35%**的运营商表示为应对疫情带来的市场突变，将积极调整现有空间内部封闭式办公室和开放区域灵活工位的数量配比。

相较于疫情发生前，2020年的品牌布局上有何调整?

持续布局武汉市场
新开1-3个新空间 — 20.9%

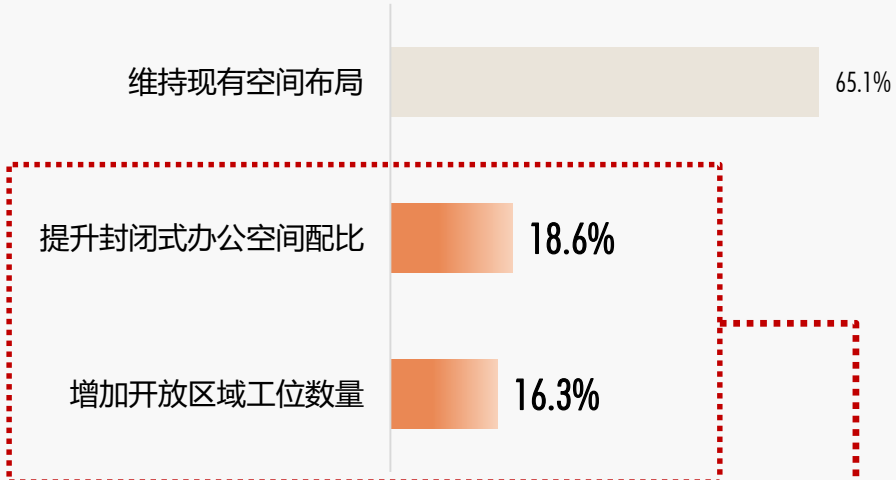
不增开新空间
品牌扩张推迟 — 48.8%

缩减规模
关闭部分空间 — 32.2%

部分运营商表示维持品牌扩张，在同一商务区打造**不同类型**产品，或考虑**接盘**部分运营商退出的面积，提高市场份额

八成受访者表示，年内不会有品牌扩张行为

疫情过后，灵活办公模式的空间布局将会有怎样的变化?



超过**三分之一**受访者表示，
疫情后计划重新布局室内空间应对潜在需求的变化。

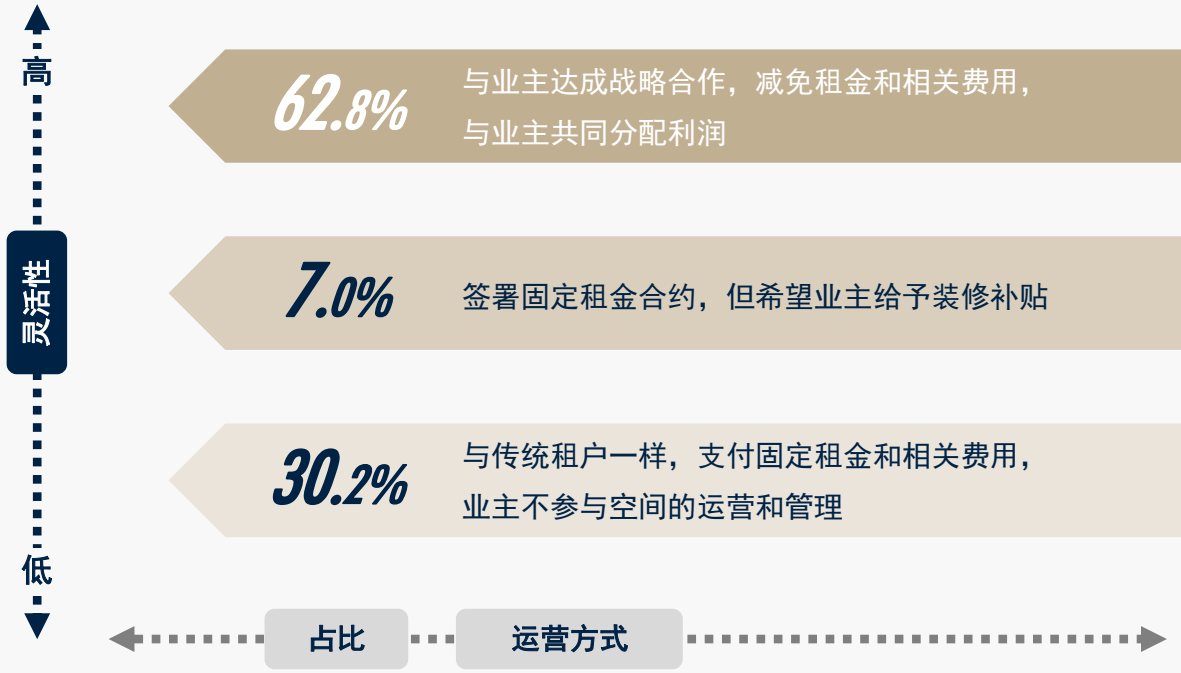
数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

运营商追求更为灵活的合作方式

正如前文所述，武汉二级租赁市场中，包租公司的市场占有率最高。而此类运营商获取房源的模式以重资产操作为主，即与传统租赁一样，从业主方承租房源再进行转租。此类租赁模式在市场需求弱化时，作为运营方仍需要向业主方支付空置面积的租金、物业费等其他相关费用，这无疑对运营商来讲是雪上加霜。为避免此类风险，未来运营商愿意尝试更为灵活的运营模式，与业主方协同运营空间。调研中，有近七成运营商表示未来希望在合作模式上更为灵活，与业主协同作战、互利共赢。

目前，武汉二级租赁市场中有超过90%的运营商采用传统租赁的方式，即向楼宇业主方支付固定金额的租金、物业费等，与传统租户无异。

面对疫情对市场带来的冲击，未来运营商更倾向于何种与业主的合作模式?



数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

二级租赁市场中的机遇与挑战

二级租赁市场三大主体	机遇	挑战
终端用户	**实际办公成本的下降。**终端用户在承租二级租赁市场的转租房源时，每平米的租赁成本上有所缩减，尤其对于短租型用户，租户无需花费装修和办公家具费用。	符合租户**短期租赁**或是**过渡性**需求。但对于具有长期租赁需求和战略发展的企业租户，用户对装修、配套、物业服务等有较高要求，租赁第三方房源并非首选。
二级租赁运营商	凭借远高于市场平均租赁水平的承租面积以及租赁周期，通过**较低的租赁成本**获取房源，从而二级租赁运营商对终端租户报价的**弹性空间**也较大，操作**灵活性更高**。	在市场租赁处于**租户市场且市场需求相对稳定**时，二级租赁具有扩张优势。但当**市场重归平衡或是需求断崖下跌**后，市场将会**加速整合**，大业主方将往**品质导向**转移。
业主方	市场供应过剩下，活跃的二级市场承租会有利于业主方**去化面积**。在市场需求下行时，保证物业**出租率**和楼宇的**稳定运营**，但与此同时也牺牲了一部分利润空间。	业主将房源租给二级运营商后，虽会缓解出租压力，但需要在承受二级租赁对有限租户**资源的分流的同时**，也**无法享受租金稳定增长的收益**。

数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

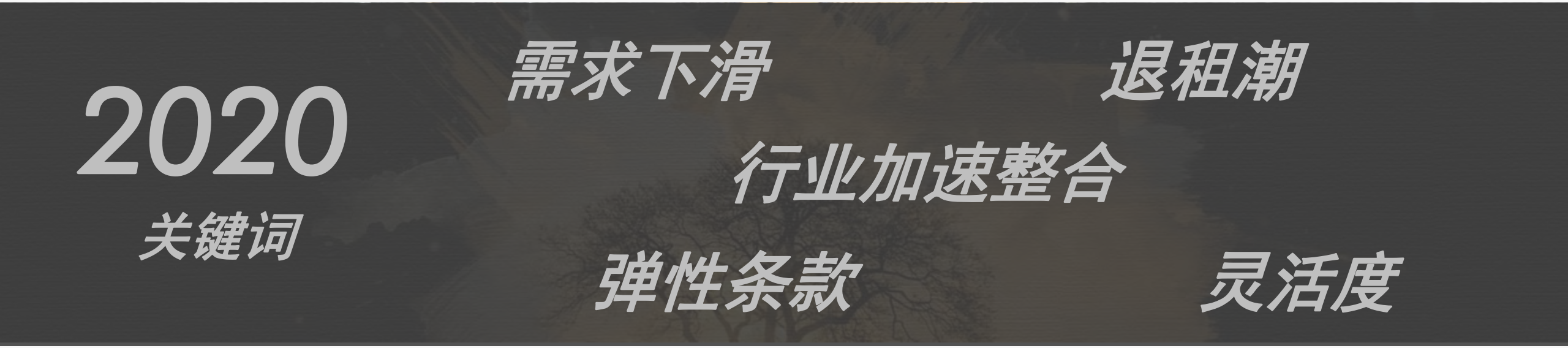
武汉写字楼二级租赁市场的现阶段发展

疫情下加速整合，二级租赁退租潮将持续
市场两极分化，运营能力成为生存制胜因素

疫情后，武汉二级租赁市场加速整合，2020年上半年，共录得超过27,000方的运营空间关闭。此外，前期计划布局武汉的品牌也**暂停项目推进，撤出武汉。**预计年内部分运营商仍将关闭部分运营不佳的空间，**整合现有资源**。

回顾2020年上半年，武汉全市优质写字楼市场吸纳量录得负3.0万平方米，其中甲级楼净吸纳量负1.0万平方米，两者均为近十年历史最低。面对断崖式下滑的市场需求，无论是业主方还是二级租赁运营商年内都将在租赁条款上**给予最大的弹性与灵活度**。

需求急剧下滑，租赁条款弹性加大
一二级写字楼租赁市场共克艰难



数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

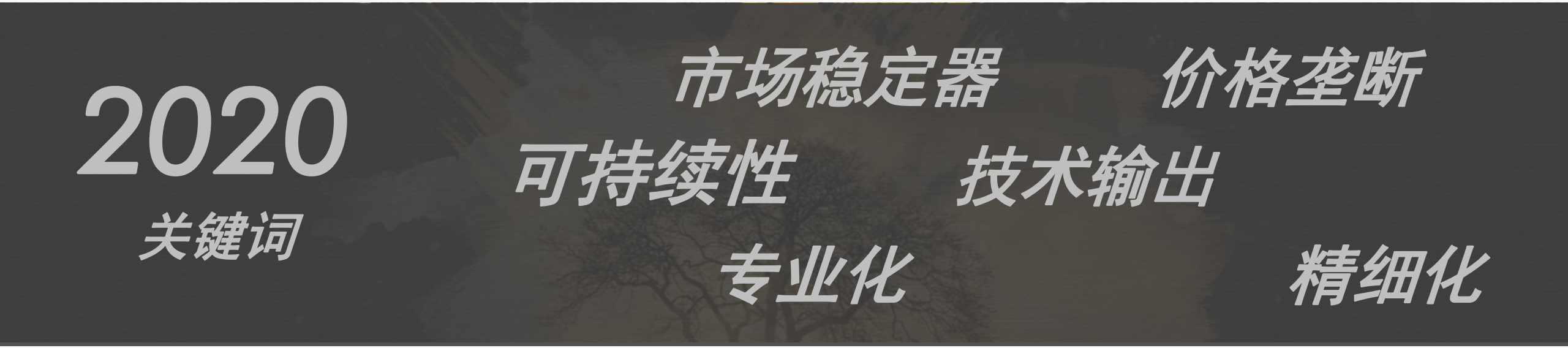
武汉写字楼二级租赁市场发展的可持续性

市场供应过剩周期顺势延后
二级租赁或成为市场短期稳定器

从供应周期来看，疫情的发生使部分业主规避2020年供应高峰，但实际上供应高峰周期将随之押后，供应过剩的局面将延续至2023年。需求回暖后，包租公司仍将出现扩张趋势。**包租公司的扩张或会成为存量市场中的稳定器，助力业主去化空置面积，但同时也会“垄断”部分楼宇的租金水平。**

部分开发商已具备二级租赁空间的运营经验。疫情过后，开发商将加速打造精装房源，但需要在空间运营和配套服务上寻求突破和增长点。二级租赁市场将进一步朝**专业化、精细化**方向发展，**专业机构的技术输出**在这一趋势上或成为成败关键之一。

开发商将加速打造拎包入驻的精装空间
专业运营商轻资产输出成为可持续发展关键



数据来源：第一太平戴维斯武汉研究部，2020年7月

联系我们

市场研究部

Ashley Qian 钱琦琦

高级经理 - 武汉

ashley.qian@savills.com.cn

Clover Xiao 肖笑雪

市场研究员 - 武汉

cloverxx.xiao@savills.com.cn

中央管理部

Thomas Ng 伍嘉乐

董事长 - 武汉

thomas.ng@savills.com.cn

商业楼宇部

Shirley Fu 付丽

董事 - 武汉

shirley.fu@savills.com.cn



联系我们

+86 27 5935 8555

武汉市江岸区京汉大道1627号中信泰富大厦27楼08室

第一太平戴维斯是一家在伦敦股票交易所上市的全球领先房地产服务提供商。公司于1855年创立，具有悠久的历史传承以及无可匹敌的增长态势。第一太平戴维斯是行业引领者而非跟随者，在全球设有600多家分公司与联营机构，广泛分布于美洲、欧洲、亚太、非洲和中东地区。本报告仅作一般信息用途。未经事先许可，任何人不得对其相关内容或全部内容进行出版、复制或引用。同时本报告亦不构成任何合同、计划书、协议或其他文档的依据。第一太平戴维斯已尽全力确保报告内容的准确性，但对于该报告的使用而导致直接或间接的相关损失不承担任何责任。本报告版权所有，未经第一太平戴维斯研究部书面许可，不得以任何形式对该报告的部分或全部内容进行复制。