

# COWORKING- UNDERSØKELSEN

VINTER 2025



UNION

ANTALL AKTØRER

44



ARBEIDSPLASSER

13 500



AREALBRUK GITT FULLT BELEGG

13 m<sup>2</sup>



BELEGG

69 %



BREAK-EVEN BELEGG

82 %



ANDEL MED LØNNSOMT BELEGG

40 %



Kilde: UNION

Pilene indikerer utvikling siden forrige undersøkelse i januar/februar 2024

# Tilbudet øker igjen

**Etter flere nedleggelse i løpet av fjoråret, øker nå tilbudet av fleksible kontorarbeidsplasser igjen.** Kapasiteten (netto) har økt med 6 prosent fra 2024 til 2025, som tilsvarer nærmere 800 arbeidsplasser. Totalt for årene 2023 og 2024 forsvant det 1 700 fleksible kontorarbeidsplasser.

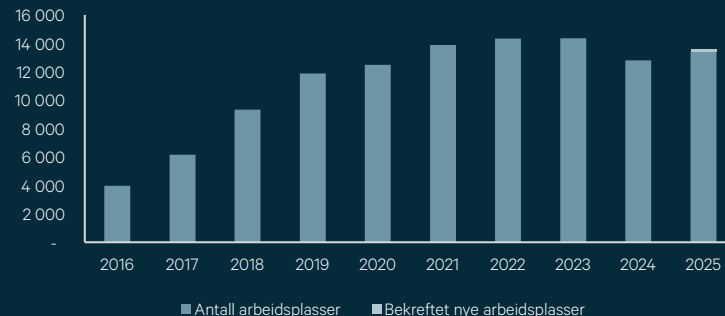
**Den største aktøren i markedet,** Spaces, vokser videre til 24 prosent av markedet for fleksible kontorarbeidsplasser (målt i antall kvadratmeter). Sammen med Regus, som også er en del av IWG, utgjør de hele 31 prosent av markedet i Stor-Oslo. For bare tre år siden hadde de en markedsandel i Stor-Oslo på 21 prosent.

**Foreløpig er det bekreftet åpning** av 960 nye arbeidsplasser i løpet av 2025. Gitt at ingen senter legges ned i denne perioden, vil antall fleksible kontorarbeidsplasser ved utgangen av året være på nivå med toppen i 2023.

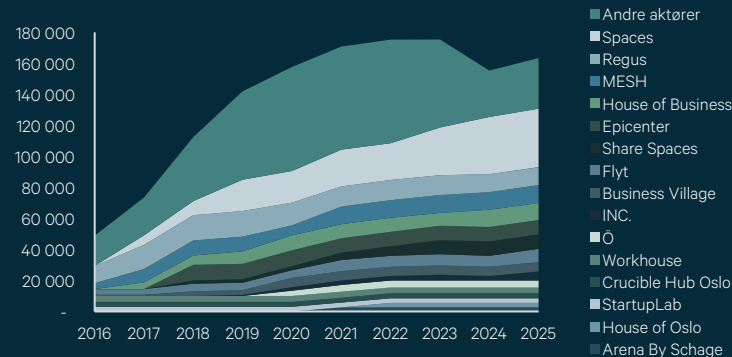
## Senter som har åpnet i løpet av de siste månedene:

- Crucible Hub Oslo har tatt over etter 657 Oslo i Fredensborgveien 24D
- House of Business har åpnet senter i Rådhusgata 9 i Oslo sentrum og Lensmannsliia 4 i Asker
- Spaces har åpnet første del av nytt senter i Markveien 57 på Grünerløkka. Resten åpner i Q3 2025
- Flyt har utvidet arealet i to av sine senter i Haakon VII's gate 2 og Dronning Eufemias gate 8
- INC. Works har åpnet sitt konsept i Jernstøperiet (Karenslyst Allé 10) på Skøyen
- Møller Eiendom har tatt over driften etter INC. Works på Harbitz Torg

Antall fleksible kontorarbeidsplasser i Stor-Oslo\*



Største aktører i Stor-Oslo etter antall kvadratmeter



\*Oslo, Bærum og Asker

Kilde: UNION

## Belegget har falt betydelig

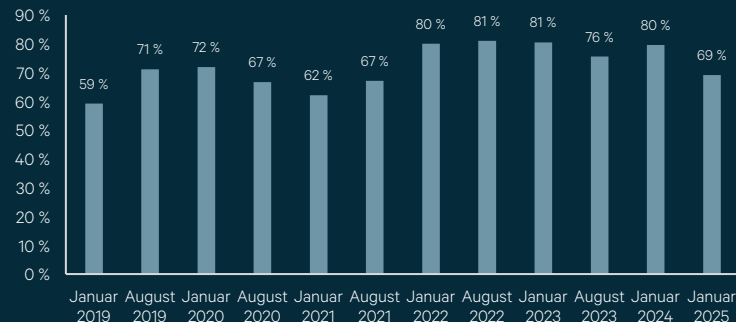
Belegget har falt kraftig i løpet av det siste året, til 69 prosent. Dette er en nedgang på hele 11 prosentpoeng. Forklaringen på dette er sammensatt:

- **Tilbudet har økt.** Siden januar 2024 har kapasiteten i sentrene i undersøkelsen økt med 11 prosent, eller nærmere 1 000 nye fleksible kontorarbeidsplasser.
- **I samme periode har etterspørselen falt.** Antall medlemmer har falt med 4 prosent i løpet av den samme perioden, som tilsvarer nærmere 300 færre medlemmer.

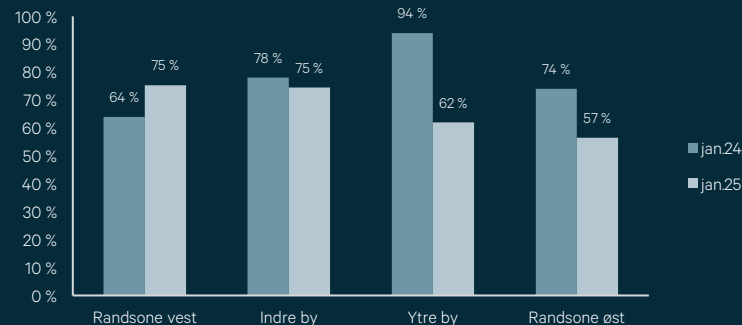
Dersom vi bryter ned Stor-Oslo i fire deler, ser vi at det er store forskjeller i belegget. Det er flere forklaringer til dette:

- **I ytre by**, som grovt sett er området mellom Ring 1 og Ring 2 i Oslo, har belegget falt mest (fra 94 til 62 prosent). Dette er området med flest nyåpninger i løpet av det siste året, og kapasiteten har økt med 15 prosent. I samme periode har antall medlemmer falt med 24 prosent. Selv om gjennomsnittlig driftstid har falt litt tilbake pga. flere nyåpninger, er det likevel det området med lengst driftstid i snitt.
- **I sentrum, CBD og Bjørvika (indre by)** er belegget 75 prosent, en nedgang på tre prosentpoeng i løpet av de siste 12 månedene. I denne perioden har kapasiteten økt marginalt, mens etterspørselen har falt marginalt.
- **Randsone vest er det eneste området hvor belegget har økt** i løpet av de siste 12 månedene, fra 64 til 74 prosent.
- **Randsone øst har for øyeblikket det laveste belegget**, med 57 prosent. Dermed har belegget falt med 17 prosentpoeng i løpet av de siste 12 månedene.

Gjennomsnittlig belegg for sentre i Stor-Oslo\*



Belegg for ulike deler av Stor-Oslo



\*1 beregningen av belegget inngår omtrent 10 000 kontorplasser fra aktører som har vært konsistent i rapporteringen over tid.

# Betydelig færre senter i lønnsomt terreng

Belegget må være over 82 prosent for at sentrene skal gå med overskudd, ifølge aktørene selv. **Kun 40 av sentrene oppgir at de er lønnsomt terreng**, altså at belegget er høyere enn det de selv anslår som break-even. Dette er betydelig færre enn for 12 måneder siden, da 70 prosent oppga at de hadde et belegg som var høyt nok til å skape lønnsomhet.

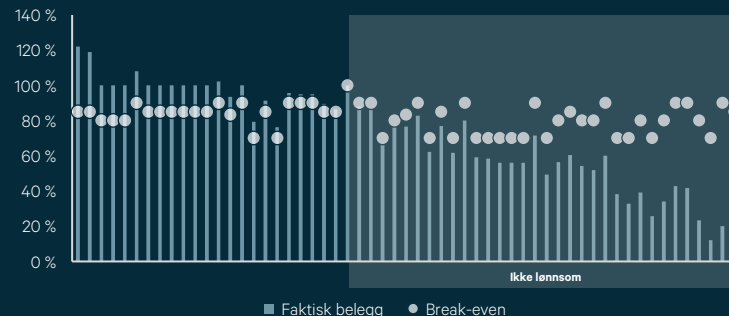
- Samtidig som belegget har falt, har **gjennomsnittlig break-even økt** med fra 79 til 82 prosent i løpet av de siste 12 månedene. I januar 2021 var anslaget for break-even 73 prosent, 9 prosentpoeng lavere enn i dag.
- Belegget hos de sentrene som også rapporterte tall for 12 måneder siden**, har falt fra 80 til 73 prosent i denne perioden. Aggregert har disse sentrene økt kapasiteten med 2 prosent i denne perioden, mens antall medlemmer har falt med 7 prosent. Det er nærmere halvparten av sentrene som melder om færre medlemmer sammenlignet med januar 2024, mens 28 prosent har flere medlemmer og 26 prosent har uendret antall medlemmer.

**Det er stor samvariasjon mellom belegg og antall år i drift.** Undersøkelsen avdekker at andelen som driver lønnsomt er høyere for sentrene som har holdt åpent i mer enn 2 år. Det er kun hvert femte senter som har holdt åpent i mindre enn to år driver lønnsomt. For sentrene som har holdt åpent i mer enn to år, driver halvparten av sentrene lønnsomt (målt som at belegget er høyere enn aktørenes egne anslag på break-even belegg).

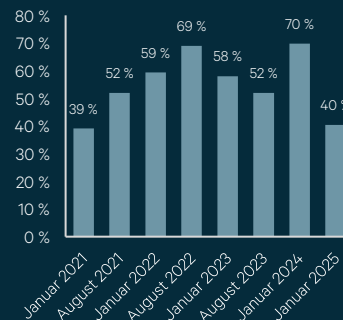
Dersom man ser på regnskapstallene historisk, er det bortimot ingen som har klart å skape positivt driftsresultat, til tross for at mange aktører har rapportert at de har høyt nok belegg til å drive lønnsomt.

Det kan ha sammenheng med forstyrrelser under pandemien, store kostnadsøvraskelser og at det tar tid å skape lønnsomhet.

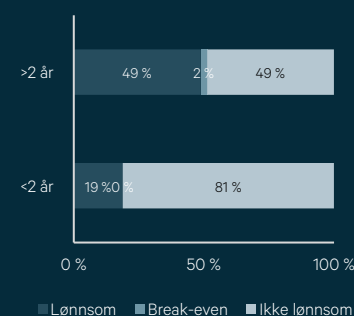
Faktisk belegg vs. break-even belegg for sentrene\*



Andel av sentrene med belegg i lønnsomt terreng



Andel senter med lønnsom drift vs. antall år siden åpning



\*Hver stolpe representerer ett senter

Kilde: UNION

# Prisene øker, men RevPAD faller

**Gjennomsnittlig pris for medlemskap varierer betydelig** mellom aktørene. Dette henger i stor grad sammen med konsept, beliggenhet og hvilke tjenester som er inkludert i medlemskapet.

Gjennomsnittlig pris for et privat kontormedlemskap i Stor-Oslo er 8 100 NOK/måned (medianpris er 6 900 NOK/måned). Dette er omtrent 3 prosent høyere enn for ett år siden.

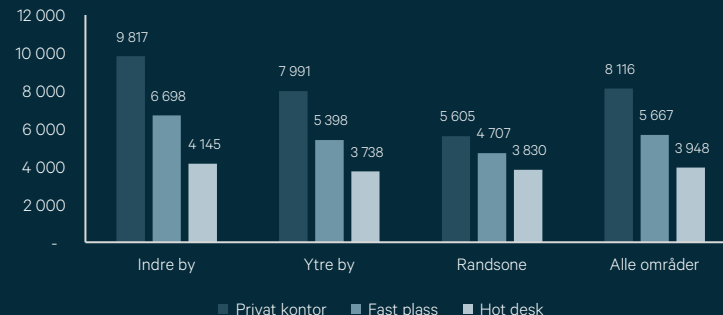
Til sammenligning har markedisleien for kontorlokaler i Oslo økt med omtrent 3 prosent det siste året, mens leieprisene i løpende leiekontrakter (som reguleres 100 prosent med november-KPI) har økt med 2,4 prosent.

**Tilleggstjenester utgjør i gjennomsnitt 15 prosent av omsetningen.** Her er det store variasjoner mellom aktørene og sentrene, og svarene strekker seg fra 0 til 30 prosent.

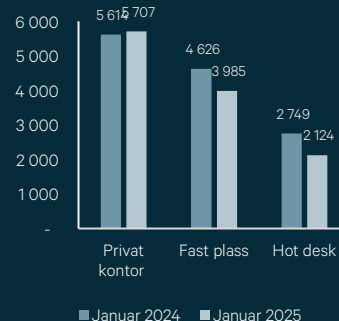
- 63 prosent av sentrene i undersøkelsen tilbyr resepsjon som en del av medlemskapet, mens bare 5 prosent tilbyr sekretærtjenester.
- 63 prosent av sentrene i undersøkelsen tilbyr fri bruk av møterom gjennom medlemskap (gjelder som regel ikke hot desk-medlemskap).

**RevPAD – revenue per available desk**, eller inntekt per tilgjengelig kontor plass, viser at inntjeningen har falt. For hele markedet i Stor-Oslo beregner vi RevPAD til 5 707 for private kontorer, 3 985 for faste plasser og 2 124 for hot desks. Dette er en nedgang på 9 prosent for private kontorer og hele 14 prosent for faste plasser. Inntjeningen har falt enda mer for hot desk. Men disse medlemskapene utgjør kun en liten del av den totale kapasiteten, og det er ikke alle aktører som ikke rapporterer belegg for disse plassene. Dermed bør tallene tolkes med forsiktighet.

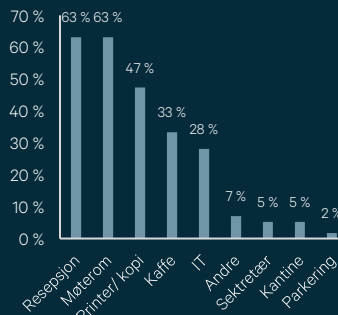
**Gjennomsnittlig pris for medlemskap**  
(per medlem/mnd.)



**«RevPAD»**  
Revenue per available desk



**Tilleggstjenester**  
Som er inkludert i medlemskapet\*



# Hva er viktigst ved nyetablering?

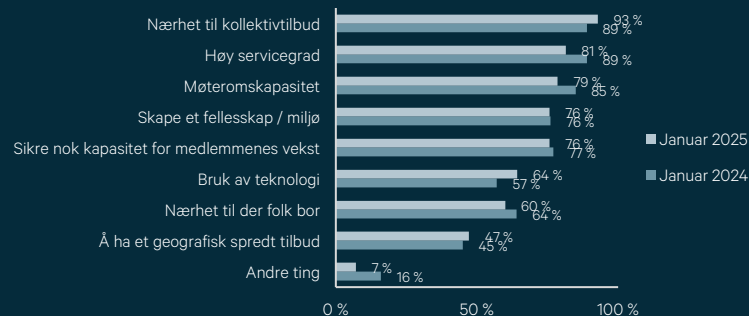
**Aktørene mener at nærhet til** kollektivtilbud er det absolutt viktigste i konkurransen om medlemmene. Dette har også blitt stadig viktigere for aktørene i undersøkelsen. Deretter er servicegrad det nest viktigste. Møteromskapasitet er fremdeles blant de viktigste faktorene som trekkes frem, men virker ikke like viktig som tidligere. Aktørene er også svært opptatt av å sikre at de har nok kapasitet for at medlemmene kan vokse, slik at de slipper å flytte på grunn av plassmangel.

Det er svært varierende fra aktør til aktør hvor opptatt de er av å ha senter i nærheten av der folk bor. Noen aktører ønsker kun å etablere seg i sentrum, mens andre har en strategi om å være til stede ved ulike kollektivknutepunkt i Stor-Oslo.

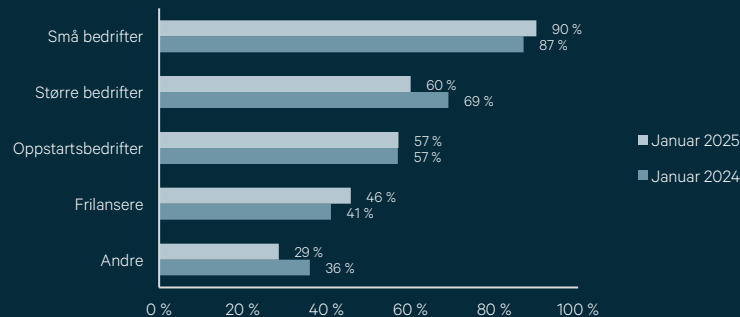
## Det er store forskjeller mellom aktørene hvilke målgrupper de retter seg mot:

- Ni av ti aktører mener små bedrifter er blant de viktigste målgruppene
- Seks av ti aktører oppgir at større bedrifter er en viktig målgruppe, noe færre enn forrige undersøkelse.
- Omtrent halvparten mener at oppstartsbedrifter og frilansere er den viktigste målgruppen.

## Hvor viktig er følgende for aktørene?\*



## Målgrupper\*



\*Aktørene har rangert de ulike fra 1-5, fra ubetydelig til svært viktig. Andel er beregnet ut i fra maksimal poengsum dersom alle hadde oppgitt for eksempel «nærhet til kollektivtilbud» eller «små bedrifter» som «svært viktig».

Kilde: UNION

# Utfordringer og vekstplaner

**Aktørene har delte meninger** om hvilke utfordringer de opplever i dagens marked:

- **Økte kostnader** har lenge vært den største bekymringen blant aktørene. For to år siden oppga hele 95 prosent av aktørene dette som den største utfordringen i markedet. Nå er det «bare» to av tre aktører som opplever økte kostnader som en utfordring.
- **Få henvendelser fra nye medlemmer kombinert med overetablering**, har blitt en stadig større bekymring blant aktørene. Noen aktører påpeker at det er krevende å oppnå tilstrekkelig høye medlemspriser, da enkelte aktører selger medlemskapene «for billig».
- Halvparten av aktørene påpeker større **konkurransen med «vanlige kontorlokaler»**, da fleksibiliteten i tradisjonelle leiekontrakter har økt. For to år siden var det kun 16 prosent av aktørene som trakk frem denne utfordringen.
- Ellers er det færre aktører som melder som at det er utfordrende å finne lokaler, og ingen opplever lenger at det er mangel på arbeidskraft.

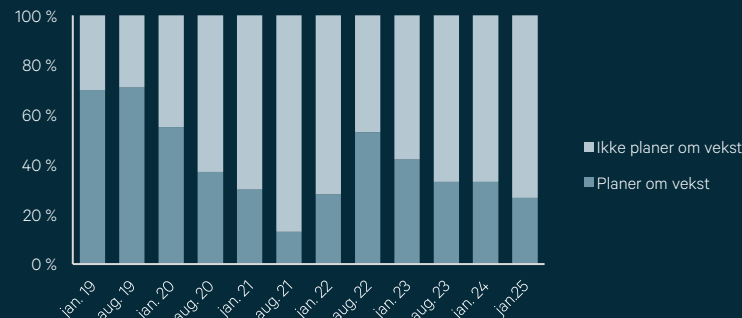
**Omtrent hver fjerde aktør** i undersøkelsen har planer om å åpne nye senter eller utvide eksisterende areal det kommende året, men det er ikke alle som har konkrete ting å vise til.

Det er ingen aktører som har konkrete planer om å legge ned eksisterende senter.

Hvilke utfordringer opplever dere i markedet?\*



Vekstplaner neste 12 måneder og utvikling i belegg



\*Aktørene har rangert de ulike utfordringene. Andelen er beregnet ut fra maksimal poengsum, dersom alle aktørene har rangert for eksempel «økte kostnader» som en utfordring.







**UNION**

SKAPER VERDIER AV EIENDOM