



# Coworki – przyszłość biur

**O nowych trendach w coworkach, o tym, jak pandemia przyspieszyła rozwój tego rynku i jakie zmiany na nim zaszły, a co pozostaje niezmiennie, opowiada Magdalena Kowalewska, Country Manager Operations Poland, IMMOFINANZ.**



Mijają dwa miesiące, od kiedy weszliśmy na stołeczny rynek biurowy z naszą nową ofertą produktów elastycznych, mycowork oraz myoffice. Z perspektywy tego okresu możemy podzielić się pierwszymi wnioskami, które w dużej mierze potwierdzają to, co zakładaliśmy, myśląc o tworzeniu nowej oferty.

Schemat naszych produktów biurowych tworzyliśmy już przed pandemią, a wydarzenia ostatnich niemal osiemnastu miesięcy tylko potwierdziły słuszność naszej strategii. Kryzys bowiem przyspieszył istniejące trendy w sektorze biurowym, gdzie znacząco wzrosło tempo cyfryzacji, ponieważ wielu pracowników musiało z dnia na dzień zacząć pracować z domu. Aktualnie sytuacja ta ulega zmianie, gdyż dostrzegamy, że firmy wracają coraz chętniej do pracy stacjonarnej. Tym bardziej powroty do biura wzmac-

niają chęć najemców do większej elastyczności. I tutaj pojawia się my, przygotowani od dwóch miesięcy na tę sytuację z odpowiednią ofertą – naszymi elastycznymi produktami pod marką myhive.

## Nie wystarczy być tylko operatorem coworków

Co więcej, uważamy, że aby osiągnąć sukces w tym segmencie rynku, nie wystarczy być tylko operatorem coworków. W najlepszej sytuacji znajdują się ci, którzy są zarówno operatorami, jak i właścicielami budynków, w których będą one otwierane. Przy takim rozwiązaniu można bowiem proponować oferty łączone – tradycyjnego najmu z elastycznym. To z kolei w naszym przekonaniu będzie jednym z najbardziej wyrazistych trendów w sektorze. Sami już to dostrzegamy po zapytaniach, które otrzymujemy.

Wiele z nich dotyczy naszych aktualnych najemców, którzy są z nami od lat, wynajmując powierzchnie w tradycyjny sposób. Znamy naszą markę myhive, wiedzą, z czym ona się wiąże, czego od strony jakości mogą się po niej spodziewać. Dlatego w momencie ich organicznego rozwoju, czy też bieżących projektów, które wpływają na wielkość zespołu, wracają do nas, wynajmując nasze powierzchnie coworkingowe, na taki okres, na jaki potrzebują. Takie scenariusze to typowe „win – win”, czyli idealne rozwiązanie dla obu stron. Nasi klienci bowiem mogą korzystać z elastyczności, co jest dla nich bardziej opłacalne, my zaś z jednej strony zapewniamy nasze powierzchnie mycowork, z drugiej pokazujemy klientowi, że jako właściciel pokazanego portfela biurowego w stolicy, ciągle się rozwijamy i możemy oferować najnowsze rozwiązania, zgodnie ze zmieniającym się rynkiem.

## Więcej niż biurko

Warto także podkreślić, że korzystający na co dzień z coworków oczekują od operatorów znacznie

więcej niż tylko samego biurka. Często zdarza się, że praca sama w sobie na takich powierzchniach jest „tylko” wartością dodaną. Największe znaczenie ma bowiem to, że przebywanie w środowisku różnorodnych ludzi, sprzyja mocno nawiązywaniu więzi i relacji biznesowych. Jest to doskonała platforma do networking-u i tzw. business developmentu. Dlatego też oczekuje się, że operator będzie dodatkowo dbał o swoich najemców, organizując pakiet tzw. atrakcji dodatkowych, wpływających na zawiązywanie relacji. Stąd też w kontekście trendów w sektorze, jeszcze bardziej będzie rosło znaczenie Community Managera. Jego rola jest i będzie nie do przecenienia, a oryginalność proponowanych szkoleń, eventów czy form zagospodarowania czasu, nawet tego po pracy, będzie coraz bardziej oczekiwana.

## Pionierzy

Ponadto, w naszym przekonaniu coworki, to nie jedyny produkt elastyczny, który będzie się rozwijał

w najbliższych latach. Równoległe do naszych mycowork wdrożyliśmy na rynek produkt o nazwie myoffice, będąc pionierem w tym segmencie – czyli gotowych całych, prywatnych biur, dostępnych dla najemcy od jednego miesiąca. Design tych powierzchni opiera się na filarach designu marki myhive. Jakość mebli i proponowanych rozwiązań wpływających na komfort pracy jest dokładnie taki jak w przypadku naszych mycowork. Na ten moment nie mamy konkurencji w przypadku tego konkretnego produktu, próg wejścia w taki biznes jest bowiem wysoki. Po raz kolejny o naszej przewadze świadczy fakt, że będąc właścicielem sporego portfela nieruchomości biurowych, możemy na bieżąco reagować na trendy. A chęć wynajmu gotowych biur w krótkoterminowym okresie, to na tyle łakomy kąsek dla potencjalnych najemców, że z chęcią będą z tej nowej opcji korzystali. Dlatego też planujemy rozwijanie myoffice w ramach naszego całego portfela myhive w Polsce.