



Regus er europæisk markedsleder og sælger blandt andet på, at kunderne har mulighed for at bruge kontorer i flere forskellige lande. Her et af selskabets mere fancy kontorhoteller i London. Foto: Scampix

Europæiske kontorhoteller oplever stigende belægning og udlejningspriser, viser en ny undersøgelse. Mange udbydere – ikke mindst i Danmark – pønser på at udvide kapaciteten.

# Tomgangen i kontorhoteller falder

Af Sten Thorup Kristensen

Selv om der hele tiden skyder nye kontorhoteller op, går udbuddet af nye kontorpladser i dem langsommere end efterspørgslen. Det summer sammen til faldende tomgang i kontorhotellerne – både herhjemme og på europæisk plan.

Det viser en ny analyse fra MatchOffice. Analysen er baseret på besvarelser fra cirka 700 kontorhoteller i 49 lande, og 79,5 procent af dem oplyser, at de har en belægningsprocent på 70 procent eller mere. Sidste år var det 72,6 procent, der havde en belægning på det niveau.

62,2 procent har også en belægningsprocent på mere end 80 procent, mod 55,7 procent sidste år. Ifølge Jakob Dalhoff, adm. direktør i Matchoffice, kan man som en tommelfingerregel regne med, at kontorhotellerne har break even ved en belægningsprocent på 75 procent.

Målt på tommelfingerreglen er der altså et flertal af kontorhotellerne i Europa, som i disse år kommer ud med gode bundlinjer. Og da der ifølge undersøgelsen samtidig er en forventning om både højere belægning og højere lejemniveauer, er mange også fristede til

at udvide, ligesom nye spillere er på vej ind i markedet.

## Trends på arbejdsmarkedet

"I mange områder, specielt i store byer, typisk hovedstæder, har der været større efterspørgsel efter kontorhoteller end det egentlige udbud. Vi kan se, at flere kontorhoteloperatører planlægger at udvide deres eksisterende centre eller at åbne nye, så de kan matche efterspørgslen," siger Jakob Dalhoff. Han vurderer, at det ikke blot er konjunkturer, men også nogle overordnede trends på arbejdsmarkedet, der giver kontorhotellerne medvind.

"Mindre konsulentvirksomheder sælger deres ydelser til store virksomheder, i stedet for at de store virksomheder selv ansætter medarbejdere. Virksomheder hyrer altså i højere grad eksperter, konsulenter med mere ind for at løse en specifik opgave, eller for en begrænset tidsperiode. Dette ser vi i udstrakt grad i USA, og det begynder også at vise sig i Danmark," siger Jakob Dalhoff.

For de små konsulentvirksomheder, der ofte kun består af ejerne, er en ekstrem fleksibilitet afgørende. De forventer ikke nødvendigvis, at virksomheden skal være i markedet længe, og de vil ikke binde ressourcer i de fysiske rammer. I stedet er det oplagt for dem at flytte ind i et kontorhotel.

“ Vi kan se, at flere kontorhoteloperatører planlægger at udvide deres eksisterende centre eller at åbne nye, så de kan matche efterspørgslen

Jakob Dalhoff,  
adm. direktør  
i MatchOffice

## Plads til mange flere

I Danmark er det 84,7 procent af kontorhotellerne, mod 77,3 procent sidste år, der har en belægning på over 70 procent. Der er altså en højere belægningsprocent i Danmark end i Europa som helhed, men det skal ifølge Jakob Dalhoff også ses i lyset af, at markedet herhjemme endnu ikke er så modent, som det generelt er i vores sydlige nabolande og i Storbritannien.

Men det kan være et spørgsmål om tid, før forskellen er udlignet, for en række aktører – fra små opstartsvirksomheder til store, etablerede ejendomselskaber – er gået ind i segmentet. Også den internationale kæde Regus, der allerede har 17 ejendomme i Storkøbenhavn, har mod på mere.

"Vi ser et stigende marked i København, så vi er hele tiden på udkig efter muligheder for at ekspandere. Vi mener, der er mulighed for mange flere kontorhoteller i København også," siger country manager Peter Møller, der i den sammenhæng ikke ser det som nogen barriere, at det igen er blevet dyrt at købe kontorejendomme med de bedste beliggenheder.

"Priserne er markedsdiktterede, og det sætter også huslejeniveauet. På baggrund af det kalkulerer vi vores forretning. Det er klart, at hvis du vil bo på Rådhuspladsen, koster det mere end at bo i Søborg," siger Peter Møller.