

全球估值最高的独角兽 WeWork 轰然倒下 共享办公无神话？

“向 WeWork 投资之举是愚蠢的。”曾经坚定看好、最后血本无归，软银创始人孙正义曾将 WeWork 视为下一个“阿里巴巴”，如今一切化为泡影。

WeWork 曾是全球估值最高的独角兽，2019 年的上市闹剧和软银救火还历历在目。但挣扎了四年之后，WeWork 最终还是走到了破产这一步。经历了新冠疫情、远程办公的环境挤压，共享办公一路从高光到失色。

估值清零

传闻落地。当地时间 11 月 6 日，WeWork 依据美国《破产法》第 11 章，正式在新泽西州申请了破产保护。至此，这个昔日明星独角兽黯然告别。

事实上，WeWork 的破产已酝酿很久。今年 4 月，WeWork 因股价连续 30 个交易日低于 1 美元，而收到了纽交所发出的退市警告。5 月，被寄予厚望的 CEO Sandeep Mathrani 宣布离职。

8 月，WeWork 发出持续经营预警，股价再次大幅下跌至每股 13 美分左右。同时，WeWork 宣布，因为在董事会治理和公司的战略与战术方向上存在重大分歧，公司的四位董事会成员辞职。随后 WeWork 任命了四位在指导复杂的企业违约和破产方面拥有经验的新董事，显然是为即将到来的破产作准备。

至今 WeWork 身上背负着上百亿美元的债务，其中包括 29 亿美元的净长期债务和 130 亿美元的长期租约。在 2022 年以来，WeWork 一直在与债权人谈判债务重组，破产是落实债务重组的手段。

WeWork 在 11 月 6 日的声明中表示，公司已与 92% 的担保票据持有人签订了重组支持协议 (RSA)，以大幅减少公司现有的融资债务并加快重组进程。

对 WeWork 来说，申请破产最大的好处是可以一举甩掉最大的包袱——长期租约。作为破产申请的一部分，WeWork 已向法院要求，允许它拒绝继续租赁那些几乎不可能盈利的办公空间。

值得一提的是，WeWork 破产对其中国市场并未有明显冲击。WeWork 中国方面回应称，WeWork 中国早在 2020 年末便与 WeWork 分离，WeWork 中国是一个独立品牌，目前已成为一家专注于在中国市场提供高品质的灵活办公空间和综合性办公服务的公司。

“我们拥有独立经营和管理能力，而非 WeWork 的分公司或子公司，更不会参与此次美国和加拿大正在发生的战略重组过程。因此，WeWork 全球其他区域的任何经营情况对 WeWork 中国都不将产生任何影响。”

从未盈利

WeWork 的创业故事早已为人熟知。2010 年，WeWork 在纽约以共享办公空间起家，凭借着共享经济浪潮一度席卷全球，备受多家风投机构追捧。资料显示，软银集团旗下愿景基金自 WeWork 融资开始，就疯狂地进行下注，投资总额超过了 106.5 亿美元。

巅峰时，WeWork 估值高达 470 亿美元，被认为是继 Uber 之后的美股第二大 IPO。2019 年，WeWork 原本计划以 500 亿美元的估值风光上市，却因为上市而暴露出巨大的管理问题，于一夕之间彻底崩塌。

彼时随着招股书发布，WeWork 不为人知的一面浮现——自成立以来，WeWork 从未实现盈利，完全依靠投资输血。招股书显示，仅 2016 年到 2018 年就亏损超过 30 亿美元，2019 年上半年更是亏损 9 亿美元。由 WeWork 改组的 We Company 已经背负了 60 多亿美元的债务。

质疑铺天盖地，WeWork 的估值短短六周缩水至 100 亿美元，只好匆匆中止 IPO。此后，公司经历了辞退创始人、大规模裁员、降低租金、卖身筹钱等自救方式，但收效甚微。

随后的四年，软银为了挽救 WeWork 可以说使出了浑身解数，为此不惜继续注资数十亿美元。2021 年软银成功通过 SPAC 把 WeWork 送上市，看似救火成功了。

可悲剧并没有结束。WeWork 上市以后继续连年巨亏，资产负债表继续恶化。根据近三年财报，



商报图形 秦刚 制

2021 年，WeWork 营收 25.7 亿美元，净亏损约为 44.4 亿美元；2022 年营收约 32.5 亿美元，净亏损约 22.9 亿美元。到了今年上半年，公司营收 16.9 亿美元，净亏损达到近 7 亿美元。

公司股价同样惨烈。WeWork 上市时市值 80 亿美元，现在已跌至不到 4500 万美元，不足巅峰时期的零头。孙正义也没有及时离场，最终造成了巨额的亏损。孙正义就这笔投资公开道歉称，自己对 WeWork 的投资是“愚蠢的”。

难以上岸

为何曾经名噪一时，如今却估值清零、申请破产了呢？官方如此解释：“商业房地产供应过剩、灵活办公空间的市场竞争加剧以及不确定的经济状况损害了该公司的业绩。”

然而，共享经济不是一门烧钱的生意，更是未经证实的商业模式。现实中，空置率过高，无法摆脱亏损，迟迟难以盈利“上岸”成为行业普遍状况。

“共享办公的商业模式主要依赖赚取空间的单位面积。一旦竞争激烈，就很难维持盈利。在这样的情况下，尽管行业内企业在不断努力提高效率和减少成本，但是由于市场上存在过度供应和价格战等因素，这些举措并没有带来明显的改善。”IPG 中国首席经济学家柏文喜表示。

相较其他“共享经济”的轻资产运营，WeWork 属于重资产业态，它首先需要垫付钱，从房东手里拿下房子的长期使用权，然后通过向企业和个人短期租赁赚取差价，而这种模式则相当依赖现金流。

在共享办公领域，WeWork 的处境并非个案。国内主流玩家中，优客工场、筑梦之星、办伴等企业

至今未实现盈利。其中，成立 8 年多、被视为中国版 WeWork 的优客工场最为窘迫。天眼查显示，自 7 月开始，优客工场被列入被执行人次数多达五次，创始人毛大庆因此被限制高消费。

不过，BBC 报道认为，WeWork 的失败并不意味着共享办公空间这种商业模式行不通，如 WeWork 的竞争对手 IWG 8 月宣布今年上半年利润飙升 48%。

柏文喜认为，共享办公的未来是毋庸置疑的，而且市场需求是真实存在的，尤其是对一些创业类企业和小微企业更是如此，但在实践中似乎并没有跑通，也就是持续亏损和不赚钱，导致其无法继续玩下去，这当然和之前资本过度追捧之下的行业过热与估值过高问题有关，但也要求行业再度理性回归到以现金流和盈利为中心的模式。

新闻纵深

共享经济路在何方？

共享经济是近年来兴起的一种经济模式，它通过互联网和移动技术，将闲置资源进行共享和利用，从而实现资源的高效利用和经济的可持续发展。共享经济的出现，改变了传统经济模式，给人们的生活带来了诸多便利和机遇。

共享经济虽已经取得了一定的成就，但仍然存在一些问题和挑战。例如，共享经济平台的信任问题、数据隐私问题等。因此，共享经济需要不断创新和发展，引入更先进的技术和管理模式，提升用户体验和服务质量。那么，共享办公行业的前景如何？

首先，共享办公行业具有巨大的市场潜力。随着经济的快速发展和城市人口的增加，越来越多的人选择创业或自由职业，对办公空间的需求随之增加。共享办公空间的灵活性和低成本优势吸引了大量的创业者和自由职业者入驻，这使得共享办公行业的市场规模不断扩大。

其次，共享办公行业的发展受到政策的支持。在许多国家和地区，政府纷纷出台了一系列支持共享办公行业发展的政策和措施。这些政策包括减税优惠、土地资源的供给和金融支持等，为共享办公行业的发展提供了有力的支持。政府的支持将进一步推动共享办公行业的发展，为行业的繁荣创造了有利条件。

再次，共享办公行业的创新和多元化为其带来了广阔的发展空间。共享办公空间不再仅仅是提供工位和会议室，而是逐渐发展成为一个集合了各种服务和资源的综合性平台。例如，一些共享办公空间提供了创业培训、投融资服务、社交活动等，为入驻企业提供更多的增值服务。这种创新和多元化的发展模式将进一步满足用户的需求，提高共享办公行业的竞争力。

不可否认，共享办公行业也面临着一些挑战。首先是市场竞争的加剧。随着共享办公行业的迅速发展，市场上涌现出了越来越多的竞争者，使得市场竞争日益激烈。在这种情况下，共享办公企业需要不断提升自身的服务质量和竞争力，才能在激烈的竞争中脱颖而出。其次是用户需求的多样化。不同的企业和个人对共享办公空间的需求各不相同，共享办公企业需要灵活满足不同用户的需求，才能保持持续的发展。

据北京商报、新浪财经