

长期征集企业孵化器（众创空间）场地资源，践行企业孵化器（众创空间）新模式：孵化服务+股权投资+科技成果转化。



不久前，某全国知名的企业孵化机构发布：长期寻找陕西西安的企业孵化器（众创空间）场地资源。

经过深入沟通，笔者了解到该机构的基本合作方式是这样的：

场地业主，负责提供场地、负责装修、负责购买办公家具。

他们，负责运营、负责人员费用、负责提供投资资源。

收益：场地出租收益+政府补贴+孵化服务收益+股权投资收益+科技成果转化收益。

收益分成：业主必然占大部分收益，他们占小部分收益。

场地要求：面积不低于5千平方米，地段不要太偏。政府最新政策：对5千平方米以上的示范众创空间和科技企业孵化器有较大扶持。从人员成本上分析，运营5千平方米的孵化器（众创空间）和运营1千平方米的孵化器（众创空间）的人力成本差不多。地段太偏，即使免费，创客或企业也不愿意入驻。

他们的经营理念是这样的：

- 1、企业孵化器（众创空间），最简单可见的收益来自于场地出租，后期收益来自于孵化服务、股权投资、科技成果转化。他们看重的是后期收益。
 - 2、企业孵化器（众创空间）的员工，既是业主场地的出租人员，也是孵化器的运营人员，一定是复合型人才。
 - 3、企业孵化器（众创空间），在硬件上有产业地产的属性，在软件上有企业服务（企服）的属性。
 - 4、企业孵化器（众创空间），必将长期存在，而且大有可为。
-

谈到创业孵化的心路历程：

他们历经了孵化器（众创空间）大热阶段、反思阶段和理性阶段，致力于探索场地方（业主）、运营方、创业团队的多赢，不提倡对赌，明确反对零和博弈。

他们坚决不当二房东，坚持不向业主支付场地租赁费，只合作。二房东模式其实就是运营方主动替业主扛风险，而自己的收益又没有明显放大。二房东模式，运营方从业主处整租房屋，招租时和租户一间一间落实入驻事宜，存在极大的不确定性和出租空档期，很容易赔钱，因而不可取。

对于政府补贴，他们的态度非常明确：企业首先要向市场要效益。政补贴只是锦上添花，有，更好；没有，不必刻意追求，顺其自然。

他们长期寻找征集筛选陕西西安的企业孵化器（众创空间）场地资源，希望持续为业主的场地赋能，提高入驻率，增加附加收益。

