



作为一个联合办公室，“新单位”地处市区，比其他创意园区的交通更为方便，而且，它出租的不是办公室，而是工位，即办公桌和椅子。

“新单位”是个什么单位？ 租办公室不如租办公桌

不同的创意公司和创业者在同一个办公室里办公，“新单位”的发起者认为自己做的不是房地产，而是创业社区。



文/文莉莎 图/沈煜

从创建的第一天开始，陈叙就在讲故事。第一个故事是关于她和她的另两位合伙人：刘妍和阿角。

刘妍和阿角都是陕西人，却相识于荷兰鹿特丹举办的一次电子艺术节。那时候，刘妍在荷兰做艺术管理，阿角是一名

有IT技术背景的策展人，从此，这两个老乡一直保持着联系。2008年，刘妍回国，定居上海，邀请阿角联合经营“三术沙龙”——艺术、技术、学术，以不同专业背景的创意人士和大学生为对象，鼓励跨界交流。

联合办公室的点子可以算是在陈叙家客厅和刘妍家书房产生的。因为一度深受没单位的苦，刘妍决定把这个地方就叫“新单位”。

陈叙和刘妍的交集则是在一次于北京举办的创意产业联盟的论坛上。在英国时，陈叙学的是创意产业，毕业后曾经跟随《创意经济》的作者约翰·霍金斯一起工作，一直对国内的创意生态非常关注。论坛上，两个女人一见如故，更巧的是，她们居然住在上海的同一个小区。

“联合办公室的点子可以算是在我家客厅和她家书产生的。”陈叙说，认识刘妍后，她们先是通过网络交流。刘妍会谈及“三术沙龙”的困境，因为没有固定的场地，每次活动都像打游击，有时刚刚交钱预定了一个画廊，国际交流团队的来华时间又变了。而陈叙会说，她很想经营一家本土的创意产业空间，正在寻找合适的项目。后来，她们嫌打字太麻烦，干脆面对面聊，“要么我去她家，要么她来我家，反正只隔着一条路。”

聊着聊着，便聊到了在美国迅速蔓延的一种新型的工作方式——co-working（联合办公），表面上，是一群自由职业者不愿忍受长期的孤独的工作状态，共同分享亦分担一个办公空间，本质上，却强调共处这个空间的人相处交流合作，形成一个志同道合且从中能够产生新价值的实体社区。较早成立并发展良好的例子有位于旧金山的Citizen Space，费城的Indyhall和纽约的New Work City。

那时，他们为这个计划中的空间起过

很多名字。刘妍感慨，刚回国那几年，为了孩子，她当了五年的全职太太，深受没单位的苦，这个地方就叫“新单位”吧，让所有没单位的创业者都感受到有单位的归属感。

新单位的关注点在人，目标是做社区，而不是房地产，因此，并不是把空间租出去就完事了。

和所有创业者一样，定位于为创业者提供新型空间的新单位，初期的故事也颇为不易。它的第一个地方位于长宁区映象创意工厂，那是一片由国营塑料厂的老厂房改造而成的loft园区。

通过朋友介绍，陈叙租下了一位摄影师的200多平方米的工作室，简单地装修后，就开始找人入驻。他们用了自己最擅长的方式——开沙龙，希望园区内的其他创意机构的成员来参加，大家交流心得。结果，发出了一叠邀请函，却只有隔壁一家创意公司露面。

如此，只好接着办活动，连续几周后，客户陆续进场了，但全是老外。这个结果不是他们想要的。陈叙一再强调，他们认为创意产业的原动力在于个人和小团体，他们的关注点在人，目标是做社区，而不是房地产，因此，并不是把空间租出去就完事了，“一个本土创意产业空间，如果全是老外，那是不健康的。”

“我们是不是高估了他人分享的意愿？”阿角也开始反思。在国外，联合办公室往往是一个非常开阔的空间，但人们之间的社交很积极主动。可在中国，把两三个陌生人放在一个房间内办公，他们一天也谈不上几句话。

新单位应该扎到更有分享欲求的环境中，或者自己先搭建出这样的社区，把实用的信息推送给有信息需求的人，让分享、互动意愿强烈的群体有处可循，主动上门。

这两步是同时迈出的。陈叙又开始找地方了。这一次，他们定了三条标准：第一，不超过300平方米的空间；第二，交



“新单位”每个椅子会员的租金为每月500元，桌子会员为每月2500元，对于创业小公司和自由职业者颇具吸引力。

通便利；第三，周边环境较好。于是，就有了现在新单位的大本营——一幢位于旧上海法租界中心地带、6层楼的老房子。

与创意园区相比，这里更加贴合生活的节奏，多了份城市的烟火味。

同时，刘妍也着力开始营造社区氛围。新单位有意把一楼设计成咖啡馆的模样。推门而入，一边靠墙摆着沙发，一边是简易的长排工作桌。平时，偶尔会有路人进来喝杯咖啡；周六日则会在这里办些有关设计、网络、生活创意方面的沙龙。

两个女孩子承包了这里的咖啡供应，价格与一般的咖啡馆相当，如果搞活动，她们则担任入场接待和饮料服务。

前台是一位瘦弱干净的男孩，除了负责招呼来客，帮客户收发快递、订外卖之外，还负责客户之间的联络，把每个入驻的“新同事”的基本情况写在黑板上——做什么项目，到了哪个阶段，需要什么帮

助……陈叙说，为了把场子炒热，她和另两位合伙人还利用自己的人脉组织了环保、设计、编程等项目，吸引有兴趣的人来加入。

新单位目前的收入来源仍然是工作位出租，分为椅子会员和桌子会员；未来则会接受咨询的费用打包在办公空间租金里。

现阶段，新单位的主要收入来源仍然是工作位出租，二至六层共有18张独立的办公桌和4个会议室。大体上，他们分为椅子会员和桌子会员。椅子会员即流动会员，只能周一至周五过来，来了之后哪有空位就坐哪，如果楼上的办公区没有位置了，就只能坐一楼大厅；桌子会员即固定会员，不管来不来，都会为其保留一个位置。椅子会员的租金为每月500元；桌子会员为每月2500元。现有的会员都可以免费使用会议室，但如果要邀请其他人来一场“头脑风暴”，则需要支付每人每小时15元的会议设施使用费。

如今，上海大部分创意园区的租金价格大约是每天每平方米3—5元，以70平方米起租面积计算，租户每月需要支付至少6000元。单个自由职业者和创业者通常用不了这么大面积。相比之下，新单位的确颇有吸引力。

而对于新单位而言，这一价格恰好是收支平衡。陈叙说，他们希望以此来保持总店的流动性，不赔本就行。另两家分店就会有选择、有指导地吸引客户，“一家定位于绿色环保类，一家定位于建筑设计类”。

至于新单位未来的故事，不久即将上演的篇章叫“新顾问”。“我接触了很多老外，他们都看中了上海潜在的创意产业机遇和某些可能性，却不怎么了解这座城市的产业政策、商业成本等细节，要么毫无方向跑来抓瞎，要么只能在老外圈子里打听消息。”刘妍认为，这就是新单位的新机会。

新单位的三位合伙人都从事过创意

产业的经营管理，亲力亲为过每个环节和步骤。三年来，通过入驻体验过新单位服务的超过200人，通过网络关注新单位的有8000—10000人，他们几乎都是与创意产业有关的鲜活的案例。新单位计划将他们统统纳入自己的顾问团。

每个“新单位”成员都可以成为“新顾问”，每个月贡献2—4小时，作为顾问或者导师专门为“新单位”社区服务。比如，介绍项目、客户资源或者是提供商业战略、技术咨询和指导，用以解决上述老外的需求或者其他正被某个环节困扰的人。接受咨询的费用打包在办公空间租金里。

寻找联合办公室的5个要素

现在大多大城市都至少有一个联合办公的地方。怎样在众多种类的联合办公室中找到适合你的地方呢？

1. 想和什么人一起工作？

联合办公室中有许多不同的人，作家、设计师、软件和游戏程序员、女商人、工作时间带小孩的企业家，你每天将有8小时和他们在一起工作。

2. 需要怎样的工作环境？

联合办公室里是否有咖啡机、冰箱、打印机、传真机、大容量存储设备、会议室、开放式座位区等硬件设施，后几样还得问问，需要使用时应在多少小时之前预订。

3. 成本如何，有哪些不同的选择？

大多数联合办公环境有一系列选项给企业提供，拿出租时间来说，临时按小时租用、每周特定时间租用和长期租用都可以。如果你有雇员，问一下是否提供团队方案，这些方案能否满足你的团队工作需求。可能的话，先试着和原住民一起工作几个小时再作决定。

4. 气氛如何？

亲自考察一下人们友好与否，协作程度和工作效率，精神状态率等，联合办公本身不正式，也许会有点吵，除非你和你的全体雇员都喜欢在吵闹环境办公，你应该选择一个不容易被分散注意力的地方。

5. 有额外的助力吗？

在某些联合办公的地方，有创业加速器、商业孵化器、专注于某些领域的赞助商、当地大学等等帮助企业发展的项目和机构，这些对于新公司是一笔巨大的财富。