

MET 'MAXIMIZING VALUE' ALS BELOFTE BLAAST OFFICE IMPROVERS KANTOREN NIEUW LEVEN IN

Het maximaliseren van de huuropbrengst en in het verlengde daarvan de waarde van het pand. Dat is wat Office Improvers kantooireigenaren te bieden heeft. Founder en mede-eigenaar **Remco Boelens** blikt terug op de roerige start, aan de vooravond van de coronapandemie, én analyseert waar **Offices Improvers** nu staat, met alweer negen vestigingen.



Bij onder andere de Koninklijke Jaarbeurs, Regus en het Nieuwe Kantoor (HNK), had Boelens een schat aan kennis en ervaring opgedaan op het gebied van hospitality en de exploitatie van commercieel vastgoed, toen hij in september 2019 samen met John Milhado besloot een eigen bedrijf te beginnen: Office Improvers. 'We zijn nog steeds content met die naam, omdat-ie de lading heel goed dekt. Wat we doen is de huuropbrengsten en de waarde van kantoren verbeteren, door te investeren in een optimaal ingerichte en efficiënt gerunde community area op de begane grond. We hebben de afgelopen jaren bewezen dat we daar als geen ander het verschil kunnen maken.'

ECHTE SHOWCASE

Eerst terug naar eind 2019, een periode die alarmbellen doet rinkelen want een paar maanden later sloeg de coronapandemie toe. Boelens: 'We zaten met vier kantoren al in de contractfase, toen iedereen opeens noodgedwongen thuis zat en de kantorenmarkt

instortte. Drie projecten zijn on hold gezet, met één zijn we doorgeslagen: een 30.000 m² groot kantoor aan het Herculesplein in Utrecht. Daar hebben we een echte showcase van gemaakt, die enorm waardevol bleek tijdens de vele gesprekken die we in de coronaperiode met kantooireigenaren voerden. Goed verhaal, zeiden ze, maar laten we eerst even afwachten hoe de kantorenmarkt zich ontwikkelt in het post-coronatijdperk. Toen het zover was, herinnerden ze zich ons concept, als een antwoord op de nieuwe uitdagingen waar ze mee werden geconfronteerd.'

BLIJVENDE IMPULS

In de eerste plaats heeft thuiswerken tijdens de coronapandemie een blijvende impuls gekregen, waardoor veel huurders van kantoorruimte opeens heel ruim in hun jasje zaten. 'In het verlengde daarvan zie je veel single-tenant kantoren transformeren in multi-tenant kantoren,' legt Boelens uit. 'Tegelijkertijd is de functie van het kantoor wezenlijk veranderd: als alternatief voor

thuiswerken is het een plek geworden waar je niet moet zijn maar graag wil zijn, om je collega's te ontmoeten, te sparren en te overleggen.'

Aan het Herculesplein in Utrecht kon Office Improvers laten zien hoe kantooireigenaren in dat verband meerdere vliegen in één klap kunnen slaan, door te investeren in de begane grond. Boelens: 'In veel kantoren is het nog een zielloze, functieloze plek, met hooguit een receptie waar je op weg naar de lift langs holt. Wij maken er het kloppend hart van het kantoorgebouw van. Een aantrekkelijk ingedeelde en ingerichte community area, met een receptie annex koffiebar, vergaderzalen, flexwerkplekken en eventueel een business center en een gym. Dergelijke voorzieningen zijn daardoor niet meer

nodig op de bovenliggende etages. Alle huurders huren daar alleen nog de vierkante meters die ze nodig hebben en maken optimaal gebruik van de voorzieningen op de begane grond. Geheel conform onze belofte aan kantooireigenaren, 'maximizing value' oftewel het maximaliseren van de huuropbrengst, blijken ze bereid fors meer huur te betalen dan de markthuurt.'

WHITE LABEL

Met Earthly Delights in kantoor Belvédère in 's-Hertogenbosch als meest recente kunststukje, heeft Office Improvers inmiddels negen kantoren nieuw leven helpen inblazen en volgens Boelens zal dat aantal de komende jaren verder toenemen. 'Omdat wij als een 'white label' fungeren, heeft iedere vestiging zijn eigen uitstraling, charme en aantrekkingskracht. Daarbij maken we optimaal gebruik van een aantal *preferred partners*, waaronder (binnenhuis) architecten en cateraars.'

Bijna alle vestigingen zijn volgens Boelens inmiddels voorzien van een 'digital member portal' in de vorm van een eigen app, die alle huurders in het kantoor kunnen gebruiken om bijvoorbeeld vergaderzalen of flexwerkplekken in het business center of een elektrische deelauto te reserveren. 'In Orion Campus in Hoofddorp, een van onze paradepaardjes, kun je iedere dag ook digitaal een lunch bestellen, die op kantoor wordt bezorgd. Dat voorbeeld gaat navolging krijgen in andere kantoren, daar ben ik van overtuigd, want een groot bedrijfsrestaurant is niet meer van deze tijd.'

NIEUW ELAN

In het verlengde daarvan merkt Boelens dat sommige asset managers nog een beetje met een scheef oog naar Office Improvers kijken. 'Koudwatervrees wellicht, want juist omdat we een 'white label' zijn kunnen we ook voor hen veel betekenen. Net als kantooireigenaren worstelen ook veel asset managers namelijk met kantoren die minder goed presteren. De oplossing is niet eenduidig, want ieder kantoor, iedere situatie is anders, maar wij zijn als geen ander in staat om voor nieuw leven, nieuw elan én meer rendement te zorgen. En dat langjarig.'



REMCO BOELENS

Founder Office Improvers

VOORAL BEZIG MET:

Uitleggen wie we zijn en wat we kunnen betekenen voor kantoorpand eigenaren en beheerders (asset managers)

WIL BEREIKEN:

Dat ieder multi tenant kantoor een eigen identiteit heeft en daarmee een diversiteit aan gebruikers aan zich weet te binden. Mensen die graag naar kantoor komen omdat ze zich daar, op die specifieke plek, maximaal kunnen ontwikkelen. Die panden leveren langjarig een steady en hoog rendement op

OVER TIEN JAAR:

Kun je niet meer om ons heen

WELK CIJFER GEEF JE 2023:

8

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Dat de klassieke set van KPI's (zo min mogelijk huurders tegen zo'n lang mogelijke looptijd) vaak nog steeds de boventoon voert

MOOISTE MOMENT:

het moment waarop een asset manager het kwartje ziet vallen in ons model en ziet welke waardevermeerdering dit tot gevolg kan hebben

BESTE ZET:

Proactiever met LinkedIn omgaan

MOOISTE DEAL:

Die komt nog

BESTE ZAKELIJKE BIJeenKOMST:

Tja, toch nog steeds de Provada

OPVALLENDSTE NIEUWS:

Ik verbaas me dagelijks over de bak aan onzin die als nieuws wordt gebracht in Nederland

GROOTSTE IRRITATIE:

Na het van A-Z uitleggen van ons model (we werken whitelabel voor pandeigenaren en beheerders en managen in een management overeenkomst langjarig alles wat met hospitality en flexoffice te maken heeft, met als doel maximale waardevermeerdering voor de pandeigenaar te realiseren) tóch vragen of we niet willen huren

LEUKSTE SPONTANE ONTMOETING:

Te veel om op te noemen

AAN WIE GEËRGED:

Ik erger me niet snel aan iemand

BESTE SPEECH:

Staat me niet direct een specifieke bij. Soms kan ook een rake one-liner vanuit onverwachte hoek een glimlach op mijn gezicht toveren of me doen nadenken

BESTE ZAKENBOEK:

Te lang geen boeken meer gelezen

HET MEEST GELEERD VAN:

'Doen'; gewoon je nek uitsteken en gaan. Ondertussen doe je heel veel lessen op. Soms door trial & error, vaak ook door de 'take away's van de mensen die je spreekt. Eerlijke en oprechte aandacht doet daarbij wonderen

VASTGOEDMAN VAN HET JAAR:

Om eerlijk te zijn heb ik niets met dit soort 'Miss verkiezingen'. Er zijn zoveel kleurrijke mensen in ons vakgebied. Oud gedienden, jonge honden en alles wat ertussen zit

WAT IS JE PLAN VOOR 2024:

Verder doorzetten van structurele groei vanuit ons eigen DNA

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2024:

Meer overlaten aan mensen die bepaalde zaken beter kunnen dan ikzelf

WAAR ZIE JE HET MEEST TEGENOP:

Een deal mislopen terwijl je wél de beste partij bent

WAT IS JE GROOTSTE UITDAGING:

Beheerders (asset managers) die denken dat we concurrerend zijn, terwijl we juist in het verlengde van beheerders werken en hen (doordat we whitelabel werken) veel waarde kunnen laten toevoegen aan de assets die zij onder beheer hebben voor beleggers. Als wij ons werk goed doen helpen we de asset manager op een voetstuk