VASTGOED JOURNAAL

Rol vastgoedeigenaar bij verhuur van kantoorruimte verandert sterk

16-06-2016 11:05

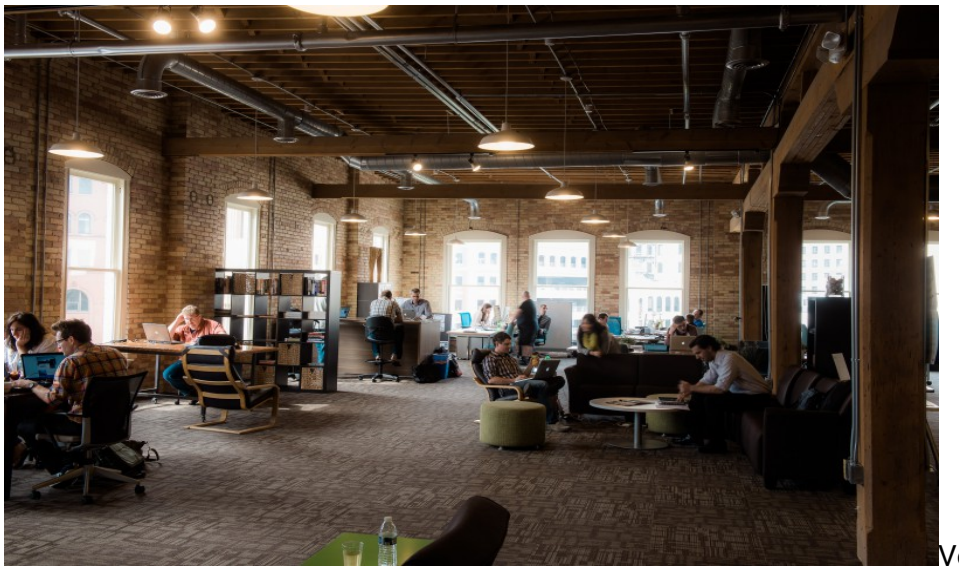
In alle opzichten spelen vastgoedeigenaren en verhuurders in toenemende mate een actievere rol bij de verhuur van hun kantoren. Hierbij is met name hun directe betrokkenheid bij de verhuuronderhandelingen en het realiseren van een prettige werkomgeving voor de gebruiker sterk toegenomen. Marcel de Groot, eigenaar van online kantoorruimte bemiddelaar Flexas.nl vertelt hoe vastgoedeigenaren hierin het beste kunnen worden ondersteund.

“Wij zien de kantorenmarkt veranderen. Bedrijven worden kleiner en grote organisaties gaan flexibeler werken. Hierdoor is de vraag naar kleine kantoorruimtes toegenomen en verandert de rol van de eigenaar. Wij spelen hierop in door de vastgoedeigenaar een platform te bieden om zich te profileren en zijn aanbod online zichtbaar te maken”, aldus De Groot. “Naast het aanbrengen van potentiële huurders geven wij ook advies aan eigenaren en verhuurders van kantoorruimte. Wij weten precies wat er gevraagd wordt in de markt en helpen bij het optimaliseren van hun aanbod.”

Betrokken verhuurder zorgt voor meer huurders

Eigenaren en verhuurders van kantoren waren tot voor kort volledig afhankelijk van makelaars met exclusieve overeenkomsten voor de verhuur van hun aanbod. Hier is verandering in gekomen door de komst van bemiddelingswebsites, zoals Flexas.nl. Deze websites zijn online goed vindbaar en hebben een groot aanbod waardoor de bezoeker gemakkelijk kantoorruimtes kan vergelijken zonder al te veel tijd en moeite. Bij een informatieaanvraag geeft de online kantoorruimtespecialist gratis onafhankelijk advies en brengt de zoeker van kantoorruimte direct in contact met de eigenaar of verhuurder. Dit gebeurt dan op basis van een lagere courtage en een overeenkomst zonder exclusiviteit.

Wanneer de eigenaar zelf de bezichtiging doet, komt hij direct in contact met een potentiële huurder. Zo worden de wensen en eisen van de gebruiker direct duidelijk en kunnen de mogelijkheden al snel besproken worden. Het verhuurtraject is aanzienlijk korter en de huurovereenkomst komt sneller tot stand. Een eigenaar handelt hier slechts in zijn eigen belang en weet direct welke incentives hij de gebruiker kan bieden om tot een overeenstemming te komen.



Voor de potentiële huurder van de kantoorruimte is het een erg prettige ervaring, met name omdat ze direct antwoord krijgen op hun vragen. Ook als dit kleinere huurders zijn die niet veel werkplekken nodig hebben. Een tussenpersoon daarentegen, handelt

vanuit meerdere belangen en moet huurvoorstellen altijd eerst overleggen. Voor ondernemers is tijd het meest kostbaar, een efficiënte zoektocht naar een nieuw kantoor heeft altijd de voorkeur. Dit is terug te zien in de feedback die Flexas.nl van haar klanten ontvangt.

Een ander voordeel van deze vernieuwde relatie is dat eigenaren tegenwoordig meer betrokken zijn bij hun huurders. Door de intensivering van deze relatie is de verhuurder nauwer betrokken bij de ontwikkelingen van de huurder en kan hij beter anticiperen en voorspellen welke gevolgen er zullen zijn voor de bezettingsgraad van zijn aanbod. Laat de huurder weten snel te groeien, dan zal hij meer kantoorruimte nodig hebben. Andersom kan hij tijdig op zoek naar een nieuwe huurder wanneer een bedrijf vertrekt.

Eén product voor iedereen bereikt zelden iemand
Traditioneel was de functie van een kantoor een ruimte om te werken. Kantoren werden aangeboden in één format zonder marketingstrategie. “Het aanbod voldeed niet meer aan de vraag. Zolang je vast blijft houden aan een standaard kantoor krijg je het tegenwoordig niet meer verhuurd. Het gaat niet langer om de gebouwen, maar om de gebruikers”, aldus Marcel de Groot.

Veranderingen in de samenleving en de komst van een nieuwe generatie werknemers zorgt ervoor dat naast de locatie en de huurprijs, het aanbod van aanvullende faciliteiten in het kantoor steeds belangrijker is bij de besluitvorming.

“Dit blijkt wel uit het succes van verschillende flexibele kantorenconcepten die de afgelopen jaren zijn gestart”, zegt Marcel. Een aanvullend pakket faciliteiten zoals een gastvrij ontvangst, een divers aanbod eten en drinken, een inspirerende werkomgeving maar ook maximale flexibiliteit zijn middelen om de verhuurbaarheid te vergroten. “Door te investeren in de juiste look & feel creëer je meer beleving in het kantoor. Inspiratie en beleving zijn nu kernbegrippen in de kantorenmarkt. Je verhuurt een totaalconcept in plaats van alleen stenen”.

Kantoor komt tot leven
De nieuwe generatie werknemers deelt meer met elkaar, zowel zakelijk als privé. Ze hebben een kleine werkruimte nodig en zijn op zoek naar een groot sociaal hart. Door als eigenaar van een kantoorgebouw goed te luisteren naar de klant en te bieden wat er gevraagd wordt, komt het kantoor tot leven en komen grote huurders vanzelf.

Huurders konden de laatste jaren steeds meer eisen stellen aan een kantoor. Eigenaren die hebben ingespeeld op deze eisen en fors hebben geïnvesteerd, weten hun panden volledig verhuurd. Zij hebben goed naar de markt geluisterd en weten precies wat de huurder wenst. Dit geldt vooral voor kantoren in Amsterdam en in Rotterdam waar het segment kleine kantoren overbevolkt raakt.

Een bijdrage van Flexas.nl