

Geen concept, geen kantoor

03-04-2017 17:40

Geen kantooreigenaar kan het nog ontkennen. Wie een kantoorpand succesvol wil verhuren, plakt er een concept op. Of zorgt ervoor dat er een concept in de directe omgeving zit. Het kantoorconcept is niet zonder reden zo populair. De huurder staat namelijk centraal. Alles draait om identiteit en verbinden. Wie zorgt dat het succes aanhoudt? De makelaar? Een artikel van Thomas Zwart, founder Realmark.

In de afgelopen tien jaar heeft het kantoorconcept zijn welverdiende plek ingenomen in de kantorensector. Nadat pionier Regus ruim twintig jaar geleden het concept aan het kantorenlandschap toevoegde, schieten de B's, Tribes, Spaces, WeWork en SmartOffices als paddenstoelen uit de grond.

Identiteit

De kracht van het kantoorconcept ligt in identiteit. Tribes danst met indianen en springt over een koe, om het gevoel te geven dat we allemaal onderdeel zijn van een stam. B.Amsterdam onderscheidt zich als een ecosysteem en leidt zelfs in de gebouwen medewerkers voor haar huurders op. WeWork heeft een veel internationaler karakter en SmartOffices houdt het clean en simpel. Het is juist die identiteit waar de huurder bewust voor kiest.

Community builder

Tegelijkertijd schuilt het succes van het kantoorconcept in de verbindende factor. Het concept is een community builder. Het weet mensen te verbinden, doordat het mensen uit alle werkgebieden en van allerlei achtergronden samenbrengt. Gemoedelijk zitten zzp'er en corporate tegenwoordig onder hetzelfde dak. En het brengt vruchtbare en onverwachte ontmoetingen tot stand omdat de voordeur van het kantoor open staat om de horeca de broodnodige levensvatbaarheid te geven.

De huurder staat centraal

De gemene deler? De huurder en zijn behoeftes staan in het kantoorconcept centraal. Dankzij het all-in service model en flexibele huurcontracten krijgt de huurder alles wat hij nodig heeft om comfortabel en flexibel te werken.

Populariteit

De slimme kantooreigenaar weet allang dat hij zijn pand tegenwoordig écht succesvol verhuurt als hij luistert naar de huurders. Ook grote corporates, zoals PwC vestigen zich bewust met haar Blockchain divisie in B.Amsterdam. Andere grote spelers vestigen zich op zijn minst in de buurt van andere kantoorconcepten of maken van hun eigen pand een professionele speelplaats voor ontmoetingen.

Gebouwen tot leven brengen

Maar wie zorgt ervoor dat het succes van concepten aanhoudt? Ik zie een uitgelezen kans voor de makelaar. Hij is verantwoordelijk voor het tot leven brengen van gebouwen. Hij weet op basis van jarenlange ervaring wat er speelt in de markt. Hij ziet concepten komen en gaan en weet als geen ander wat de wensen zijn van de huurder. Het is een kwestie van tijd is tot een of meer grote makelaarskantoren hun business omgooien en actief eigen kantoorconcepten gaan ontwikkelen.

Of zeg ik nu iets gek?

Thomas Zwart is founder Realmark