VASTGOED JOURNAAL

WehaveAnyspace gaat internationaal

23-04-2018 12:16

De economie groeit weer en de meeste bestaande bedrijven gaan daarin mee. De samenstelling van diezelfde bedrijven verandert echter ook. Het aantal start-ups neemt toe, de groep flexwerkers wordt steeds groter, net als de groep freelancers.

Dit maakt dat er niet alleen meer vraag is naar kantoorruimte, maar ook dat er vraag is naar een ander soort ruimte. Daarbij is het zoekproces totaal veranderd. De kantorenmarkt kent een heel andere dynamiek, precies de ruimte waar WehaveAnyspace een aantal jaar geleden is ingedoken. Ze zijn inmiddels de grootste aanbieder van flexkantoren in Nederland, zonder eigen vastgoed.

Een nieuwe markt vraagt om een nieuw model
WehaveAnyspace bemiddelt in de verhuur van kantoorruimten, flexibele werkplekken en serviced offices. Dat doen ze op ‘no cure no pay’-basis. Dat is één van de grote verschillen met andere partijen. Managing director Martijn Wolbers legt uit: “We geven kosteloos huisvestingsadvies en hebben geen inschrijfkosten of -fees. We worden pas betaald als we daadwerkelijk een ruimte hebben gevonden. Daarbij worden we niet betaald door de kantoorzoeker of -gebruiker, maar door de aanbieders. Pas als het contract is getekend ontvangen wij een commissie. Dit percentage is voor elke aanbieder hetzelfde, waardoor we altijd onafhankelijk advies kunnen uitbrengen. We hebben er dus geen voordeel van als we ze naar een bepaalde aanbieder sturen. Dat is ook de reden waarom we nooit eigen vastgoed zullen vergaren, zodat de schijn van een mogelijk conflict of interest vermeden wordt."

Transparantie en vertrouwen
Wil je vandaag de dag toegevoegde waarde bieden aan je klant, dan moet je volgens WehaveAnyspace vertrekken vanuit persoonlijk contact en de ‘wereld’ van diezelfde klant kunnen doorgronden. “Elke klant spreken we persoonlijk, we willen de behoeftes en wensen optimaal in kaart brengen en daar op inspelen", verklaart Wolbers. "Dat betekent niet dat we die wens altijd automatisch vervullen. Het vraagt ook om kritisch meedenken. Iemand kan wel op zoek zijn naar 500 m2, maar misschien heeft die klant er wel meer baat bij om 300 m2 vast te huren en 200 m2 op te nemen als flexibele schil. Dit sluit aan bij de nieuwe IFRS-regelgeving waarbij het straks zo is dat een huurcontract meegenomen dient te worden op de balans. Dus is het van belang om diezelfde balans te kunnen drukken. We zijn altijd op zoek naar de meest kwalitatieve deal voor alle partijen, dáár geloven we in.”

Offices for you, een locatie van WehaveAnyspace in het Olympisch Stadion te Amsterdam.

Internationale uitrol
De werkwijze blijkt succesvol, bewijzen de cijfers: in Nederland is WehaveAnyspace inmiddels één van de grootste aanbieders van flexkantoren, met ruim 2.000 locaties. De ambitie is om eind 2018 op ruim 3.000 locaties te zitten, vertelt Wolbers. En ook in het buitenland groeit het aanbod met de dag in de landen waar het bedrijf actief is: Australië, België, Duitsland, Groot-Brittannië, Hongkong, Singapore en Zwitserland. ‘’De vraag naar flexibele kantoorruimte is zo enorm groot geworden, dat we om geen ‘nee’ te hoeven verkopen heel snel willen en moeten uitbreiden. Technisch gezien kunnen we dat ook: we zijn niet portefeuille gebonden en hebben een groot aantal IT’ers. De uitdaging zit hem vooral in het snel vinden van nieuw aanbod.’’

De wereld is online en WehaveAnyspace is 'online first'
Dat nieuw aanbod is welkom in de vorm van zowel grote als kleine vloeren. Waar WehaveAnyspace begon in met name de 0-500m2-categorie, bedient zij nu ook gebruikers die dit ruimschoots overtreffen. “Dat biedt ook

voordelen voor aanbieders die vastgoed bij ons willen plaatsen, want het kost niets. Nogmaals, we werken op 'no cure, no pay'-basis, en ze betalen pas als er een deal is. Ook investeren wij in campagnes, in het platform, in techniek en data. Daarnaast is ons platform online first, wat aansluit op de hedendaagse, diverse gebruiker. En dat zorgt er ook voor dat we onze formule relatief eenvoudig over de landsgrenzen kunnen tillen. We willen een wereldwijde topspeler worden."

Next step: groter in Nederland en de internationale 'emerging markets' veroveren
De ambitie is overduidelijk: binnen Nederland op korte termijn uitbouwen naar meer dan 3.000 en internationaal naar meer dan 7.500 locaties. Wat betreft de laatste doelstelling betekent dat focussen op de 'emerging markets'. "We willen ons concept wereldwijd uitrollen en dit realiseren door aan te sluiten bij lokale partners."

Redactie