VASTGOED JOURNAAL

'Community management verhoogt de waarde van vastgoed'

23-11-2018 11:41

Steeds meer organisaties kiezen ervoor om hun bedrijf te vestigen in een gebouw met meerdere huurders. Enerzijds stelt dat hen in staat om meters bij te huren dan wel af te stoten in geval van groei of krimp. Anderzijds biedt het multi-tenant pand uitgebreidere faciliteiten en services, reuring en verbinding met andere organisaties. “De populariteit van het multi-tenant gebouw verandert onze visie op de rol en invulling van facility management”, aldus Christa van der Toorn, Business Manager Vastgoed bij D&B The Facility Group.

Met de versnelling die gaande is in de wereld, wordt het voor organisaties steeds belangrijker om flexibel en wendbaar te zijn in hun bedrijfsvoering. En huisvesting neemt daar een belangrijke plaats in. We zien dat huurtermijnen korter worden en de markt van flex-offices hard groeit. De tijd waarin organisaties vijf of tien jaren plannen maakten, is voorbij.

De multi-tenant omgeving is in populariteit aan het toenemen. Steeds meer corporates kiezen ervoor om hun kantoor te vestigen in een gebouw met meerdere huurders. Dat stelt hen in staat om flexibeler om te gaan met hun kantoormeters en bovendien kan men op deze manier faciliteiten en voorzieningen delen met andere bedrijven. Deze voorzieningen hoeven dan niet langer binnen de ‘eigen’ meters gerealiseerd te worden.

Reuring en beleving

“En dat geeft een andere dynamiek”, zo beschrijft Van der Toorn. “Bij corporates spelen thema’s als vitaliteit, duurzaamheid, social return en de War-for-Talent. Van de facilitaire dienstverlener wordt verwacht dat deze maximaal bijdraagt aan deze thema’s. De gebouweigenaar echter is veel meer gericht op het creëren van een aantrekkelijke multi-tenant werkomgeving die reuring, dynamiek en beleving biedt. Een omgeving waarbinnen huurders elkaar ontmoeten, versterken en met elkaar de hoogwaardige services en faciliteiten in de openbare ruimten delen.”

Nu een stabiele, meerjarige huurstroom erodeert onder invloed van telkens korter wordende huurtermijnen, ontstaan er nieuwe waarderingsgrondslagen voor vastgoed. Immers niet langer het gebouw zelf, maar de toegevoegde waarde die in het gebouw wordt geboden, zal de waarde van het vastgoed gaan bepalen. Duurzame en flexibele concepten gericht op beleving en well-being zijn de belangrijkste drivers van vastgoedwaarde.

Community Management

“Organisaties die ervoor kiezen om een multi-tenant gebouw te betrekken, doen dat met een hele andere mindset dan organisaties die huren in een single tenant kantoor,” zo licht van der Toorn toe. “Onderdeel van die mindset is dat men ervoor open staat om te verbinden met andere huurders. En om faciliteiten, zoals de centrale receptie, het bedrijfsrestaurant en het vergadercentrum te delen.”

Daarmee gaat facility management steeds vaker ook over community management. Want naast de groeiende behoefte aan wendbaarheid, realiseren organisaties zich dat er veel kennis en nieuwe inzichten zijn te verkrijgen wanneer men verbinding zoekt met andere bedrijven. Niet voor niets proberen de grotere corporates start-ups aan zich te verbinden om op die manier nieuwe energie en ideeën op te doen.

“Wanneer je als bedrijf de enige bewoner bent van een kantoorgebouw, dan kun je eigenlijk enkel leren van jezelf. Je moet er op uit om andersdenkenden te ontmoeten. In een multi-tenant omgeving is dat anders. Je werkt, leeft, leert en eet in dezelfde omgeving. En je zal elkaar dus aan de lopende band ontmoeten en kennis en kunde kunnen uitwisselen.” Bovendien is er synergie te behalen wanneer men faciliteiten deelt met

anderen.

Aantrekkelijk model
De groeiende populariteit van multi-tenant kantoren betekent overigens ook dat facilitaire partijen met een andere opdrachtgever te maken krijgen. Zat men voorheen aan tafel bij de corporate klant, vandaag de dag doet men steeds vaker zaken met een gebouweigenaar of asset manager. “Wij draaien aanzienlijk meer omzet bij vastgoedpartijen dan enkele jaren geleden”, aldus Van der Toorn. “Meer nog dan de corporate klant is de vastgoedeigenaar op zoek naar een partner die in staat is te ontzorgen. Een partner die ownership pakt, die creativiteit meebrengt en conceptueel kan denken.”

Interessant is het om te zien dat vastgoedeigenaren relatief vaak kiezen voor een Integrale Facilitaire Managementoplossing (IFM). Men wil graag alles met één partij kunnen organiseren. “Wij nemen de eigenaar alles uit handen. De grote dagelijkse diensten, zoals de catering, de receptie en de schoonmaak. Deze kan D&B uit eigen huis leveren. Maar ook regelen we ook een gebouw- of community app, een website, deelfietsen en programmering die aansluiten op de propositie van het gebouw. En bijna altijd plaatsen we een community manager die de linking pin is tussen de gebouweigenaar, de huurders, het facilitaire team op locatie en externe leveranciers. Die persoon schakelt met betrokken interne en externe stakeholders en wordt echt het ‘gezicht’ van het gebouw.”

Cateringsconcept We Canteen
We Canteen, het cateringconcept van D&B The Facility Group, blijkt overigens uitstekend te passen in de multi-tenant omgeving waar community management en programmering gewenst is. “Naast een vers en op locatie bereid dagelijks assortiment, bieden wij lokale food ondernemers een podium in onze bedrijfsrestaurants”, zo licht Van der Toorn toe.

“En iedere dag staan er weer andere ondernemers. Het kan zo maar zijn dat er vandaag tijdens de lunch een Chinese dumplings-chef naast een Surinaamse ondernemer met roti staat. En morgen een ondernemer met Argentijnse empanadas naast een paella ondernemer. Het is iedere dag weer een verrassing.” Op die manier brengt We Canteen binnenstedelijke horeca naar het kantoor.

Community management verhoogt waarde vastgoed
Een gebouw en de locatie zijn belangrijk. Maar vandaag de dag gaat het niet meer over de stenen. Het verschil wordt gemaakt met hetgeen er ín het gebouw gebeurt. Het creëren van een aantrekkelijk concept in een gebouw met community management waardoor reuring en beleving ontstaat, maakt een pand aantrekkelijker voor huurders.

En dankzij de uitgebreide service is een gezonde huurprijs en servicekostenniveau te verantwoorden. Uiteindelijk levert dat een eigenaar een goed lopend verdienmodel en wordt het pand uiteindelijk meer waard. Tegelijkertijd zijn de huurders tevreden, ontstaat er meer verbinding en is de kans groot dat ze langer blijven huren. Een win-win situatie dus.