

SKEPP pitch 2014: Jonge honden weten wel raad met leegstand

KANTORENMARKT

10-01-2014 (11:58)

Wonderdokters die van ziek vastgoed het snoepje van de week weten te maken. Dat trekt de aandacht. Gisteren kwam maar liefst 300 man af op SKEPP pitch, hét podium van pitchers die wel raad weten met een beetje leegstand. Ondernemers met goede ideeën presenteerden daar aan beleggers en andere geïnteresseerden hun innovatie concepten en formules.



Dat het niet bij dromen blijft bewezen de eerste drie mannen die het podium beklommen. Zij bliezen met behulp van Skepp het afgelopen jaar onverhuurde kantoren nieuw leven in en weten zo geld te verdienen aan de crisis in vastgoedland. Zij deden dit jaar mee aan de pitch in de categorie Roll Out om meer locaties te vinden voor hun kantoorconcepten.

Aron Reek van **Ovvice** is bezig om in Arnhem een kantoorgebouw om te toveren in wat hij noemt een toffe werk- en ontmoetingsplek. “Ovvice is een full service concept met all-in prijzen. Hierbij is het doel om alles in het werk te stellen om het huurders naar de zin te maken. Dat kan alleen door maatwerk toe te passen, en leven in de brouwerij te brengen door het vormen van een community. Arnhem gaat in april open maar we zoeken meer kantoren op loopafstand van openbaar vervoer, om landelijke dekking te creëren. Doelgroep zijn onder meer corporates waarvoor lokale aanwezigheid cruciaal is. Uitgangspunt is dat er €100 p m2 over blijft voor de eigenaar.”

BounceSpace van **Jorn van Lieshout** heeft inmiddels aardig naam gemaakt in het wereldje van het vastgoed. Ooit begonnen op de Weteringschans heeft BounceSpace nu een concept uitgerold op de Overtoom. De formule bestaat uit een gratis lounge, waar ook een fietsenmaker en een kapper hun ding doen en 4 soorten desks die maandelijks opzegbaar zijn. “Binnenkort gaan we ook open in Eindhoven.” Van Lieshout vertelt dat hij sinds kort ook modulaire oplossingen biedt voor het snel flexibel indelen van verhuurde kantoren. Daarvoor heeft hij de Bouncebox ontwikkeld die kan worden geplaatst op lease of verkoopbasis.

Wilco Muntjewerf is **Smart Business Center** gestart uit nood. Hij had leegstand in zijn portefeuille en zocht naarstig naar een nieuwe invulling. “Al snel was duidelijk dat langdurige huurcontracten er voorlopig niet in zouden zitten Daarom hebben we Smart Business Center ontwikkeld. Het is nu volwassen concept. We hebben twee locaties, volledig verhuurd met mooi rendement. Maar zijn op zoek naar meer.”

Oude rot in het vak zoekt locaties

In de categorie OfficeLab trapte **Jeroen Doornbos** (bekend van de Vastgoedjournaal toptwitteraars 2013) met zijn formule **One Business Center** af. Hij is vooral op zoek naar kantoren in de buurt omdat hij weet dat de meeste startende ondernemers een eigen werkkamer op loop- of fietsafstand van huis willen. “Wij constateren dat er momenteel een grote mismatch is tussen wat zzp’ers zoeken en het aanbod op de kantorenmarkt.” Met zijn formule wil hij zijn doelgroep een werkkamer tegen een all-in prijs in de buurt bieden en vergaderlocaties in het land. “Twee voor de prijs van één.”

Oude rot in het vak **Huib Boissevain** van Annexum was ook één van de pitchers. Hij bracht zijn **Flexoffiz** concept onder de aandacht. “Flexoffiz was eerst bedoeld als oplossing voor leegstand in onze eigen portefeuille, maar het is zo'n groot succes dat we het verder willen uitrollen.” Boissevain stelt dat de huurder centraal staat. “Wij nemen het kantoor zoals het is. Wij

richten het efficiënt in en zorgen dat zaken als wifi aanwezig zijn. Zijn de muren paars dan laten we ze paars. Daar werken wij omheen. Hiermee verlagen we het risico voor beleggers. De Flexoffiz formule is niet alleen bedoeld voor zzp'ers maar ook voor grote huurders. Zo hebben we gezorgd dat Shell snel een tijdelijk kantoor had in Groningen, toen daar behoefte aan was. Snel opereren is daarbij key." De huurprijzen van een Flexoffiz liggen tussen de €200 en €400 per vierkante meter.

Prestaties van kantoor monitoren

In de categorie Rookys kwamen de nieuwe denkers aan bod. Funda in Business en Real Next move over. **Joost Lansink** presenteerde **SKEPP Online**, een applicatie die vraag en aanbod van kantoren samenbrengt. De belegger kan tevens 24 uur per dag de prestaties van zijn kantoor monitoren. Skepp Online biedt een 3D officeviewer waarmee huurders een goede indruk kunnen krijgen van het pand. Bovendien verzorgt het bedrijf websites op maat en de marketing voor beleggers die huurders zoeken.

Sander Koppelaar wil met zijn **Launchdesk** vastgoedeigenaren ontzorgen. "Of je nu grote en kleine huurders hebt ze vergen veel werk. Maar als je heel veel kleine huurders hebt binnen een pand moet je ze allemaal aandacht geven. Iets waar veel beleggers geen tijd of zin in hebben." Launchdesk verhuurt niet alleen werkplekken maar verzorgt ook de debiteurenadministratie voor de eigenaren, zoals het innen van de huur. "Daarnaast verzorgen wij ook het sociale element. Organiseren bijeenkomsten zodat alle huurders in een pand elkaar leren kennen."

De jonge **Tijn Hoyng** is op zoek naar een kantoorpand in Amsterdam dat hij onder de naam **Startuphotel** wil ombouwen naar een woon- en werkplek voor jonge ondernemers. "Ik wil beginnen met 2000 vierkante meter. De kantoorruimte moet eruit knallen. Sloterdijk en West zijn leuk!" Het huis voor ondernemers zal volgens zijn ietwat wonderlijke bedrijfsmodel zo'n €80 netto/netto per vierkante meter opleveren voor de vastgoedeigenaar.

Eten zorgt voor verbinding

Ten slotte zorgde **Charlotte van Leeuwen** voor een vrolijke noot. Samen met zakenpartner Marieke de Reuver richtte zij het originele **We Canteen** op. Zij toveren bestaande kantines en bedrijfsrestaurants om tot plekken waar je echt lekker kunt eten. "Wij brengen lokale cateraars in zodat kantines gaan lijken op de Food Courts zoals in Azië en Amerika." Maar ook op saai kantorenparken kan We Canteen voor meer leven in de brouwerij zorgen. "Door tussen de panden een soort terminal te plaatsen waar foodtrucks aan kunnen worden gekoppeld, kun je als vastgoedeigenaar zorgen dat er dynamiek komt. Dat mensen zich niet zo verloren voelen in deze monotone gebieden, zeker als ze omringd worden door leegstand."

Tijdens de borrel, verzorgt door cateraars aangesloten bij We Canteen, zochten een aantal beleggers die kampen met leegstand, contact met de pitchers. Vastgoedjournaal houdt u de komende maanden op de hoogte van vorderingen die de ondernemers maken met eventuele beleggers die brood zien in hun concepten en formules. Wilt u als belegger aanhaken? Neem dan contact op met Sven Brookhuis, directeur van SKEPP: Sven@skepp.nl of kijk op www.skepp.nl voor meer informatie.