

**DE CORONACRISIS LEIDT TOT EEN  
VERSNELDE LANDELIJKE DOORBRAAK  
VAN HET FLEXIBELE KANTORENCONCEPT.  
FLEX-OPERATOR IWG EN  
KANTORENBELEGGER TIME EQUITIES  
SORTEREN DAAR BEIDEN OP VOOR,  
VERTELLEN **ANNELOU DE GROOT** -  
DEVELOPMENT DIRECTOR BIJ **IWG** - EN  
**JOHN SCHEPENS** - DIRECTOR OF  
ACQUISITIONS AND ASSET MANAGEMENT  
BIJ **TIME EQUITIES**. EEN VERHAAL OVER  
EEN PARTNERSCHAP GESTOELD OP EEN  
PERSOONLIJKE KLIK EN GEDREVEN DOOR  
EEN GEDEELDE ZAKELIJKE OVERTUIGING.**





De flexibele werkplek dateert pas van 1989. De Britse zakenman Mark Dixon kon tijdens zijn zakenreizen nooit een geschikte werkplek vinden. Hij vroeg zich af waarom niemand het concept van de businesslounge op luchthavens elders had toegepast. Dat besloot hij in 1989 dan maar zelf te doen. Met de opening van het eerste flexkantoor in Brussel was Regus een feit. Ruim drie decennia later is Dixons International Workplace Group (IWG) met 3.400 vestigingen de grootste flex-operator ter wereld. De Regus-oprichter rust allesbehalve op zijn lauweren. Hij denkt dat de flexibele kantorenmarkt nog in zijn kinderschoenen staat. Tegen 2030 zal 30 procent van de kantorenvorraad flexibel zijn, is zijn overtuiging. Tot die tijd kan IWG het aantal locaties vertienvoudigen, zei hij dit jaar tegen Forbes Magazine.

**VERDRIEVOUDIGING** In Nederland exploiteert IWG 130 vestigingen, waarvan bijna honderd Regus-locaties, 23 van The Office Operators en elf van Spaces. Annelou de Groot, Development Director voor de Nederlandse markt, onderschrijft de analyse van Dixon. 'In Nederlandse steden is het percentage flexkantoren nog heel laag. Zelfs in Amsterdam is het nog amper 5 procent. In Nederland, waar wij veruit de grootste *operator* zijn, zien we de komende tien jaar ruimte om het aantal vestigingen te verdrievoudigen. IWG heeft een grote dekking in de Randstad. Maar de flexibele kantorenmarkt gaat de komende jaren ook elders hard groeien. IWG wil ook hier een flink kantorennetwerk opbouwen, zodat we alle bedrijven en ondernemers kunnen faciliteren.'

**NO-NONSENSE** IWG is hierbij als hurende partij afhankelijk van het kantorenaanbod van vastgoedbeleggers. Enkele jaren geleden kruiste De Groot het pad van John Schepens, director of Acquisitions and Asset Management bij de Amerikaanse vastgoedinvesteerder Time Equities. De toevallige ontmoeting leidde tot een partnerschap. 'We spraken elkaar op de Provada. In die pre-coronatijd concludeerde ik al dat we een grotere lokale aanwezigheid moesten hebben. John voer op dezelfde visie. Hij bleek te beschikken over de panden die wij nodig hadden. Dat we bovendien een persoonlijke klik hadden, hielp ook. John is net als ik no-nonsense, direct, eerlijk en zonder verborgen agenda.' Schepens

# 'IWG ZIET IN NEDERLAND RUIMTE OM HET AANTAL VESTIGINGEN TE VERDRIEVOUDIGEN'

merkte al snel dat hij op één lijn zat met De Groot. 'Annelou is net als ik iemand die vrijheid nodig heeft om zelf te kunnen ondernemen. Natuurlijk zijn zakelijke deals op inhoud gedreven, maar een samenwerking heeft ook een persoonlijke kant. Omdat Annelou en ik elkaar persoonlijk begrijpen, klikken we zakelijk ook.'

**TE WEINIG LIEFDE** De acquisitiedirecteur sloot zich in 2016 aan bij Time Equities, een relatief nieuwe partij op de Nederlandse kantorenmarkt. Sinds het Nederlandse debuut in 2015 heeft de private equity-belegger al een flinke portfolio met 36 kantoren opgebouwd en hebben we een aantal investeringen met een partner in Nederland, vertelt Schepens. 'Onze directe portefeuille met een gezamenlijke oppervlakte van 180.000 m<sup>2</sup> vertegenwoordigt een totale waarde van zo'n 200 miljoen euro. Als opportunistisch fonds zoeken wij panden op secundaire locaties waar we nog waarde aan toe kunnen voegen. Veelal zijn het gebouwen die moeten worden geüpgraded, een lage bezettingsgraad hebben en weinig tevreden huurders huisvesten. Die panden en huurders hebben te weinig liefde en aandacht gekregen, die wij wel geven.'

**OVERFLOW** Schepens zag al vroeg in dat er buiten de G5-steden weinig goed gerenoveerde multi-tenant-kantoren waren. 'Heel veel bedrijven willen wel dichtbij de grote steden zitten, maar niet de bijbehorende hoge huren betalen. Hierop is onze beleggingsstrategie gebaseerd. Wij zetten in op secundaire en soms tertiaire locaties, die de overflow van de grote steden opvangen. Zo zitten we in steden als Rijswijk, Voorburg, Nieuwegein, Schiphol-Rijk en Rosmalen, satellietsteden van respectievelijk Den Haag, Utrecht, Amsterdam en Den Bosch. Voordat we interessante gebouwen kopen, vormen we ons eerst een beeld van een stad of regio. Pas na gesprekken met alle *stakeholders*, weet ik of een locatie potentie heeft.'

**HUBS** Dit betoog klonk De Groot als muziek in de oren. 'Ik verwacht door Covid een extra impuls voor secundaire en tertiaire kantorenlocaties. Werknemers hoeven niet meer elke dag vanuit hun huis in de

# 'WE WILLEN EEN GROTERE LOKALE AANWEZIGHEID HEBBEN'



## ANNELOU DE GROOT

### Waar kom je vandaan?

Ik ben geboren en getogen in Oss; toen een echte industriestad. Mijn ene opa werkte bij Organon, mijn andere opa had een tapijtenfabriek

### Wat houd je bezig?

Los van mijn werk, ben ik graag creatief bezig. Ik kook en bak veel en ik plan graag trips en vakanties met mijn gezin of vriendinnen

### Aan welk project werk je?

Als Development Director bij International Workplace Group (IWG) ben ik verantwoordelijk voor de groei van ons bedrijf in Nederland en inmiddels ook Europa. Ik ben dagelijks op zoek naar nieuwe kantoorpanden, die wij aanhuren ten behoeve van een van onze brands; Spaces, Regus, The Office Operators en Signature

### Wat wil je bereiken?

Inmiddels heb ik ook de verantwoordelijkheid

voor de Europese groei van IWG, waar ik de komende jaren een succes van wil maken

### Wat is je visie voor de toekomst?

Een aantal zaken houden mij bezig; duurzaamheid, maar ook digitalisering en meer specifiek het metaversum. Ik kijk nieuwsgierig en met een tikkeltje spanning uit naar de komst van deze nieuwe virtuele wereld

### Wat wilde je vroeger later worden?

Ondernemer; ik bedacht ieder half jaar een nieuw ondernemingsplan. Binnen mijn functie bij IWG krijg ik alle ruimte om mijn ondernemerschap in te zetten

### Welke wijze les neem jij ter harte?

Accept what you can't change

Van wie heb je het meeste geleerd? Mijn oma. Zij was een succesvolle ondernemster en heeft mij op jonge leeftijd al gestimuleerd hard te

werken en mijn dromen waar te maken

### Ben jij altijd zeker van je zaak?

Vooraf overdenk ik de zaak en kan ik mijn mening bijstellen. Als ik eenmaal ergens toe besloten heb, ben ik vastberaden

### Waar kunnen ze jou voor wakker maken?

Goed eten! Ik kook graag, maar bezoek tevens graag de beste (hoeft zeker niet altijd de duurste) restaurants ter wereld

### Waar ben je bang voor?

Ziektes

Wat/wie maakt jou boos? Dat we nog steeds niet in staat zijn bepaalde ernstige ziektes te kunnen behandelen en genezen

### Wat/wie maakt je blij?

Mijn kids

Waar moet je heel erg om lachen? Celeste Barber

Waar kun je wakker van liggen? Ik lig wel eens wakker van mijn werk

Waar ben je trots op?

## Mijn gezin

### Wie is jouw held?

Ik heb jarenlang Bibian Mentel gevolgd via Instagram, in de bladen en op tv. Ik vond haar zo ontzettend strijdbaar en positief. Wat een voorbeeld

### Wat is je favoriete muziek?

Dat wisselt per moment en situatie, van klassiek in de file tot dance tijdens het sporten

### Wat is je favoriete sport?

Krachtraining

### Ben je een einzalganger of een groepsdier?

Einzalganger

Introvert of extravert? Extravert

### Optimist of pessimist?

Optimist

Welke eigenschap waardeer je in je partner? Zijn intelligentie en evenwichtigheid

Guilty pleasure? Friet met mayo

Welk verhaal wordt altijd over jou verteld door je beste vrienden? De meeste hebben te maken met 'onderhandelen' en

'Annelou die regelt het wel'. Bijvoorbeeld die ene keer dat wij een museum bezochten en ik korting op de toegangskaarten bedong

### Welk jaargetijde is het fijnst?

Zomer; voor mij is het nooit te warm

### Welk vakantieland?

Spanje en Zwitserland

### Wat zou je graag nog eens willen bezitten?

Tijd. Ik kom in het weekend vaak tijd tekort; mijn plannen zijn vaak groter en meer dan dat er uren in een weekend zitten

### Waar wil je vanaf?

Rotklussen als de administratie en opruimen

Wat heb je leren waarderen in coronatijd? De tijd met mijn gezin

### Wat ga je zeker nog een keer doen?

Terug naar Zuid-Afrika met mijn kids. Ik heb daar in 2002 gewoond en wil graag mijn kinderen laten zien hoe mooi het daar is

## ZAKELIJKE TERUGBLIK 2021

### Welk cijfer geef je 2021:

Er leek geen einde te komen aan Q1 door de corona-maatregelen, die geef ik dus een onvoldoende. Maar de rest van het jaar was veel beter, dus gemiddeld voor 2021 kom ik uit op een 7,5

### Mooiste moment:

Toen ik in september op het Gustav Mahlerplein liep en de Zuidas eruit zag als voor Covid

### Beste zet:

Het partnership met Wundermart, met het verbreden van onze dienstverlening voorzien

we huurders beter in de behoeften rondom hybride werken. Drie locaties zijn nu voorzien van een volledig geautomatiseerde supermarkt

### Mooiste deal:

De management-overeenkomst met Markoever. IWG gaat Markoever ondersteunen bij het (internationaal) vermarkten van het high end, volledig CO2 neutrale business center. Ik hoop dit jaar nog meer van dit soort deals te sluiten

### Beste zakelijke bijeenkomst:

Het vastgoed CEO-diner in Bloemendaal. Dit was mijn eerste fysieke bijeenkomst sinds Covid. Daarnaast voerden we met een hele mooie groep mensen een inhoudelijk gesprek over de vastgoedmarkt

### Opvallendste nieuws:

Dat IWG in maart 2021 een enorme deal heeft gesloten met het Japanse bedrijf NTT. We bieden de 300.000



medewerkers van het bedrijf wereldwijd kunnen nu gebruik maken van de ruim 3.000 IWG-flexkantoren

**Grootste irritatie:**

Onjuiste en populistische berichtgeving in de media

**Leukste spontane ontmoeting:**

Die met Sharon Dijkema; samen openden wij House Modernes in Utrecht

**Beste zakenboek:**

New Female Leader; 'vrouwelijk leiderschap' bestaat niet!

**Het meest geleerd van:**

Hoe IWG acteerde tijdens de Covid crisis.

We grepen meteen in en hoewel dat in het begin een overdreven reactie leek, was het achteraf spot-on

**Vastgoedvrouw van het jaar:**

Bianca Seekles

**Talent van het jaar:**

Ik herken in Véronique Bronswijk de gedrevenheid van mezelf. De samenleving en vooral de mens centraal zetten in vastgoed is een interessante visie op onze branche. Met haar dosis passie verwacht ik dat ze een verschil kan maken in de vastgoedwereld

**PERSOONLIJKE TERUGBLIK 2021**

**Welk cijfer geef je 2021:** Een 8

**Topserie Netflix:**

Cliche: Breaking Bad

**Sportieve hoogtepunt:**

Hoewel ik meerdere malen per week sport, ben ik er niet dol op, dus een hoogtepunt is voor mij niet van toepassing

**Beste boek:**

Ik zou graag meer willen lezen, maar hier heb ik in 2021 weinig tijd voor gehad helaas

**Beste aankoop:**

Vliegtickets en hotelovernachtingen; eindelijk konden we weer op vakantie

**Vakantie:**

Granada

**Welke film maakte indruk:**

Nog geen, maar ik ga deze maand naar Londen om daar de nieuwste James Bond te gaan kijken. Dit zal zeker niet de meeste indrukwekkende film zijn die ik ooit heb gezien, maar ik kijk er wel naar uit!

**Leukste Diner:**

Die met mijn beste vriendinnen na elkaar te lang niet meer 'realtime' te hebben gezien

**Beste song:**

Cold Heart van Elton John en Dua Lipa. Een klassieker in een heerlijk nieuw jasje

**Inspirerend:**

Veel van mijn vriendinnen hebben succesvolle carrières. We inspireren elkaar niet alleen het beste uit onze carrières te halen en onze ambities te realiseren maar ook te genieten van het leven

**Afscheid:**

Gelukkig niet van toepassing

**Kippenvel:**

Ik heb de Olympische Spelen op de voet gevolgd en iedere keer wanneer een Nederlander een plak won kreeg ik kippenvel. Bijvoorbeeld Sifan Hassan die valt, opstaat en goud wint

**Onverslaanbaar:**

Nederland op de Olympische Spelen

**Hartverwarmend:**

Op de Olympische Spelen waar hoogspringers Gianmarco Tamperi en Mutaz Essa Barshim besloten het goud te delen

**Sportmaatje:**

Mijn beste vriendin Marieke

**Zorgwekkend:**

De toenemende ongelijkheid in Nederland

**Geluk:**

Mijn gezin

**Held van 2021:**

Nikkie de Jager

**Restaurant:**

Noble Kitchen in Cromvoirt. Een prachtige setting; bijna on-Nederlands en waanzinnig goed eten

**Afzien:**

Het verandert nooit; ik blijf iedere sportsessie afzien vinden. Echt leuk is sporten nooit, pas daarna komt het feelgood gevoel

**Grootste ondeugd:**

Shoppen, online en offline

**Meest gelachen:**

Met mijn vriendinnen tijdens ons weekend in Zeeland

**Grootste irritatie:**

Files, je ziet er nu alweer steeds meer ontstaan. Ik ben dan ook groot voorstander van hybride en flexibel werken om de filedruk en het aantal reisebewegingen in Nederland te beperken

**Allergezondste:**

Buiten zijn

provincie naar het hoofdkantoor in de G5-steden te rijden. Steeds meer bedrijven zullen post-corona daarom een kantoorhub zoeken in de buurt waar mensen wonen. Time Equities heeft op veel van dit soort locaties panden die ook voor IWG interessant zijn, positie ingenomen. De Provada vormde de basis van een partnerschap met gelijke risicodeling. Op dit moment exploiteert IWG zes Regus-vestigingen in kantoren van Time Equities, op Schiphol-Rijk, in Apeldoorn, Tiel, Rijswijk, Nieuwegein en binnenkort ook in Deventer.'

**SQM OFFICES**

Een van de eerste kantoren die IWG betrok, bevindt zich in Rijswijk nabij de snelweg. 'Time Equities heeft dit kantorencomplex getransformeerd en verduurzaamd naar een multi-tenantkantoor volgens het SQM Offices concept. Zo hebben we geïnvesteerd in een mooi ingerichte en ruime nieuwe entree, in ontmoetingsplekken, horeca en vergaderruimten. Ondernemers kunnen kiezen uit elke mogelijke contractvorm, of het nu deelverhuur, flexibel of turn-key is.' Beiden kenden het pand goed. 'Regus was er eerder huurder geweest, maar destijds werkte het niet. In 2018 is Time Equities eigenaar geworden van het betreffende gebouw en heeft Regus wederom ruimte gehuurd in het getransformeerde kantorencomplex. Het herontwikkelde kantoor bevat nu zo goed dat Regus nog eens een extra 1.000 m<sup>2</sup> zal afnemen.'

**VIBE**

Dat hetzelfde complex nu het Regus flexconcept en het SQM Offices concept huisvest, is volgens beiden geen probleem. 'Als Regus een paar verdiepingen huurt, wordt het echt geen Regus-gebouw. Dat willen we ook helemaal niet. We doen het juist beter als we helemaal *inblenden* met het gebouw', poneert De Groot. Schepens onderschrijft dat. 'Een multi-tenantkantoor gedijt bij veel gebruikers. Regus voorziet daarin en trekt bovendien ondernemende huurders aan. Zij zorgen voor een *vibe* die onze gebouwen versterkt. We rollen ons SQM Offices-concept bovendien alleen uit over kantoren vanaf 10.000 m<sup>2</sup>; dat zijn er vooralsnog zeven.'

**DEVENTER-CAMPUS**

Een van de grootste deals van de belegger was de aankoop in 2020 van het voormalige kantoorcomplex van Wolter Kluwers in Deventer. Volgens Schepens leent dit complex zich voor de post-corona kantorenbehoefte. 'Deventer is een zeer gewilde woonstad met veel *tech*- en IT-bedrijven maar heeft nauwelijks flex- en multi-tenantkantoren. Post-corona groeit de behoefte aan kantoorhubs die gemeenschapszin en de werkprivébalans bevorderen. Dat slaagt het beste in campusachtige kantoren, waar ontspanning en werken hand in hand gaan. Dit 14.000 m<sup>2</sup> grote complex met drie kantoren hebben



Annelou de Groot en John Schepens

we herontwikkeld naar het SQM-offices concept met campusachtige setting met meer groen en voorzieningen als een vergadercentrum en self-service food concept.'

IWG zal ook meegaan naar Deventer. 'Voor ons is het een spannende plek. We hebben vooralsnog één etage afgenomen. Dat kan meer worden, want de campus is geweldig en Deventer heeft veel potentie.' De Groot verwacht na corona een run op flexkantoren. 'Als iemand die is afgestudeerd in kroegen en grand-café's, heb ik altijd geloofd in het flexwerkconcept. Helemaal sinds Covid ben ik heilig overtuigd dat *working 9 to 5* voorbij is en dat werken voortaan *anytime, anyplace, anywhere* is. Ik mag hopen dat werkgevers nu toch echt niet langer eisen dat we met zijn allen in de file staan om op 9 uur op kantoor te zijn.'

**NIET GETROUWD**

IWG blijft de komende jaren hard groeien, voorziet ze. 'Ook in coronatijd hebben we het aantal vestigingen uitgebreid. Zo hebben we begin dit jaar met Spaces op Bickerseiland in Amsterdam 4.400 m<sup>2</sup> kantoorruimte afgenomen. Buiten de G5-steden zoeken we kantoorpanden vanaf 1.000 m<sup>2</sup>.' Schepens blijft eveneens op zoek naar strategisch gelegen panden. 'We zijn nog hard aan het groeien, al hebben wij geen afzetquotum. Zolang de deal klopt, stappen

**'WORKING 9 TO 5 IS VOORBIJ, VOORTAAN WERKEN WE ANYTIME, ANYPLACE, ANYWHERE'**

we in.' Daarbij blijven de twee elkaar opzoeken. 'Bij aankopen belt John me regelmatig hoe ik in de wedstrijd zit. Of we tippen elkaar over een gebouw of stad die ons interessant lijkt. Zo proberen we elkaar te versterken. Het komt natuurlijk ook voor dat IWG een ander pand in dezelfde stad betreft, net zoals Time Equities ook met andere *flex operators* in zee gaat. Dat is geen enkel probleem. We zijn immers niet met elkaar getrouwd.'