

# HUURDERS ZIJN BEREID OM 25% MEER HUUR TE BETALEN

Staat een kantoor leeg of levert het te weinig weinig op? Dan heeft Office Improvers daar oren naar. Deze organisatie blaast kantoren nieuw leven in, door ze optimaal te activeren. Aan het woord is oprichter en eigenaar Remco Boelens: 'Door een investering in services, zoals receptie, horeca, flexplekken en vergaderruimtes, wordt een kantoorpand aantrekkelijker voor huurders. En zijn zij bereid om gemiddeld 25 procent meer huur te betalen!'



Orion Campus Hoofddorp



Belvedere DenBosch

Office Improvers exploiteert voor kantoorpandeigenaren kantooromgevingen die het rendement van het vastgoed maximaliseren. Voor een specifiek pand, of asset overstijgend, als een eigen flexoffice merk. Boelens begon dit concept met compagnon John Milhado zo'n vijf jaar geleden, inderdaad, net voor Covid-19, toen alle kantoren sloten. 'Dat was, zo op het eerste oog, natuurlijk het meest dramatische moment om een kantoorconcept te lanceren. Maar achteraf bleek het ook een mooi moment te zijn, omdat er na Covid-19, met compleet andere ogen naar kantoren gekeken werd. En er een steeds grotere kloof tussen kansrijke en kansarme kantoren ontstond.'

## KANTOORPANDEN MET EEN UITDAGING

Het kloppend hart van iedere implementatie is volgens Boelens de community area. 'Door te investeren in optimaal ingerichte en efficiënt gerunde services in een community area, creëren

we een omgeving waar mensen zich thuis voelen, kennis en ervaring kunnen delen; verbonden worden. Met het verbinden van mensen onderling verbinden we automatisch mensen aan het kantoor.'

Dankzij die kwalitatieve services, krijgt een kantoor met een uitdaging, zoals leegstand, een impuls, volgens Boelens. 'Daardoor zijn huurders nu wél bereid om voor dit pand te kiezen, en er ook nog eens een hogere huur voor te betalen. Dit omdat zij niet langer zelf al die services, zoals een receptie, vergaderzaal en kantine hoeven te realiseren. Het is allemaal al aanwezig en klaar voor gebruik, wanneer nodig.'

## VAN KANTOOR NAAR MERK

Office Improvers implementeert niet alleen services, maar bouwt ook aan een merkbeleving in en om het kantoor, vertelt Boelens. 'Wij integreren alle services vanuit éénzelfde merkbeleving. Van de kleding van het personeel, het logo op de koffiekopjes tot de kleuren en naam van de member portal voor de huurders van het desbetreffende pand, we voeren diezelfde merkbeleving overall door. Daarmee maken we een sterk merk van het pand zelf. En dat heeft aantrekkingskracht op huurders.'

## ORION CAMPUS IN HOOFDDORP

Zo ook in Hoofddorp, waar Office Improvers mee bouwde aan het succesvolle merkconcept: Orion Campus; de voormalige kantoor- en pakketsorteerlocatie van PostNL. 'Deze campus heeft in totaal 11.200 m<sup>2</sup> aan kantooroppervlak, verdeeld over drie losse gebouwen (East, West & Central). In het Central Building van Orion Campus zijn alle services voor huurders gecentraliseerd: een volwaardige koffiebar annex receptie met ontbijt- en lunchfunctie en een fantastisch lounge terras. In het souterrain is een conference center, met vijf volwaardige vergaderruimtes en een eigen bar gesitueerd. Op deze verdieping bevindt zich tevens een gym.'

## DIGITAL MEMBER PORTAL

Dankzij de member portal van Office Improvers is het voor huurders mogelijk om vergaderzalen en flexwerkplekken te boeken, een lunch laten bezorgen op hun kantoorvloer maar bijvoorbeeld ook een elektrische deellauto of deelfiets te reserveren, vertelt Boelens. 'Ook de member portal is van onder tot boven in de merkbeleving van het kantoor zelf, nergens zul je ons logo zien. Huurders kunnen de app van hun specifieke kantoorpand downloaden in de AppStore of Google Play Store door simpelweg te zoeken op de naam van het desbetreffende kantoorpand. Daarmee heeft Office Improvers een unieke propositie in de markt.'

## NIEUWE FOCUS

De komende jaren focust Boelens zich graag op gezonde groei op het bestaande pad én een uitbreiding in een nieuwe richting. 'Tot nu toe ging de focus altijd uit naar kantoorpanden van zo'n 8000 meter plus. Dat formaat is nodig om de kosten voor onze services gedekt te krijgen in de servicekosten. Maar daar komt binnenkort verandering in. Dan bieden we kleinere panden, vanaf zo'n 2000 meter, de kans om gebruik te maken van onze member portal, maar dan zonder de bemensing op locatie. Dus wel met alle services, maar dan zonder het personeel. Daarmee boren we een hele nieuwe markt aan!'



## REMCO BOELENS Eigenaar Office Improvers

### VOORAL BEZIG MET:

New business en relatiebeheer

### WIL BEREIKEN:

Dat alle kantoren als een dienst gezien worden met de service en flexibiliteit die daarbij hoort

### OVER TIEN JAAR:

Nog steeds met hetzelfde plezier doen wat ik nu doe

### HET KANTOORMOMENT VAN DE DAG:

Dat is niet één moment op de dag maar de hele dag door wisselend maar waardevol gebruik zien van onze community area's

### LEUKSTE COLLEGA:

Dat blijft toch mijn compagnon John Milhado; samen begonnen aan deze mooie reis

### BUITEN DE DEUR NAAR:

Een diversiteit aan kantoren bezoeken; elk met hun eigen dynamiek en uitdagingen; het leukste dat er is

### EEN DEAL MET/OVER:

Een kantoorpand dat onze

aandacht heel goed kan gebruiken; een ruwe diamant **DE STAND VAN HET LAND:**

Tja, laat mij maar focussen op onze eigen business

### UITKIJKEN NAAR:

Met het team een nieuwe locatie opstarten; dat blijft iets magisch!

### ZORGEN VOOR/OVER:

Ik maak me niet zo snel zorgen

### ONMISBAAR:

Laptop, telefoon en autosleutel **WEGGEVEN:**

kennis en ervaring delen. Dat doe ik graag.

### AANVAARDEN:

Ondanks dat je de beste partner voor iemand bent je soms de

### VERANDEREN:

Meer aan anderen overlaten **GOEDE VOORNEMENS:**

Die maak ik eigenlijk nooit **NOOIT MEER DOEN:**

Ook de dingen die ik wellicht nooit meer moet doen zijn

ergens goed voor geweest **VRIJE TIJD:**

Genieten, net zoals tijdens het werk