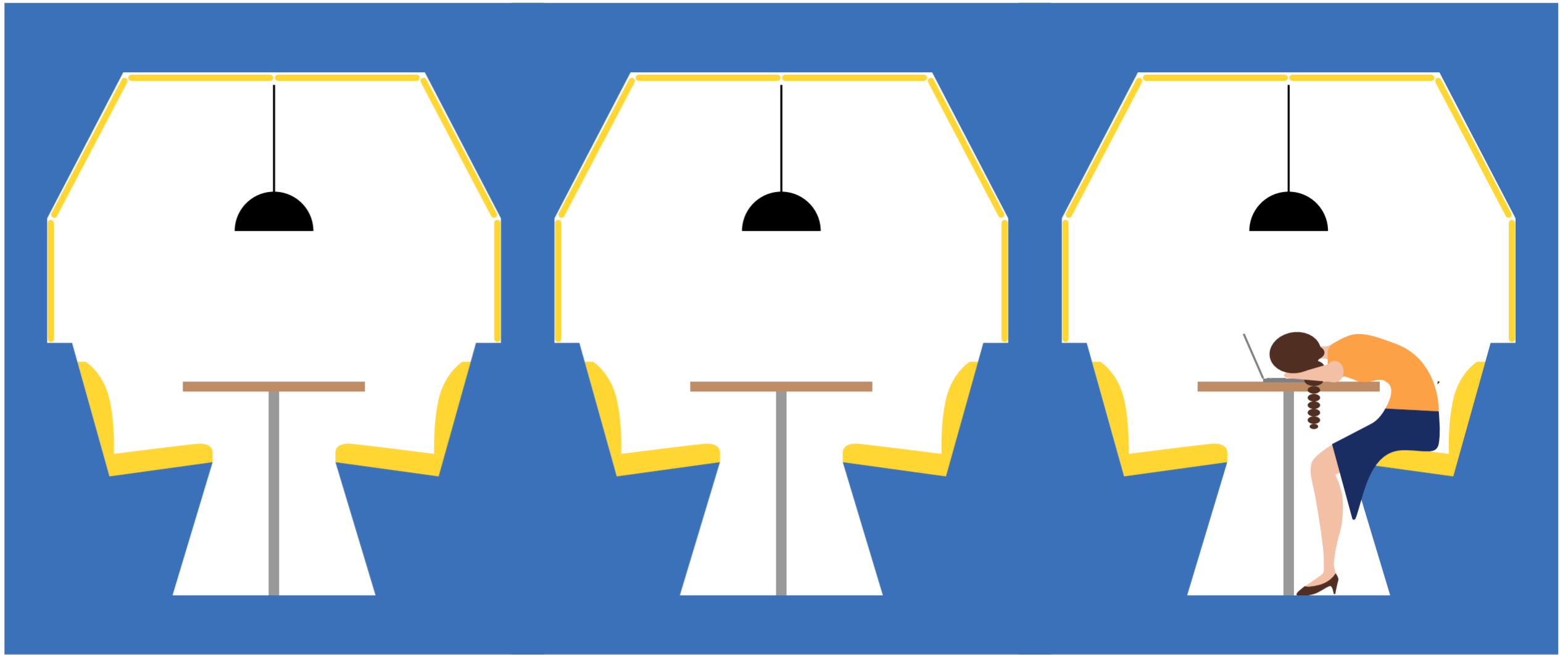


Verhuur flexplekken wás al niet winstgevend

Zit er nog toekomst in de verhuur van flexplekken? Door coronamaatregelen is ook hier minder capaciteit. Maar de aanbieders voelen vooral de inzakkende verhuur van vergaderruimtes aan grote bedrijven.



Door onze medewerker
Boris Lemereis

AMSTERDAM. Wie zich dezer dagen weer naar zijn of haar flexplek bij het Tribes-kantoor aan de Amsterdamse Zuidas waagt, komt in een futuristisch ogende omgeving terecht.

Bij de ingang van het kantoor meet een infraroodcamera eerst de temperatuur van de bezoeker, om koorts uit te sluiten. Wie gezond is en via op de grond aangegeven routes bij een vrije werkplek komt, ziet om het bureau schermen van plexiglas. Een lijn op de vloer geeft aan hoe andere flexwerkers anderhalve meter afstand van het bureau kunnen houden. Op de werkvloer staat een automaat waar je onder meer mondkapjes, desinfecterende gels en vitaminepillen kan kopen.

Het kantoor van Tribes aan de Zuidas is het eerste dat de verhuurder van flexplekken *corona-proof* noemt. Deze maand past het bedrijf ook de andere kantoren in Nederland, Duitsland en België aan. „Met corona-proof wordt uiteraard ‘zo corona-proof mogelijk’ bedoeld”, licht directeur Eduard Schaepman toe. „Het is niet uit te sluiten dat iemand corona oploopt op een van onze kantoren, maar we doen er alles aan de kans zo klein mogelijk te maken.”

Model voor hoogtijdagen

De verhuur van kantoren met flexibele werkplekken groeide de laatste jaren flink. De flexwerker kon kiezen uit aanbieders als WeWork (800 kantoren, waarvan vier in Nederland), IWG (3.400 kantoren waarvan 140 in Nederland, 450 Nederlandse werknemers) of Tribes (23 kantoren, 16 in Nederland, 150 werknemers).

In een marktrapport uit 2018 sprak de Nederlandse Vereniging van Makelaars van een „explosieve groei” van flexibele kantoorhuisvesting sinds 2012. Ook uitte men de verwachting dat die groei alleen maar zal doorzetten.

Maar dat was allemaal vóór corona. De afgelopen twee maanden bleven de kantoren leeg door het overheidsadvies om thuis te werken. Nu de maatregelen iets versoepeld zijn, keren de eerste flexwerkers terug, maar wel naar een ander kantoor. Het plexiglas, de looproutes en afstand houden maken netwerken een stuk lastiger.

De verhuur van losse flexplekken is eigenlijk niet winstgevend te krijgen. Ze brengen vooral meer dynamiek op de werkplek

Heeft de verhuur van flexplekken nu nog wel toekomst? „Flexibele werkplekverhuur is een model voor economische hoogtijdagen”, zegt Ton Wilthagen, hoogleraar arbeidsmarkt aan Tilburg University. „De typische gebruiker van de flexplek is de jonge zzp’er. Nu het economisch slechter gaat, heeft die minder te besteden. Het is niet ondenkbaar dat er bespaard gaat worden op huur van een werkplek.”

Toch vormen zzp’ers niet de belangrijkste inkomstenbron voor flexplekaanbieders. De echte winst zit in de verhuur – vaak via maand- of jaarcontracten – aan grotere partijen, en de verhuur van vergaderruimtes.

Vooraf in die laatste categorie viel de omzet de afgelopen weken terug. Bert Franse, mede-eigenaar van Igluu (drie Nederlandse kantoren, dertig werknemers): „Bij ons vormt de omzet uit *meeting rooms* zo’n 60 tot 70 procent van het totaal, dus het was een klap toen die wegviel. Het aantal boekingen begint inmiddels weer aan te trekken, maar de capaciteit van de vergaderruimtes is flink afgenomen.”

In een ruimte waar eerst veertig mensen in konden, kan hij er nu zo’n tien kwijt, vertelt Franse. „Je kunt zo’n kleine groep niet dezelfde kosten rekenen als je voorheen bij veertig man deed.” Het blijft onverminderd spannend, zegt Franse. Voor het salaris van de werknemers heeft hij een beroep gedaan op de NOW-regeling. Hij rekent erop dit jaar verlies te lijden.

Flexplek niet winstgevend

Het aantal zzp’ers dat zijn flexplek heeft opgezegd valt mee, zeggen verschillende aanbieders desgevraagd. Die flexwerkers hebben vaak een abonnement, wat tussen de ongeveer 70 euro en bijna 300 euro per maand kost. Zeggen zij op, dan zal dat voor de aanbieder niet snel de financiële nekslag betekenen.

Franse legt uit: „Een aantal jaar geleden concludeerden wij al dat de verhuur van losse flexplekken eigenlijk niet winstgevend te krijgen is. Gebruikers willen simpelweg niet betalen wat het kost. Maar we vinden het toch heel fijn om flexwerkers te hebben binnen onze kantoren waar ook bedrijven ruimte huren. Het zorgt voor dynamiek en is een verbindingsmiddel.”

Karin Poel, *country manager* van IWG, het moederbedrijf van Spaces, Regus en The Office Operators: „Onze belangrijkste doelgroep zijn de *corporates*, die in een heel andere orde van grootte service bij ons afnemen. Natuurlijk is het financieel pijnlijker als zij wegvallen dan wanneer een huurder van een co-workingplek wegvault. Wat niet wegneemt dat we graag zzp’ers en kleinere ondernemers in onze panden hebben.”

Ook andere bedrijven nemen hun verlies. Het Nieuwe Kantoor (veertien locaties in Nederland, ongeveer 25 werknemers) gafflexibele huurders in mei een huurvrije maand. De misgelopen inkomsten neemt

het bedrijf voor lief, om de huurders – veelal kleinere ondernemingen – te steunen, zegt hoofd Robert Sparreboom. Ook IWG kwam huurders tegemoet.

Inschrijffijsten tegen drukte

Vrijwel alle ondervraagde aanbieders zijn bezig met looproutes, desinfecterende middelen, frequentere schoonmaak, betere luchtregulering en aanpassingen om afstand te houden. Het gros van hun kantoren plaatst plexiglas tussen de bureaus.

Die beschermingsmaatregelen hebben gevolgen voor het aantal flexplekken. Grytte (twee Nederlandse kantoren, vier werknemers) heeft het aantal bureaus

De echte winst voor de aanbieders zit in de verhuur aan grotere partijen en de verhuur van vergaderzalen

moeten halveren om aan de anderhalve-meternorm te voldoen. Bij Tribes verdwijnen ongeveer twee op de twaalf werkplekken in flexruimtes. Andere bedrijven proberen met hulp van plexiglasschermen de capaciteit gelijk te houden, maar zeggen wel na te denken over manieren om te voorkomen dat het te druk wordt, met inschrijffijsten bijvoorbeeld.

Dat betekent ook dat ze minder klanten huisvesten. Wilthagen: „Het is te vergelijken met de horeca: een beperkte ruimte die werd gebruikt door behoorlijk wat mensen moet nu opnieuw worden bekeken. Dat zal lastig zijn, ook omdat de cliëntele het financieel niet makkelijk heeft.”

Toch denkt Wilthagen niet dat zzp’ers de flexplek zomaar zullen afschrijven en thuis gaan zitten. „Het voordeel van een flexkantoor is dat je er andere ondernemers ontmoet, kunt netwerken en van elkaar kunt leren.”

En misschien, zegt hij, kan de coronatijd er zelfs voor zorgen dat het flexkantoor juist méér in trek raakt. „Mobiliteit werd al een tijdje geproblematiseerd, onder meer door de impact op het klimaat. Daar komt nu bij dat mensen niet graag meer het openbaar vervoer in willen. Het zou zomaar kunnen dat dichter bij huis werken de norm wordt. En daar kunnen lokale flexplekaanbieders van profiteren.”