

Synderella boort nieuwe doelgroep aan met tweede label

11-12-2018 11:45



Door de overname van branchegenoot Office Time, is flexoffice aanbieder Synderella in één keer nagenoeg verdubbeld in omvang: van zeven naar dertien vestigingen. Die portefeuille wordt - als het aan de eigenaren ligt - snel verder uitgebreid. VJ sprak met medeoprichter Bram van Donselaar.

Synderella (voluit: Synderella Real Estate Facilities) is exploitant van flexibele kantoor- en vergaderruimte, virtual offices en serviced offices. De 13 vestigingen zijn voornamelijk gelegen in de Randstad, met een zwaartepunt in Amsterdam (Herengracht, Amstel en Zuidoost) en in Utrecht (twee vestigingen op bedrijventerrein Lage Weide).



Tobias van 't Hof en Bram van Donselaar voor de vestiging aan de Herengracht

'Tailormade aanpak'

Het bedrijf van Van Donselaar en compagnon Tobias van 't Hof is gestart met de twee kantoorpanden op Lage Weide en heeft sinds 2016 een sterke groei doorgemaakt. Door zich te richten op het middensegment van de markt en de 'tailormade' aanpak onderscheidt Synderella zich volgens Van Donselaar van de concurrentie.

"Wij werken anders dan veel andere flexoffice aanbieders, omdat wij minder belang hechten aan het in 'Synderella stijl' branden van de panden die we exploiteren", legt hij uit. "Niet elk gebouw moet van ons per se dezelfde look & feel hebben. Zelfs ons logo is niet overal op de gevel aanwezig. We bepalen per gebouw, per opdrachtgever en per huurdersdoelgroep hoe we ons business center vormgeven. Natuurlijk staat kwaliteit daarbij altijd centraal." Daarnaast kan de exploitatie en samenwerking met de eigenaar op grofweg drie verschillende manieren worden vormgegeven: huur & onderhuur, shared-profit en op basis van een management fee.

Wel of niet gemeubileerd

In sommige business centers biedt Synderella gemeubileerde werkplekken, net als veel andere aanbieders, maar Synderella stelt zich flexibel op tegenover ander meubilair. "Als je als huurder zelf meubilair hebt dat niet erg uit de toon valt, mag je dat ook meenemen. In de Utrechtse vestigingen werken we in principe zelfs met ongemeubileerde kantoren en kun je het als extra dienst erbij nemen. Daarvoor hebben we huur- en koopconstructies."

Synderella OfficeTime

De zeven oorspronkelijke vestigingen van Synderella bieden diverse extra services, zoals onder andere een bemande receptie. De overname van Office Time betekent voor Synderella de start van een tweede label: 'Synderella OfficeTime', met scherpere tarieven. Zo zal er bijvoorbeeld geen bemande receptie in deze business centers zijn, wat aanzienlijk scheelt in de kosten.

Van Donselaar: "Er zijn nog steeds een heleboel bedrijven die een kantoor zoeken met flexibele huurvoorwaarden, maar daarbij niet alle services willen die de meeste business centers in het land aanbieden. Deze bedrijven kunnen volstaan met een naambordje op de deur, een spreekkamertje en goede wifi. Die doelgroep willen we met ons nieuwe label bedienen. Voor een efficiënt kantoor zonder al te veel poespas, maar wél met een goede kwaliteit en service, kun je hier prima terecht."

Contractsvormen

Een andere manier waarop Synderella zich onderscheidt, is de gemiddelde duur van de huurcontracten. "We hebben liever lang zittende huurders met wie wij meebewegen - of zij met ons, dan dat we gaan voor extreem korte huurcontracten", vertelt Van Donselaar. "Wij zijn niet echt van de coworking centers waar je met een abonnement binnen komt lopen en aanschuift aan een lange tafel. Daar lenen onze panden en locaties zich minder goed voor. Daarom hebben we een relatief lage omloopsnelheid voor een flexoffice aanbieder."



Vaak gaat het bij Synderella om jaarcontracten met een flexibele opzegtermijn en bij het nieuwe label om huurcontracten voor onbepaalde tijd met een wederzijdse opzegtermijn van drie maanden. "Het flex-gedeelte zit bij ons vooral in de opzegtermijn en de mogelijkheden om door te groeien en niet zo zeer in coworking en zeer kortlopende contracten."

Nieuwe locaties

Voor de verdere uitbreiding zoekt Synderella naar nieuwe locaties en dus naar vastgoedeigenaren die een samenwerking aan willen gaan. Een deal tussen Synderella en een vastgoedeigenaar kan dus op drie manieren worden vormgegeven. "In sommige vestigingen zijn we enkel serviceprovider en worden we voor onze diensten betaald" legt Van Donselaar uit. "Daar doen wij dus niet de verhuur. In andere vestigingen regelen we wél de verhuur, via een onderhuurconstructie. Tot slot hebben we locaties waar we samenwerken met de eigenaar via een constructie die omzet gerelateerd is."

Synderella zoekt per pand naar de beste oplossing en houdt daarbij rekening met de vraag vanuit de vastgoedeigenaar. "Soms krijgt een eigenaar een leeg pand maar niet verhuurd en huren wij het volledige metrage met korting en verzorgen we vervolgens de rest. Soms komt het voor dat een eigenaar een prima pand heeft dat aardig gevuld is, maar voller kan. Wij kunnen dan met het toevoegen van onze services ervoor zorgen dat de verhuur beter loopt. Op deze manier hoeft de eigenaar de huurstromen niet uit handen te geven. Zo vinden we altijd wel een constructie die werkt."

Groeien

Een andere manier om te groeien is door kleine spelers uit de branche over te nemen. Van Donselaar geeft daarom aan geïnteresseerd te zijn in overnames van partijen als Office Time. Ook vertelt hij dat Synderella op termijn wil kijken waar het bedrijf wellicht eigenaar kan worden van de stenen. "We willen graag kantoorpanden verwerven, zelf of in gedeeld eigendom, zodat we ook van de huurinkomsten van een pand kunnen genieten."

Hoofdfoto: Receptie van de vestiging Savannah Tower in Utrecht.

Ramon Holle