



Samenspel van specialisten in U-Building

# Impuls voor landmark op Lage Weide

U-Building is een van de meest markante gebouwen op het Utrechtse bedrijventerrein Lage Weide. Het kantoorgebouw aan de A2 ondergaat een ingrijpende verbouwing. Met een prachtige entree en vernieuwde ontmoetingsruimte bestaande uit onder meer een coffeebar/restaurant, modern vergadercentrum en zelfs een gym krijgt de aantrekkingskracht voor zowel huidige als potentiële nieuwe huurders een impuls. Eigenaar Chalet Group werkt hierbij nauw samen met operator Synderella Real Estate Facilities.

Chalet Group is opgericht in de zomer van 2009 en groeide uit tot een van Nederlands grootste asset managers van commercieel vastgoed. Het bedrijf heeft ruim zeventig objecten onder haar hoede; kantoren, bedrijf gebouwen, winkels en leisureobjecten. Deze bevinden zich door het hele land met een zwaartepunt in de vier grote steden. Sander van Holland is als asset manager verantwoordelijk voor de regio's Groot Utrecht, Amsterdam, Haarlemmermeer/Schiphol en Almere. 'Veel van onze gebouwen zijn bedrijfsverzamelgebouwen met meerdere huurders. Wij willen onze huurders in deze gebouwen compleet ontzorgen door zoveel mogelijk faciliteiten en service te bieden. Om hierin de beste kwaliteit te kunnen leveren, werken wij samen met een selecte groep partners zoals Regus op zestien locaties, Tribes op Flight Forum 840 in Eindhoven en met Synderella in U-Building. De partner runt naast het business center ook de algemene receptie, koffiebar en restaurant. Op deze manier zijn zij ons verlengstuk in het gebouw en ontzorgen zij onze huurders dus compleet.'

### Operator

Prominent object uit de portefeuille van Chalet Group is U-Building, een landmark op Lage Weide aan de A2. De helft van dit kantoor is in het verleden gebouwd voor ICT-bedrijf Caesar. Later werd de omvang van het pand verdubbeld. U-Building is al jarenlang herkenbaar aan het logo van Danone, een grote huurder. Het gebouw omvat 8.000 m<sup>2</sup> en huisvest naast Danone onder andere ook Buckaroo, Farnell, Business Base en WCC. Van Holland: 'Om ervoor te zorgen dat het huurders aan niets ontbreekt, treedt Synderella op als operator.'

### Pak naar stomerij

In die rol is dit Utrechtse bedrijf de schakel tussen eigenaar en gebruikers. 'Huurders hebben in toenemende mate behoefte aan flexibiliteit,' weet Idsard van den Berg, algemeen directeur van Synderella. 'Langdurende contracten komen steeds minder voor. Bedrijven willen liever niet zelf investeren in voorzieningen als receptie, catering en vergaderruimte maar deze services afrekenen naar gebruik. Ook hechten huurders veel waarde aan sfeer, beleving en een eigen identiteit. Hospitality wordt steeds belangrijker. Dat vullen wij op hoog niveau in.' Synderella zorgt er namens Chalet Group voor dat huurders dienstverlening op maat krijgen.



Sander van Holland, Idsard van den Berg en Bram van Donselaar: huurders ontzorgen in U-Building.

'Zij nemen een basispakket af met een aantal essentiële elementen,' zegt commercieel directeur Bram van Donselaar. 'Dat kan naar behoefte aangevuld worden met zaken als telefoonservice, kantoorinrichting en ICT. Desgewenst brengen we zelfs een pak naar de stomerij. Huurders kunnen zich volledig concentreren op hun corebusiness. Wij doen de rest.'

### Ogen en oren

De dienstverlening van Synderella verschilt per gebouw. 'Niet alleen richting huurders, ook voor eigenaren is sprake van maatwerk. Bij U-Building is onze betrokkenheid intensief met onder meer vaste bezetting van de receptie, het management van het business center en aansturing van de catering. Bij een kleiner gebouw kan het bijvoorbeeld alleen gaan om het faciliteren van de vergaderruimte.' Een persoonlijke benadering staat centraal bij de inzet van Synderella. Van den Berg: 'Wij werken alleen met vaste eigen mensen. Die kennen het object en de gebruikers. Zodoende fungeren zij als ogen en oren voor de eigenaar.'

Opmerkingen of aandachtspunten spelen wij direct door.'

### Ruim 80% verhuurd

Synderella treedt ook op als operator voor andere gebouwen op Lage Weide en Papendorp. 'Het animo voor onze inzet neemt toe. Eigenaren zijn er zeker van dat hun huurders professioneel worden bediend. Ook leveren de additionele services een extra kastroom op. Doordat wij het micromanagement op locatie verzorgen, kunnen vastgoedeigenaren zich concentreren op de grote lijnen en de strategie voor hun portefeuille.' De inzet van Synderella heeft niet alleen impact voor de gebruikers van een gebouw. 'Het speelt ook een rol bij de aantrekkingskracht op potentiële nieuwe huurders,' zegt Sander van Holland. 'Voor DTZ en Ans de Wijn, de makelaars van U-Building, is het professionele management een belangrijke extra troef.' Dat dit resultaat oplevert, blijkt uit de bezettingsgraad van het gebouw. 'Toen Synderella een aantal jaren geleden startte, was bijna de helft verhuurd. Nu is dat ruim 80%.'

### OP DE WEG TERUG

De naam U-Building refereert zowel aan de vorm, de thuisbasis Utrecht als aan het feit dat huurders centraal staan. 'Samen met de Savannah Tower en het Vitens-kantoor is het een van de landmarks op Lage Weide,' zegt Sander van Holland. 'Iedereen kent dit gebouw. Huurders hoeven nauwelijks uit te leggen waar ze kantoor houden.'

Lage Weide maakt een positieve ontwikkeling door. 'Het terrein is duidelijk op de weg terug. Steeds meer bedrijven van naam vestigen zich er. Niet verwonderlijk, want de bereikbaarheid is zowel per auto als met het openbaar vervoer uitstekend. Als vastgoedeigenaar geloven wij in het gebied en de toekomst ervan. De investering in U-Building onderstreept dit en maakt het gebouw tot een symbool van het nieuwe Lage Weide.'



### DE MEERWAARDE VAN SYNDERELLA VOOR KLANT EN OPDRACHTGEVER

- Geen enkel gebouw en geen enkele klant zijn hetzelfde; Synderella onderscheidt zich met tailormade oplossingen.
- Complete ontzorging van de gebruiker door uitgebreid pakket aan diensten.
- Hogere tevredenheid van huurders en daardoor hogere bezettingsgraad, huurwaarde en retentie.
- Fullservice pakket met modulaire opbouw maakt flexibele inzet mogelijk door zowel eindgebruiker als opdrachtgever.

[www.synderella.nl](http://www.synderella.nl)

#### Dynamisch middelpunt

Ondanks deze bezettingsgraad besloot eigenaar Chalet Group tot een additionele investering in het gebouw. 'Op dit moment wordt de begane grond van U-Building ingrijpend verbouwd. De routing wordt aangepast, er komt een nieuwe receptie en het business center wordt uitgebreid met flexplekken. De algemene ruimte wordt vernieuwd. Deze krijgt een prachtig nieuw restaurant met een coffeabar en fungeert als ontmoetingsplek voor zowel huurders als bezoekers van buiten die hier een flexplek of vergaderruimte huren. Samen met het grote terras ontstaat een dynamisch middelpunt, een kloppend hart voor dit gebouw.'

#### Vaste servicekosten

U-Building kenmerkt zich door een samenspel van specialisten. 'Allereerst uiteraard Synderella als ons verlengstuk op deze locatie. Verder bieden wij in samenwerking met Yield Plus een systeem aan van vaste servicekosten (VSK). Bij de traditionele afrekening is sprake van voorfinanciering en soms stevige naheffingen. Met het VSK-concept behoort dit tot het verleden. Servicekosten zijn volledig transparant en staan voor de hele huurperiode vast. Gebruikers weten zo precies waar ze aan toe zijn en komen nooit voor verrassingen te staan.'

Andere partners van Chalet Group bij

U-Building zijn Branding/Supella Property DPS – dat het management van de verbouwing voor zijn rekening neemt – en RealMark. 'Dit bedrijf schakelen we in voor de online profilering en positionering. Zij zorgen ervoor dat U-Building top of mind blijft bij geïnteresseerden.'

#### Extra exposure

Voor die geïnteresseerden zijn er verschillende mogelijkheden. 'Voor gebruikers van buiten zijn vergaderruimtes en flexplekken beschikbaar in het vernieuwde business center op de begane grond. Daar zijn ook kantoren vanaf 50 m<sup>2</sup> te huur voor een kortere periode. Op de eerste verdieping is in totaal nog 1.750 m<sup>2</sup> beschikbaar in delen vanaf 350 m<sup>2</sup>. Huurders van deze kantoorruimte krijgen volop ruimte voor hun eigen identiteit. 'Al is een uitgebreid pakket aan collectieve diensten beschikbaar, de uitstraling is die van zelfstandige kantoorruimte.' Daarbij zorgt de ligging aan een van de drukste snelwegen van het land voor een unieke propositie. 'Die gebruiken wij om onze huurders extra exposure te geven,' meldt Van Holland. 'Nieuwe gebruikers worden verwelkomd met een vermelding op de gevel. Vanaf de A2 is binnenkort het logo van U-Building prominent zichtbaar met daaronder een visual van alle huurders in het gebouw. Dit zorgt voor exposure bij

de 200.000 auto's die U-Building dagelijks passeren.'

#### Perfekte showcase

De ingrijpende upgradings van U-Building vloeit voort uit de filosofie van Chalet Group. 'De tijd dat je als eigenaar achterover kon leunen en wachten tot zich een huurder aandient, ligt al lang achter ons. Wij willen waarde toevoegen aan ons vastgoed, ook bij een gebouw dat al grotendeels verhuurd is. Dit leidt tot een continu proces van verbeteren, finetunen en investeren. Installaties worden in topconditie gehouden, net als de gemeenschappelijke ruimtes. Op die manier waarborgen wij de duurzame aantrekkingskracht voor zowel zittende huurders als nieuwe gebruikers.'

Bij het toevoegen van waarde speelt samenwerking met de juiste partners een cruciale rol. 'Door de permanente inzet van Synderella ligt de service in U-Building op een hoog niveau. Dat dit aanspreekt, blijkt uit het toenemende animo van huurders. U-Building is voor onze beide organisaties een perfecte showcase. De actuele verbouwing zal dit verder versterken.' ■

U-Building

Zonnebaan 9-21  
[www.u-building.nl](http://www.u-building.nl)