

Whitepaper

ICOMFLEX DEELONDERZOEK

HAALBARE BEDRIJFSMODELLEN VOOR DE EXPLOITATIE VAN FLEXWERKPLEKKEN

binnen het kader van het nieuwe werken
of TPOW Tijd- en Plaatsafhankelijk Werken



Vlaams Instituut voor Mobiliteit
Wetenschapspark 13
B-3590 Diepenbeek
T +32 11 24 60 00
E nicolevandoninck@vim.be of info@vim.be



Foto welwillend ter beschikking gesteld door Rever Interieurprojecten (www.rever.nl)

INHOUD

ICOMflex deelonderzoek

Haalbare bedrijfsmodellen voor de exploitatie van flexwerkplekken

INHOUD	3
BEKNOPT PROBLEEMOMSCHRIJVING	4
<i>Op zoek naar haalbare bedrijfsmodellen voor de aanbieders van flexwerkplekken en voordelen van flexwerkplekken voor bedrijven</i>	
DOELSTELLINGEN EN DOELGROEPEN	5
SAMENVATTING EN ADVIEZEN	6
WERKWIJZE DEELONDERZOEK IN EEN NOTENDOP	8
TERMINOLOGIE	9
INVENTARIS VAN DE KANTOORMARKT IN BELGIË: BUSINESSCENTRA EN COWORKINGCENTRA	11
1 Totaal marktvolume	11
2 Aanbod coworkingcentra	12
3 Aanbod businesscentra	14
4 Aanbod alternatieve markten	17
5 Evolutie flexwerkplekken op kantorenmarkt	18
BEZOEKEN AAN FLEXWERKPLEKKEN: BELANGRIJKSTE VASTSTELLINGEN EN KENMERKEN CENTRA	19
1 Bezoeken belgische flexwerkplekken	19
2 Bezoeken buitenlandse flexwerkplekken	20
BEVRAGING VAN DE BETROKKEN PARTIJEN	21
1 Resultaat bevraging vraagzijde	21
2 Resultaat bevraging aanbodzijde	22
TRENDS EN INVLOEDEN OP DE KANTOORMARKT VOOR DE KOMENDE JAREN	24
1 Verdere evolutie van de kantorenmarkt	24
2 Groei van het thuiswerken: de oplossing voor het mobiliteitsprobleem	26
3 Groei van het aantal freelancers	27
4 Vraag naar deeleconomie	28
BESLUIT:	
HAALBARE BEDRIJFSMODELLEN VOOR HET AANBIEDEN VAN FLEXWERKPLEKKEN IN VLAANDEREN	29
1 Bedrijfsmodel voor 'traditionele' coworkingcentra	29
2 Bedrijfsmodel voor 'traditionele' businesscentra	31
BIJLAGEN	34
1 Overzicht businesscentra en coworkingcentra in België	34
2A Financieel businessmodel: businesscenter	41
2B Financieel businessmodel: coworkingcenter	41

BEKNOPTE PROBLEEMOMSCHRIJVING

OP ZOEK NAAR HAALBARE BEDRIJFSMODELLEN VOOR DE AANBIEDERS VAN FLEXWERKPLEKKEN EN VOORDELEN VAN FLEXWERKPLEKKEN VOOR BEDRIJVEN

Binnen de context van tijd- en plaatsafhankelijk werken (TPOW) hebben de potentiële **aanbieders van flexwerkplekken** behoefte aan een **marktanalyse** die vertaald wordt in **haalbare bedrijfsmodellen**. Voor een aantal aanbieders – vandaag hoofdzakelijk businesscentra en coworkingcentra maar ook hybride vormen die steeds meer tot ontwikkeling komen – is hun huidige bedrijfsmodel immers niet rendabel.

Dit deelonderzoek van het project ICOMflex werd uitgevoerd door FINPOWER en biedt een **antwoord** op de aanwezige behoeften van

- zowel de bedrijven die flexwerkplekken aanbieden, met name businesscentra en coworkingcentra,
- als de bedrijven die zoeken naar flexibele werklocaties voor hun medewerkers.

Tijdens het voeren van het onderzoek is een interessante piste ontdekt, namelijk die van het **werkplekdelen of flexdesk-sharing**, waarbij bedrijven die reeds over kantoorruimte beschikken ongebruikte werkplekken ter beschikking stellen aan medewerkers van andere bedrijven.

Het Vlaams Instituut voor Mobiliteit (VIM) en Flanders Synergy die het project ICOMflex coördineren, presenteren in deze white paper de belangrijkste elementen.

U leest in dit document de resultaten waarmee huidige en toekomstige aanbieders van coworking- spaces en businesscentra hun strategie kunnen plannen en waarmee bedrijven en instellingen aan de slag kunnen om het nieuwe werken, geïnspireerd door tijds- en plaatsafhankelijk werken, in hun organisatie te implementeren.

DOELSTELLINGEN EN DOELGROEPEN VAN DIT DEELONDERZOEK BINNEN HET PROJECT ICOMPLEX

De **huidige en potentiële aanbieders van flexwerkplekken** zijn de primaire doelgroep van dit onderzoek, in het bijzonder de businesscentra en coworkingcentra. De onderzoeksvragen zijn:

- Nagaan welke **haalbare bedrijfsmodellen** kunnen worden geformuleerd om flexwerkplekken op een rendabele wijze aan te bieden.
- De huidige **omvang en configuratie van de markt** onderzoeken,
 - met enerzijds het **bestaande aanbod** aan flexwerkcentra
 - en anderzijds het **potentiële** aantal gebruikers
 - en de **identificatie** van de gebruikers van flexplekken.

De **resultaten** geven de vastgoedsector en andere potentiële aanbieders van flexwerkplekken:

- inzicht in hun **marktpositie**
- inzicht in de vereiste **schaalgrootte om levensvatbaar** te zijn
- de mogelijkheid om hun aanbod aan flexwerkplekken en kantoorruimte **strategisch** uit te breiden
- informatie om de **vraag te stimuleren** door inzicht te verwerven in de voordelen van flexwerkplekken

SAMENVATTING EN ADVIEZEN

Vanuit de doelstelling **haalbare bedrijfsmodellen** te definiëren voor de exploitatie van **flexwerkplekken via coworking- en businesscentra**, werden alle bestaande Belgische initiatieven bestudeerd. Om de marktevolutie in te schatten, zijn eveneens diverse internationale modellen geobserveerd.

MARKTANALYSE AANBOD

Op basis van de bezoeken aan de bestaande initiatieven en de verwerking van bestaande studies over deze thematiek, komt men tot de vaststelling dat de markt van **externe flexwerkplekken** een zeer **complexe en snel evoluerende markt** is, waar eerder een ondernemende aanpak van **trial and error** aanbevolen lijkt dan te zoeken naar 'optimale' modellen – mede geïnspireerd door het feit dat het **aanbod sneller aan het groeien is dan de vraag**:

- De **markt voor grote kantoren krimpt**. **Overcapaciteit** en **leegstand** lijken de regel te worden, behalve in de centrumsteden, waar **conversie** naar woonfuncties een oplossing biedt. Op andere plaatsen zal de leegstand verder oplopen tot 20-30 %.
- De **markt voor businesscentra is een mature groeimarkt**, waar echter vandaag de volumetoename niet voor een evenredige omzetstijging zorgt. Dat is het gevolg van de prijsdaling per werkplek die is ontstaan door de optimalere inrichting en bezetting van de kantooroppervlakten. De marktgroei wordt geraamd op 5 tot 10 %, maar de prijsdaling beperkt de omzetgroei tot 2 à 5 % per jaar.
- De **coworking-markt is het groeiende marktsegment**, met een stijgend aanbod van 50 tot 100 % per jaar. Hier genereert de trial-and-errormethode succesvolle initiatieven, waarvan het aanbod inspeelt op een groeiende toekomstige vraag.
- De **markt voor touch-downplaatsen** begint zich net te ontwikkelen en speelt in op een vraag die pas in de toekomst wordt verwacht (aanbodgedreven markt).

RENTABILITEITSANALYSE

Voor een rendabel traditioneel **bedrijfscentrum** en een **rendabel coworking-center** is in beide gevallen het bereiken van voldoende **schaalgrootte** een zeer belangrijke vereiste, maar tegelijkertijd ook een hinderpaal:

- **Zelfstandige businesscentra** blijken pas levensvatbaar bij een minimumvolume van een **100-tal werkplekken**.
- **Zelfstandige coworkingcentra** zouden minimaal zo'n **80 leden** dienen aan te trekken om rendabel te worden. Eind 2015 zijn er slechts twee initiatieven in België die hieraan voldoen.

MARKTANALYSE VRAAG

Bovendien is de **vraag bij grotere ondernemingen naar derde (externe) werkplekken zeer beperkt**, vooral als de ondernemingen de kosten volledig moeten dragen.

MOBILITEITSANALYSE

Voor het **mobiliteitsprobleem** vormt **deze bestaande marktevolutie geen oplossing**, aangezien deze initiatieven zich ontwikkelen op dezelfde plaatsen als de traditionele kantoren.

Aangezien het fileleed nog steeds toeneemt, loont het om ondernemingen te blijven stimuleren om hun werkplekaanbod beter te spreiden, waardoor ze hun medewerkers mobieler maken.

THUISWERKEN

Het is aanbevelingswaardig om thuiswerken te stimuleren. Thuiswerken biedt immers een **reële oplossing voor het mobiliteitsprobleem** en dankzij de uiterst lage kost is het ook financieel haalbaar.

In België beschikken de meeste kantoormedewerkers thuis over genoeg ruimte om een kantoorwerkplek in te richten. Voor de medewerker biedt thuiswerken eveneens extra voordelen, met name een betere combinatie van gezinsleven en werk.

NIEUWE PISTE

Tijdens het verloop van het onderzoek is het alternatief van **office sharing** of kantoordelen naar voren gekomen.

- **Het wederzijds aanbieden van interne flexwerkplekken tussen ondernemingen** creëert een bijkomend aanbod aan flexibele kantoormruimte zonder (substantiële) meerkosten voor de ondernemingen.
- **'Gratis' touch-downlocaties** bij de bedrijven zelf stimuleren (flexwerkplekken in plaats van wachtruimtes) is de tweede vorm van office sharing of flexdesk-sharing. De overheid kan het voorbeeld geven door zelf flexplekken in de ontvangstruimtes van haar kantooromgevingen te voorzien. Een bewustmaking bij ondernemingen is eveneens aanbevelingswaardig.

Office sharing of flexdesksharing **biedt een antwoord op meerdere problemen:**

- Medewerkers kunnen meer **plaatsonafhankelijk werken** en winnen **tijd**, zowel tijdens hun kantooruren (verplaatsingen tussen meetings en kantoor) als privé (verplaatsingen tussen werkplek en thuis).
- Door kortere of minder verplaatsingen komt dit de **mobiliteit** ten goede.
- Bovendien moet office sharing mogelijk zijn tegen **minimale meerkosten** die gecompenseerd worden door grotere tijdefficiëntie en verminderde transportkosten.
- **Aanbieders** kunnen nadenken om dit te **faciliteren** als een service.

WERKWIJZE DEELONDERZOEK IN EEN NOTENDOP

- **Inventaris** opmaken van de **bestaande kantorenmarkt**, met focus op de businesscentra en coworkingcentra
- **Bevragen van de betrokkenen** met 2 **panelsessies**
 - De aanbieders van flexwerkplekken = businesscentra en coworkingcentra
 - De potentiële gebruikers van flexwerkplekken = grote bedrijven en kmo's
- **Observatie** van businesscentra en coworkingcentra door middel van **bezoeken**
 - in België
 - in het buitenland: Nederland, Verenigd Koninkrijk, USA

TERMINOLOGIE

Hieronder zijn de belangrijkste begrippen gedefinieerd die in deze paper worden gebruikt. U kunt een volledige en thematisch ingedeelde begrippenlijst opvragen via info@vim.be

Algemeen

Tijd- en/of Plaatsafhankelijk Werken: overkoepelend begrip voor alle initiatieven die bedrijfsmedewerkers de mogelijkheid biedt om op een andere dan een vaste werkplek en op flexibele uren te werken. Het zijn twee specifieke onderdelen van 'het nieuwe werken'.

Flexwerkplek: kantoorwerkplek die door verschillende personen kan worden gebruikt.

Individuele werkplek op afstand

Thuiswerken: individueel werken van thuis uit.

Mobiel werken: individueel werken op een 'derde werkplek'

Hot-desk: specifieke infrastructuur voor 'mobiel werken' in station, luchthaven, hotel, café,...

Touch-down: open flexplekken zonder kantoelopstelling, bijvoorbeeld wachtruimten in stations, lounges van businesscentra, hotellounges,...

Zij zijn bedoeld voor **kortstondig gebruik** tussen andere werkzaamheden of verplaatsingen in.

Collectieve werkplek op afstand

Businesscentrum of bedrijventrum: kantoorgebouw waar meerdere bedrijven **vaste gesloten** kantoreenheden huren.

Coworkingcentrum of coworking-space: specifieke kantoorlocatie ingericht met **open flexwerkplekken** voor mobiele werkers, vaak gericht op **freelancers**, maar vandaag ook op een **brede doelgroep**. De focus van deze centra ligt voornamelijk op het motiveren van de interactie tussen de aanwezigen, veeleer dan op het aanbieden van een optimale infrastructuur.

Hybride businesscentra: vanaf de jaren 90 hebben de businesscentra hun aanbod aangepast aan de groeiende markt van freelancers door open flexwerkplekken aan te bieden in coworking-omgevingen (community-gericht). Op termijn zullen de businesscentra en coworkingcentra naar elkaar toegroeien, waardoor ze allemaal in meer of mindere mate hybride businesscentra worden.

Satellietkantoren: kantoren die de werkgever ter beschikking stelt aan de werknemer naast zijn 'vaste gecentraliseerde werkplek'. Meestal gaat het om filialen van de onderneming in andere steden. Soms zijn dit gehuurde kantoren (bijvoorbeeld binnen businesscentra).

Type werkplaatsen binnen een kantooromgeving

Open kantoren: medewerkers met verschillende functies en/of van verschillende afdelingen delen een open ruimte. We spreken van een 6-tal tot tientallen medewerkers.

De medewerkers beschikken respectievelijk over een

- **vaste werkplek:** een bepaalde werkplek is de medewerker vast toegewezen
- **flexibele werkplek:** de medewerker heeft geen vaste werkplek en maakt gebruik van een werkplek die beschikbaar is op het moment van zijn aanwezigheid

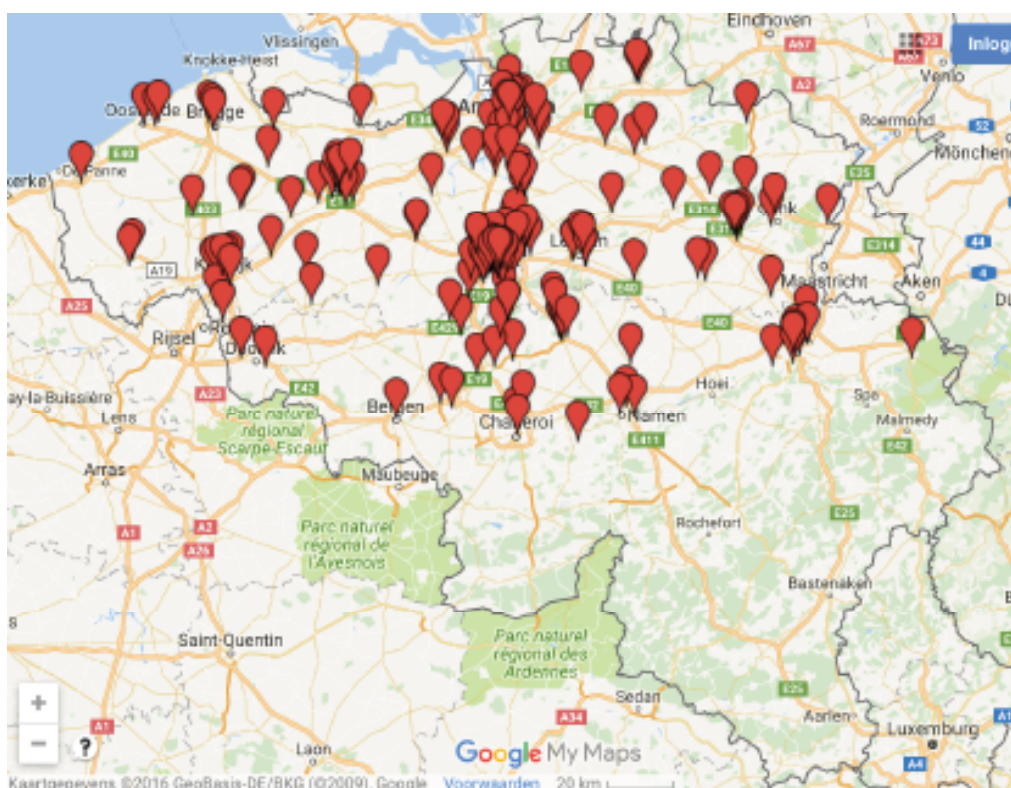
Office sharing, kantoordelen, werkplekdelen of flexdesk-sharing: bedrijven stellen onderling flexwerkplekken aan elkaar ter beschikking

INVENTARIS VAN DE KANTOORMARKT IN BELGIË: BUSINESSCENTRA EN COWORKINGCENTRA

1 TOTAAL MARKTVOLUME

De volledige inventaris wordt in beeld gebracht op de **map met de geografische verdeling van alle businesscentra en coworkingcentra in België eind 2015**

- 186 businesscentra, waarvan een aanzienlijke hoeveelheid eind 2015 reeds flexwerkplekken aanbood
- 68 coworking-initiatieven



Zie bijlage 1 Een gedetailleerde lijst met alle businesscentra en coworkingcentra. Beide groepen staan door elkaar vermeld, immers:

- Steeds meer coworking-locaties bieden ook vergaderzalen en vaste kantoren aan. Er wordt verwacht dat een groeiend aantal 'coworking-initiatieven' zijn aanbod zal verbreden naar de aanvullende 'meeting-markt', en zelfs naar de markt van 'vaste werkplekken', indien de ruimte beschikbaar is.
- Steeds meer businesscentra bieden coworking- of flexwerkplekken aan.
- Alle businesscentra hebben een coworking-aanbod ontwikkeld, op enkele uitzonderingen na, zoals overheidsgebonden businesscentra.

Voor elke locatie staat evenwel aangeduid of ze zichzelf eerder als Businesscentrum (BC) of Coworkingcentrum (CW) profileren.

Tegelijkertijd wordt vastgesteld dat de 68 'echte' **coworking-omgevingen** zich trachten te onderscheiden van de traditionele flexwerkplekken op de markt, omdat hun bedrijfsmodel volledig draait rond het **leveren van immateriële waarde** onder de vorm van een **community-model**, waarvoor de **infrastructuur enkel een middel is, en geen doel op zich**.

2 AANBOD COWORKINGCENTRA

Volume, groei en evolutie van de omzet

De markt voor coworkingcentra is ontstaan vanaf de jaren 2005 en telt in België 68 initiatieven op het einde van 2015.

- Wereldwijd groeit het aantal coworkingcentra jaarlijks met 80%.
- In België ligt de groei rond de 50% per jaar.
- Begin 2014 werden 30 locaties geteld, met een toename eind 2015 tot 68.

Oppervlakte, capaciteit, bezettingsgraad

De 68 locaties die zich uitgesproken als coworkingcentrum profileren hebben de volgende kenmerken:

- Gemiddelde **oppervlakte** tussen 150 en 500 m²
- Gemiddelde **capaciteit**: 10 tot 50 werkplekken en 1 tot 3 vergaderzalen.
- Totaal ca. 20.000 m² kantoorruimte
- Totaal ca. 750 **flexibele werkplekken**

Toch is de **bezettingsgraad** op deze markt eind 2015 nog **zeer laag**:

- Gemiddelde bezettingsgraad is 20 tot 40 %.
- Slechts 1000-1500 klanten gebruiken de Belgische coworkingcentra
- Alle coworkingcentra worden door één of enkele personen gerund die de '**community**' proberen te verpersoonlijken.
- Men mikt op 50-100 leden, maar slechts enkele locaties bereiken eind 2015 dit doel.

CONCLUSIE

Rentabiliteit

De **meeste initiatieven** uit de inventaris zijn **niet-levensvatbaar** en dit in de eerste plaats omwille van hun **lage bezettingsgraad**.

Op basis van de marktgroei kan men verwachten dat de komende jaren diverse levensvatbare initiatieven zullen ontstaan, al dan niet door hervormingen in de huidige groep of door nieuwe initiatieven.

2 AANBOD COWORKINGCENTRA

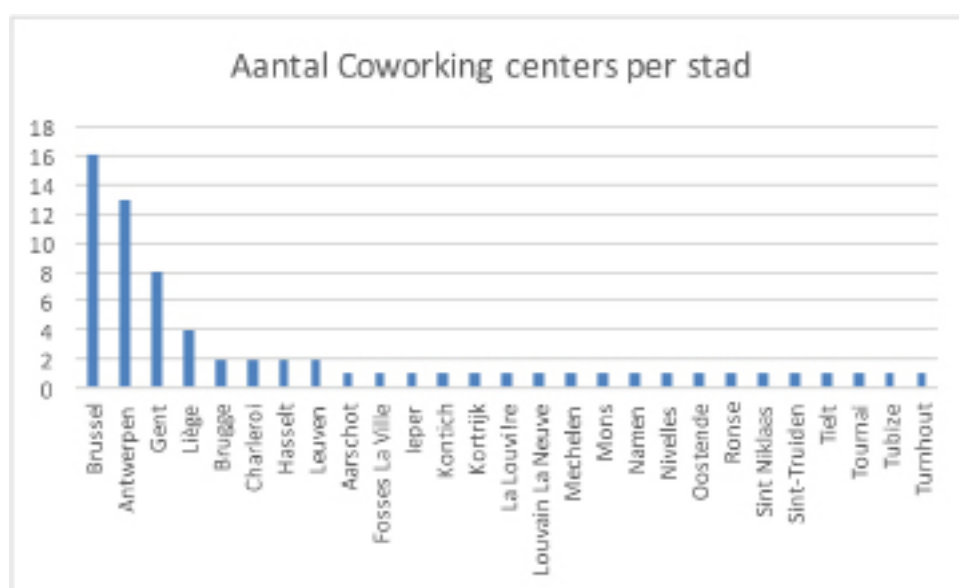
Ligging

De ontwikkeling vindt vooral in **Brussel, Antwerpen en Gent** plaats, maar er wordt een groei in de kleinere steden verwacht.

De helft van het huidige aanbod bevindt zich in deze drie steden, een situatie die vergelijkbaar is met de businesscentra (zie verder). De kantorenmarkt echter, vertegenwoordigt in de drie grootste steden 75% van de kantooroppervlakte.

Coworkingcentra zijn voor 95 % in de **stadscentra** gevestigd.

Met hun locatie onderscheiden ze zich uitgesproken van de businesscentra (zie verder) die zich aan de stadsranden of op bedrijventerreinen bevinden. Zelfs de typische kantooromgeving van Diegem en Zaventem mist opvallend een aanbod aan 'echte' coworkingcentra.



Gesubsidieerd aanbod in Vlaanderen en Wallonië

Er bestaat een ruim aanbod van **coworkingcentra in de Waalse regionale steden**, gestimuleerd door een **subsidieprogramma van de Waalse overheid (CoWallonia)**. Anderzijds is er ook een ruim aanbod van **'Bar d'Office' in Vlaanderen**, onder impuls van de Vlaamse Overheid.

Het lijkt erop dat beide initiatieven marktverkennerend zijn. Toch hebben ze op zich nog geen rendabele bedrijfsmodellen in deze markt gecreëerd.

Doelgroep en gebruikers

Cijfers op basis van enquête bij coworkingcentra begin 2014

- De doelgroep bestaat voornamelijk uit **freelancers en lokale, kleine of startende ondernemingen**.
- Deze klanten zoeken eerder een alternatief voor het thuiswerken om zo werken met **sociale contacten** te combineren.
- De gemiddelde **reistijd** van huis naar het coworking-centrum bedraagt voor meer dan 80 % van de gebruikers **minder dan 30 minuten**.
- Ondernemingen die in een coworkingcentrum starten, zijn vandaag geneigd om **vanaf 3 à 4 werkplekken over te stappen op een vast kantoor**.

3 AANBOD BUSINESSCENTRA

De markt voor businesscentra is ontstaan in de jaren 1980 en bestaat eind 2015 uit 186 vestigingen die vandaag grotendeels ook flexwerkplekken aanbieden.

Volume, groei en evolutie van de omzet

De helft van de oudste initiatieven bestaat nog steeds (eind 2015 zo'n 50), maar het heeft **tot 2005-2006 geduurd vooraleer zij structureel een rendabel bedrijfsmodel** hadden ontwikkeld. Dat is mede dankzij de **ICT-mogelijkheden** van dat moment die het flexibel werken hebben gefaciliteerd.

Sindsdien kent de markt voor businesscentra wereldwijd een **groei** van meer dan 10 % per jaar (tegenover zo goed als geen groei van 1995 tot 2005), wat zich tussen 2005 en 2009 ook in België heeft gemanifesteerd.

Het aantal businesscentra groeit in België nog steeds met ca. 5 % per jaar.

De **omzet** van deze markt is sinds 2009 echter **sterk gekrompen**, in belangrijke mate door de daling van de gemiddelde prijs per werkplek (10-20 % over een periode van 5 jaar).

Oppervlakte, capaciteit, bezettingsgraad

Kenmerken:

- **oppervlakte** tussen 750 en 2.500 m²
- **capaciteit**: 50 tot 150 werkplekken en 3-8 vergaderzalen.

In totaal beslaat deze markt

- ca. 330.000 m², 1,55 % van de totale kantorenmarkt,
- goed voor ca. 18.000 werkplekken, ca. 1,8 % van het totaal aantal kantoorwerkplekken in België

Rentabiliteit

Meer dan 75 % van de businesscentra zijn rendabel.

Het zijn voornamelijk de startende businesscentra en de (semi-)publieke businesscentra die nog verlieslatend zijn. Sinds 2006 heeft deze markt bewezen dat zij heel wat levensvatbare bedrijfsmodellen kan voortbrengen.

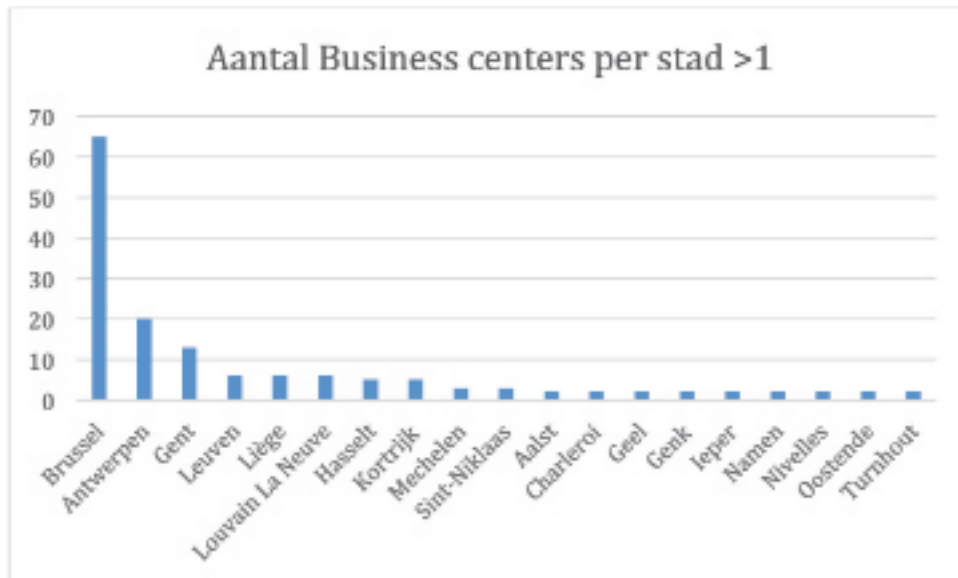
Het aantal stopzettingen of falingen in de markt van businesscentra is relatief beperkt tot enkele op jaarbasis.

De **omzetsdaling** sinds 2009 verklaart de **rentabiliteitsdruk** die in 2013 bij heel wat businesscentra wordt vastgesteld. In combinatie met de gestegen concurrentie van nieuwe en **gesubsidieerde initiatieven** vormt dit vandaag de belangrijkste **bedreiging** voor deze markt.

3 AANBOD BUSINESSCENTRA

Ligging

De onderstaande tabel illustreert de **spreiding** van het aantal businesscentra in België. Net zoals bij de coworkingcentra, is de helft van de businesscentra in Brussel, Antwerpen en Gent gelegen.



Slechts 1 op 3 businesscentra is in een stadscentrum gevestigd. Een gelijkaardige verhouding geldt voor vestigingen aan de stadsrand (ring) en op bedrijventerreinen. Dit vormt het grootste verschil met de coworkingcentra die voor het overgrote deel (3 op 4) in de stadcentra liggen.

CONCLUSIE Coworking-initiatieven onderscheiden zich opvallend van businesscentra door hun ligging.

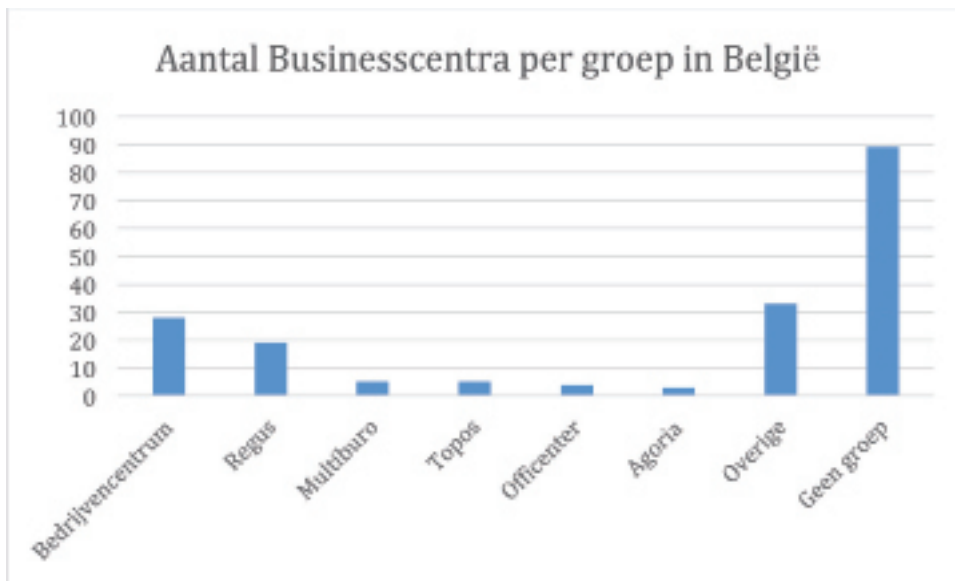
Eigendomsstructuur

Onderstaande grafiek toont dat

- 20 % van de Belgische businesscentra eigendom zijn van een internationale groep,
- 25 % al dan niet gedeeltelijk een overheidsinitiatief is
- 55 % van de initiatieven van private personen komen.

Groep	#BC	#CW	Eindtotaal
Bedrijvencentrum	28		28
Regus	19		19
Multiburo	5		5
Topos	5		5
Officenter	4	3	7
Agoria	3	57	60
Overige	33	8	41
Geen groep	89		89
Eindtotaal	186	68	254

3 AANBOD BUSINESSCENTRA



Doelgroep en gebruikers

De gebruikers van businesscentra zijn meestal grotere of groeiende ondernemingen, die voor hun onderneming een eigen flexibele uitvalsbasis zoeken.

- De open gemeenschappelijke flexwerkplekken kennen een **lage bezetting** (10 % bezetting, 20 % leden) en worden voornamelijk gebruikt in het **verlengde van de andere diensten** van het businesscentrum (vaste klanten, vergaderzalen,...).
- De flexwerkplekken die door grote(re) ondernemingen **binnen een eigen kantoor** worden gecreëerd, kennen wel een hoog gebruik (80 tot 120 %).
- Het gebruik van flexwerkplekken voor grote ondernemingen neemt voornamelijk toe binnen hun eigen kantoorruimte.

CONCLUSIE

De typische gebruikers van de businesscentra verschillen van die van de coworking-centra.

COWORKINGCENTRA richten zich voornamelijk tot **zelfstandigen (freelancers)**, die met 80 % de belangrijkste doelgroep zijn van de kleinere Belgische coworking-centers.

- Heel wat professionele coworking-omgevingen mikken eveneens op de zogenaamde **snelle groeiers** met als basisdoelstelling deze ondernemers dankzij de inspirerende omgeving snel te helpen groeien.
- Dankzij deze klanten kunnen **grote sponsors** worden aangetrokken die de **levensvatbaarheid** van deze coworkingcentra verzekeren. Startit@KBC is hiervan een voorbeeld.

BUSINESSCENTRA richten zich voornamelijk op **ondernemingen met personeel**.

- De **flexwerkplekken** in businesscentra worden voornamelijk ingericht door de kantoorhuurders **binnen hun eigen gehuurde ruimtes**.
- De typische klanten van businesscentra zijn vooral **mature en/of groeiende** bedrijven die in een specifieke stad een flexibele locatie (in tijd of in volume) zoeken.

4 AANBOD ALTERNATIEVE MARKTEN

Alternatieve aanbieders van flexwerkplekken lijken tot hiertoe hoofdzakelijk **onrijpe initiatieven** te zijn.

Hotels

Heel wat hotels bieden flexwerkplekken aan, echter bijna altijd in het verlengstuk van hun eigen werking en voor hun eigen klanten. Er is nog geen zicht op hotels die deze flexwerkplekken actief zelfstandig vermarkten, maar dit zal naar verwachting wel gebeuren. Verwacht wordt ook dat hotels flexwerkplekken hoofdzakelijk blijven aanbieden als een **aanvullende dienstverlening** voor hun eigen klanten (hotelgasten en gebruikers van vergaderzalen).

Wegrestaurants

Er is vandaag bij wegrestaurants in België geen gestructureerd aanbod van flexwerkplekken. In de ons omringende landen stellen we dit wel vast, mede onder impuls van samenwerkingsverbanden met Regus. Vergelijkbare initiatieven blijven momenteel nog uit in België.

Treinstations

Ook de NMBS realiseert flexwerkplekken in treinstations in samenwerking met Regus. Zes stations in België worden uitgerust met 'flexwerkruimtes'.

Ondernemingsinitiatieven

KBC stelt met het initiatief 'Start it @KBC' gratis (leegstaande) kantoren ter beschikking aan startende ondernemingen. Het betreft hier een initiatief dat een **oplossing** zoekt voor een **kantoorleegstand** in combinatie met een **marketing-proflering**. De vraag is of we dit als een 'fundamentele' evolutie mogen beschouwen en of deze initiatieven kunnen worden ingebed in een gestructureerd aanbod van flexwerkplekken. Vastgesteld wordt dat de kenmerken van dit aanbod sterk vergelijkbaar zijn met die van de traditionele coworkingcentra (ligging in stadscentra, flexplekken, focus op starters,...).

TREND

De bezoeken aan gelijkaardige buitenlandse initiatieven leren ons dat deze vorm van coworking-werkplekken een **duidelijke trend** is die zich mogelijk ook in België zal doorzetten.

5 EVOLUTIE FLEXWERKPLEKKEN OP KANTORENMARKT

Evolutie aanbod 'flexwerkplekken' 2010 - 2015

1 Business center - flexwerken

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
# business centers	110	120	137	151	172	186
# flexwerkplekken/bus.center	1	1	2	4	6	8
# flex-kantoorplekken/bus.center	5	6	7	8	10	12
Totaal aantal flexwerkplekken :	550	840	1233	1812	2752	3720

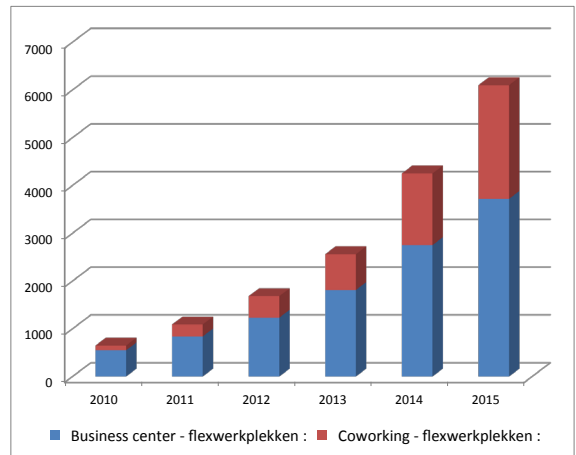
2 Co-working-centra

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
# coworking-centers	5	10	18	30	50	68
# flexwerkplekken/center	20	25	25	25	30	35
Totaal aantal flexwerkplekken :	100	250	450	750	1500	2380

2 Totaal flexwerkplekken 2010-2014

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Business center - flexwerkplekken :	550	840	1233	1812	2752	3720
Coworking - flexwerkplekken :	100	250	450	750	1500	2380

Totaal aantal flexwerkplekken :	650	1.090	1.683	2.562	4.252	6.100
in % van het aantal kantoorplaatsen:	0,07%	0,11%	0,17%	0,26%	0,43%	0,61%



Inschatting 'gebruik flexwerkplekken'

1 Eigen flexwerkplekken BC :

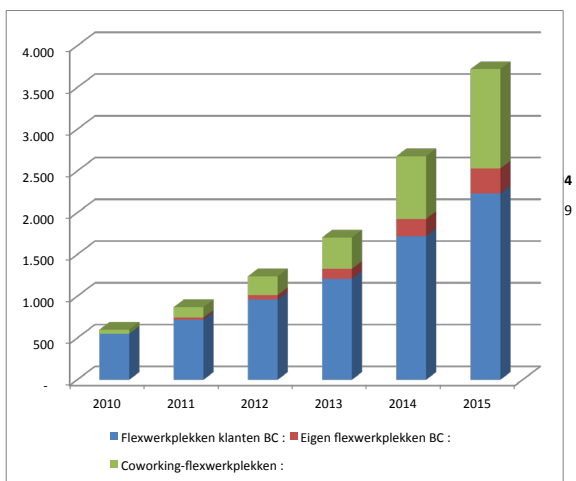
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Visuele bezettingsgraad	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Gebruiksgraad klant/lid	50%	50%	50%	50%	50%	50%
==> aantal flexwerkgebruikers :	-	24	55	121	206	298

2 Flexwerkplekken klanten BC :

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Visuele bezettingsgraad	80%	80%	80%	80%	80%	80%
Gebruiksgraad klant/lid	80%	80%	80%	80%	80%	80%
==> gebruikte flexwerkplekken	550	720	959	1.208	1.720	2.232

3 Coworking-flexwerkplekken :

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Visuele bezettingsgraad	25%	25%	25%	25%	25%	25%
Gebruiksgraad klant/lid	50%	50%	50%	50%	50%	50%
==> gebruikte flexwerkplekken	50	125	225	375	750	1.190



Bovenstaande grafiek toont duidelijk de sterke **expansie** van deze markt, die voornamelijk gestuwd wordt door de **exponentiële groei van de coworkingcentra**.

CONCLUSIE

Deze gegevens tonen dat het **aanbod en het gebruik van flexwerkplekken** in België vandaag nog een **nichemarkt** is in de totale kantorenmarkt. Echter door de **groei met 50 tot 100 % op jaarbasis**, evolueert deze markt de komende 5 tot 10 jaar naar 3 tot 10 % van het totale aanbod aan kantoorwerkplekken. Het aanbod aan flexwerkplekken zal vanaf dan een veelgebruikt alternatief worden om werkplekken 'efficiënter' te gebruiken in de 'kantorenmarkt'. De **overcapaciteit** aan kantoren zal op basis van die factor verder toenemen.

BEZOEKEN AAN FLEXWERKPLEKKEN: BELANGRIJKSTE VASTSTELLINGEN EN KENMERKEN CENTRA

1 BEZOEKEN BELGISCHE FLEXWERKPLEKKEN

In 2014 werden een 50-tal bezoeken gebracht aan businesscentra, coworkingcentra en andere hybride vormen die flexwerkplekken aanbieden.

Onderstaande tabel toont **verschillen tussen coworkingcentra en businesscentra** op basis van de vaststellingen tijdens deze bezoeken:

	Coworkingcentra	Businesscentra
Totaal aantal:	40	170
Aantal flexwerkplekken	20-40	2-20
Aantal vergaderzalen	1-3	4-8
Totale oppervlakte centrum	300-500 m ²	1500-3500 m ²
Oppervlakte flexwerkplekken	200-500 m ²	50-100 m ²
Dagelijks management	Community-manager (FT)	Receptionist (PT)
Events per maand	2-5	0-2
Bezettingsgraad 'op zicht'	10-35 %	0-20 %
Aantal leden 'mondeling gemeld'	30-90	5-20
Extra's	Gratis koffie/water	Soms gratis koffie/water
Prijs 'fulltime lidmaatschap'	200-300 €/mnd (*)	250-375 €/mnd
Prijs voor één dag	10-20 € (*)	15-30 €
Ligging	Centrum	Centrum/rand/industrieterrein

(*): Er werd geen rekening gehouden met de prijszetting van Bar D'Office, een gesubsidieerd initiatief in Vlaanderen.

Het **dagelijks beheer** verschilt eveneens:

Businesscentra beschikken over een **receptie** waar een bediende administratieve en commerciële taken voor het businesscentrum verzorgt. Dit wordt meestal aangevuld met een **parttime manager** die het commerciële en operationele management van het center verzekert.

Coworking-centra beschikken over een **communitymanager**, die meestal de commerciële en administratieve taken van het centrum vervult, waardoor er geen fulltime bezette balie noodzakelijk is.

2 BEZOEKEN BUITENLANDSE FLEXWERKPLEKKEN

In de periode 2014/15 werden ook heel wat buitenlandse flexwerklocaties bezocht.

Ook daar werd vastgesteld dat de markt van flexwerkplekken wordt gedomineerd door de **twee typespelers**, met name de **coworking-modellen** en de **hybride businesscentermodellen**.

CONCLUSIE

De **belangrijkste vaststellingen** van onze buitenlandse bezoeken zijn als volgt.

In de **grote steden** ontstaat er een **enorm aanbod** aan flexwerkplekken, zowel van typische **coworkingcentra**, als toenemend van **professionele businesscentra** of zelfs **vastgoedspelers die hun kantoorruimtes omvormen tot flexwerkplekken**.

Een goed **voorbeeld** van een professionele vastgoedspeler in deze markt is het initiatief van de Nederlandse vastgoedgroep NSI, die met het concept 'Het Nieuwe Kantoor' de komende drie jaar een 15-tal hybride business-coworkingcentra in Nederland wil opzetten en hiervoor een budget van meer dan 20 mio € aan renovatiewerkzaamheden heeft voorzien.

Ook in het VK en in de VS merken we dat er een aanbod wordt gecreëerd door professionele spelers die flexwerkplekken aan competitieve tarieven gaan aanbieden.

De **financiële markten** geloven steeds meer in de **hybride business-coworkingmodellen**. Dit kan geconcludeerd worden op basis van initiatieven als 'wework' (wework.com) in de VS die in 2013 150 mio \$ nieuw kapitaal ophaalden. Naar verwachting zal deze markt verder groeien.

Een inschatting in samenwerking met EOffice, leert ons dat vandaag **4 op 5 van de flexibele werkplekken in Londen zich in een coworking-locatie** bevindt en **slechts 1 op 5 in een bedrijvencentrum**.

Vandaag is dit in **België** nog steeds minder dan 1 op 10, waardoor we in België de komende jaren een **sterkere groei mogen verwachten** van de coworking-markt dan van de markt voor businesscentra.

De **ligging** van deze internationale voortrekkers op het vlak van **coworking-offices** bevindt zich ook hoofdzakelijk in de **stadscentra** en uitgesproken niet aan de rand of aan invalswegen naar de steden. In die zin vormen zij vandaag **in geen enkele stedelijke omgeving een oplossing voor de mobiliteitsproblematiek**, die in de grootsteden op een andere wijze wordt ingevuld (beter openbaar vervoer, fietsen, taxi's, ...).

Ook het aanbod aan **alternatieve flexwerkplekken** kent een groei in de internationale toonaangevende steden. Het aanbod van flexwerkplekken in onder meer hotels en treinstations ontwikkelt zich, maar neemt geen dominante of concurrerende rol in tegenover het eigenlijke aanbod. De meeste hotels bieden namelijk touch-downflexplekken aan als **aanvullende dienstverlening** en niet als kernactiviteit.

BEVRAGING VAN DE BETROKKEN PARTIJEN

In het kader van dit onderzoek werden 2 **panelsessies** georganiseerd met enerzijds de **potentiële gebruikers** en anderzijds de **aanbieders van flexwerkplekken**.

Onder **potentiële gebruikers** verstaan we grote organisaties/werkgevers met vestigingen in Brussel of Antwerpen en die actief zijn in het hele land of medewerkers hebben die over het gehele land verspreid zijn. Het zijn immers deze werknemers die grote verplaatsingen moeten afleggen en voor wie een flexwerkplek een oplossing kan bieden om minder (verre) verplaatsingen te doen. Tijdens de panelsessie werd gepeild naar **het gewenste aanbod** enerzijds en de **bereidheid tot betalen** anderzijds.

Een aantal conclusies van deze bevraging weerspiegelen de conclusies afgeleid uit de inventarisering en de observatie van het marktaanbod.

1 RESULTAAT BEVRAGING VRAAGZIJDE

- Het **aanbod overtreft de vraag**, althans de vraag die bereid is te betalen voor een aanbod.
- Het **product- en locatieaanbod stemt overeen met de vraag**, al is een **betere spreiding over het land** van meer professionele businesscentra **wenselijk**.
- De bevroegde ondernemingen zoeken in eerste instantie naar **vaste werkplekken** voor hun medewerkers, die zij **zelf flexibel kunnen invullen**, maar waar zij hun **eigen ICT- omgevingen en een hoge mate van betrouwbaarheid kunnen verzekeren**.
- Er is over het algemeen **geen vraag naar flexibele werkplekken ter aanvulling van de thuiswerkplek en de kantoorwerkplek**. Voornamelijk de **hoge extra kosten**, die bij thuiswerken niet ontstaan, drijft ondernemingen ertoe om **bij voorkeur het thuiswerken te promoten**. Bovendien zijn ook de medewerkers toenemend vragende partij naar thuiswerken in plaats van naar een flexwerkplek.
- De vraagzijde beschikt echter zelf over een intrinsiek 'aanbod' van flexwerkplekken, dat zij ter beschikking willen stellen aan **derde-flexwerkers**. Daarom wijzen wij in deze studie naar de mogelijkheden van **werkplekdelen** of **office sharing**. Het is immers in Vlaanderen nog niet aanwezig en kan een opportuniteit vormen.
 - Het is aanbevelingswaardig om **ondernemingen te motiveren touchdown- plekken aan te bieden** voor hun klanten en/of bezoekers.
Zo kunnen klanten of bezoekers hun aankomst- of vertrektijd afstemmen op de mobiliteitsproblematiek van de regio. Vooral voor Antwerpen, Brussel en Gent lijkt dit een waardevolle aanpak. De uitdaging bestaat erin het juiste lokale draagvlak te vinden.
 - In Nederland kan de ervaring met touchdown-werkplekken reeds aan een aantal initiatieven worden getoetst, bv. www.popup-office.nl, werkplekdelen Maastricht, ...

2 RESULTAAT BEVRAGING AANBODZIJDE

• De **aanbodzijde** ontwikkelt een **sterke diversiteit**, maar meestal is er **te weinig vraag** om de **minimale leefbare schaalgrootte te bereiken**. Dit geldt uitgesproken voor initiatieven die enkel op flexwerkplekken focussen.

- **Professionalisering** van de aanbodzijde dringt zich op – in het bijzonder voor de coworking-omgevingen. Inzicht in de **minimaal vereiste schaalgrootte** is essentieel. Deze white paper kan hiertoe een bijdrage leveren.
- **Samenwerkingsverbanden en/of fusies** van coworking- en/of businesscentra zijn aan te bevelen.
- **Grote spelers** zoals Regus beantwoorden dankzij hun **schaalgrootte** qua infrastructuur aan de verwachtingen van grote ondernemingen en zijn hierdoor in staat om hun **vragen op een professionele wijze in te vullen**.
- Vele **kleine businesscentra** blijken **niet over de professionele omkadering** te beschikken die grotere ondernemingen verwachten.
- De typische **businesscentra** proberen flexibele werkplekken te organiseren voor zowel **dienstverlenende kmo's als multinationals**.
Afhankelijk van de evolutie aan de vraagzijde **slagen heel wat aanbieders erin om op de behoefte van de markt in te spelen**, voor ogen houdend dat het altijd 2 tot 3 jaar duurt alvorens een nieuw bedrijvencentrum zijn normale **rentabiliteitsniveau** behaalt.
- De typische **coworking-omgevingen** proberen **maximaal in te spelen op de behoeften** van **freelancers en startende ondernemers**. Deze **markt wordt vandaag overspoeld** door een diversiteit aan initiatieven, waar momenteel maar enkele **uitzonderingen** als **levensvatbaar** kunnen worden beschouwd.

Om rendabel te zijn

- Moeten de locaties – zeker van de coworkingcentra – zich vandaag nog meer **concentreren in grote stadscentra**.
- Moeten de aanbieders **alternatieve doelgroepen zoeken**:
 - **voor wie de kosten geen meerkosten betekenen**, maar gewoon de eigenlijke kantoorkosten
 - of, aan wie een **toegevoegde waarde** kan worden aangeboden die de **kostprijs rechtvaardigt**.

Voor grotere bedrijven ontstaat immers een bijkomende kostprijs per fulltime werkplek van 250 à 300 € per maand – aanzienlijke meerkosten in vergelijking met de thuiswerkplek.

2 RESULTAAT BEVRAGING AANBODZIJDE

Mogelijke groei-impulsen voor flexwerkplekken

- De 'typische' **coworkingcentra** focussen voornamelijk op een verhoogde toegevoegde waarde door het aanbieden van een '**community**'. Dit lijkt echter **enkel rendabel** indien het initiatief is ingebed in een omgeving die deze community **zonder zware opstartkost** kan creëren, met name groeiend vanuit een bestaande community (Betacowork, ...), of rond een mee-investerende onderneming (KBC-toren, ICT- bedrijven).
- Een mogelijk alternatief bestaat erin om de rentabiliteit te realiseren via **alternatieve dienstverlening**, zoals vergaderzalen, crèches, enz. Als voorbeeld hiervan kan verwezen worden naar de businesscentra, die vandaag veelal een 'coworking- aanbod' ontwikkelen.
- Tot slot kan het aanbieden van **touchdown-werkplekken** een opportuniteit vormen, met twee mogelijke voordelen:
 - Door te focussen op **kortetermijngebruik** kan een werkplek meermaals worden gebruikt, evenwel binnen een formule die met **abbonementen** werkt.
 - Door touchdown-werkplekken in te planten **op plaatsen waar veel mensen samenkomen**, kan een **natuurlijke klantenstroom** worden aangesproken, waardoor de **marketingkosten verkleinen**.

TRENDS EN INVLOEDEN OP DE KANTOORMARKT VOOR DE KOMENDE JAREN

1 VERDERE EVOLUTIE VAN DE KANTORENMARKT

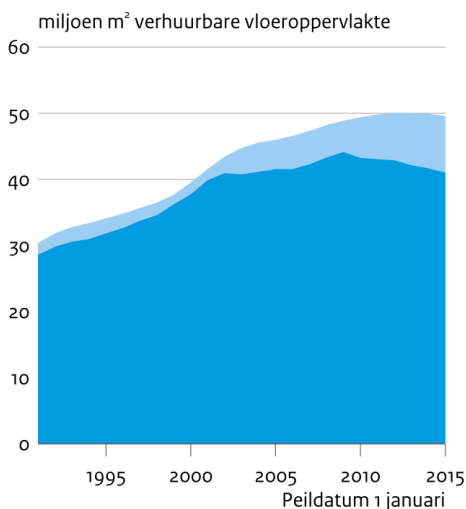
De evolutie van de markt van 'flexwerkplekken' zal sterk beïnvloed worden door de evolutie van de onderliggende 'kantorenmarkt'. Op de kantorenmarkt tekenen zich een aantal trends af die de komende jaren een belangrijke impact gaan hebben op de **prijs** en het **volume** van kantoren waarin flexwerkplekken gevestigd kunnen worden.

Kantoren-leegstand

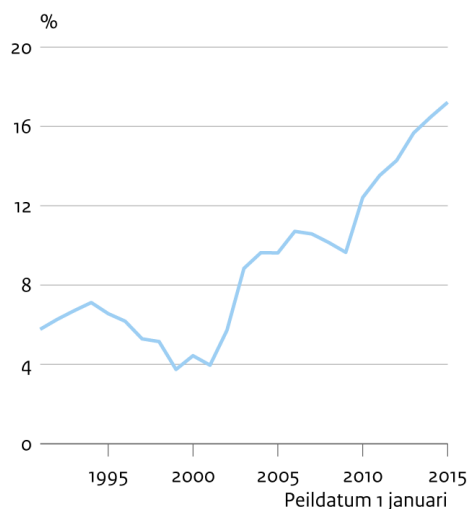
Het belangrijkste aspect is de huidig snel evoluerende **leegstand** van kantoren, waarbij de evolutie van de Nederlandse indicator in onderstaande grafiek als aanwijzing dient.

Oppervlakte en leegstand van kantoren

Totaal



Aandeel leegstand



■ Leegstand
■ In gebruik

Bron: Bak; bewerking PBL

PBL/jun15
www.clo.nl/nl215203

Sinds 2012-13 is in Nederland¹ een moratorium op nieuwbouwkantoren ingevoerd, waardoor de groei van het aanbod de komende jaren normalerwijze zal stabiliseren op het niveau van ca. 50 mio m².

¹ Op basis van de geschatte evolutie van de kantorenmarkt, hebben de Nederlandse lokale besturen de richtlijn gekregen om geen vergunningen meer af te leveren voor nieuwbouwkantoren, tenzij de gebruiker van het nieuwe pand een actieve herbestemming voor zijn bestaand pand kan aantonen. Samen met een duidelijke documentatie van de stijgende leegstand, heeft dit tot een stilstand van de nieuwbouw van kantoorgebouwen geleid.

1 VERDERE EVOLUTIE VAN DE KANTORENMARKT

Bovenstaande grafiek toont het basisprobleem van de 'totale kantorenmarkt': omwille van het **stagnerende aantal kantoormedewerkers** – zowel in Nederland als in België – en de **daling van de gemiddeld gebruikte oppervlakte per kantoormedewerker** als gevolg van 'het nieuwe werken' wordt de komende jaren een **verdere daling van de gebruikte kantooroppervlakte** verwacht. Dit heeft ook in 2016 een verdere stijging van de leegstand tot gevolg.

Enkel indien de komende jaren de leegstaande kantoorgebouwen succesvol een nieuwe bestemming krijgen (wonen, zorg, ...), zal de structurele leegstand in Nederland kunnen dalen.

Dezelfde evolutie bestaat vandaag in België, hoewel hiervoor geen concrete meetinstrumenten beschikbaar zijn. In een groeiend aantal stedelijke omgevingen is er een leegstand van 10 % en meer². Aangezien er in België of Vlaanderen geen moratorium op nieuwe kantoorgebouwen is gepland, noch een beperking in de aflevering van vergunningen, zal naar verwachting de **leegstand van kantoorgebouwen de komende jaren in de meeste steden toenemen tot 15 à 25 %**.

Kantoren in het centrum versus de rand

De stijgende leegstand wordt echter in de centra van de (grote) steden sterk weggewerkt door de nog grotere verstedelijking van de laatste jaren. Dit gebeurt op twee manieren:

- De **kantooromgevingen verhuizen** om diverse redenen steeds meer **naar de stadscentra**, onder invloed van 'het nieuwe werken'
- De **woonbehoefte vergroot in de stadscentra**, waardoor het gemakkelijker is om oudere kantooromgevingen om te vormen naar woon- of zorgfuncties.

Deze beweging is zeer sterk merkbaar in zowel Londen als Brussel.

In het **Brusselse centrum** bedraagt de leegstand vandaag minder dan 8 %, terwijl de omgeving Zaventem/Diegem meer dan 30 % optekent.³

In het centrum van **Londen** is er vandaag zelfs een **tekort** aan kantoorruimten als gevolg van enerzijds de gestegen **conversie naar woningen**⁴ en anderzijds de **gestegen vraag dankzij de economische groei** en het feit dat veel **ondernemingen een vestiging in 'Londen City' wensen**.

² De leegstand in steden in het westen van Vlaanderen (Gent, Kortrijk, Roeselare, ...) is nog opvallend lager dan in de grote steden (Antwerpen, Brussel). In Brussel bereikt de gemiddelde leegstand vandaag reeds 13-15 %.

³ <http://www.flconsult.be/uploads/news/id60/leegstand-2013-brussel-en-rand-18-02-14-nl.pdf>

⁴ <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/46d9711c-6fe8-11e4-a0c4-00144feabdc0.html#axzz3KUJOeiv>

2 GROEI VAN HET THUISWERKEN DE OPLOSSING VOOR HET MOBILITEITSPROBLEEM

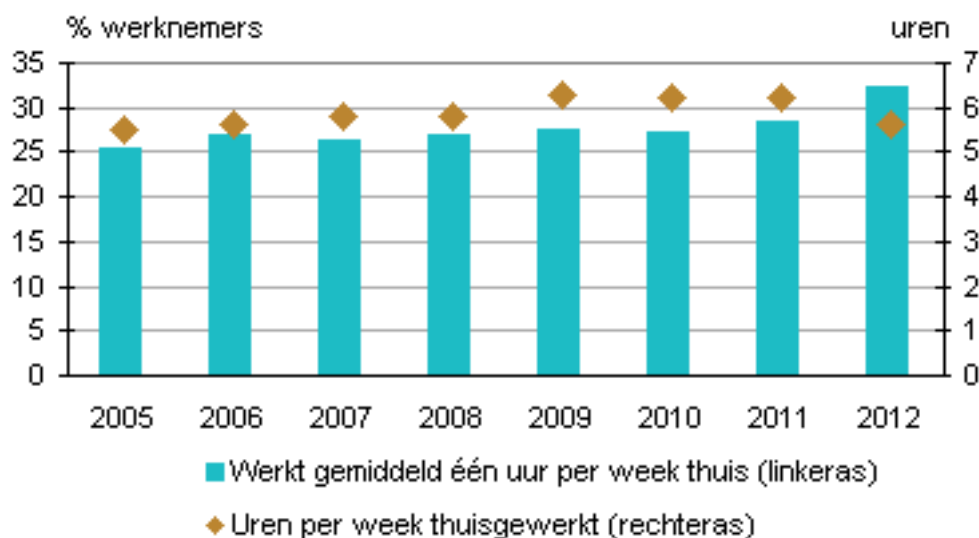
De belangrijkste en onduidelijkste component van de behoefte aan kantoren (vast of flexibel) is de evolutie van het thuiswerken.

Indien thuiswerken succesvoller wordt, zal de behoefte aan kantoren (zowel vaste kantoren als flexkantoren) afnemen. Van alle parameters binnen dit onderzoek is het duidelijk dat **thuiswerken de allerbeste oplossing biedt voor het mobiliteitsprobleem**.

Het voorspellen van het aantal thuiswerkers op middellange termijn is echter zeer moeilijk.

In Nederland werken vandaag 1 op 3 van de kantoormedewerkers al dan niet gedeeltelijk van thuis uit, een stijging met meer dan 20 % ten opzichte van 2011.

- 931.000 actieve personen (13 % van de beroepsbevolking) beschouwden in 2013 hun woning als hun professionele uitvalsbasis. Dit aantal is in 2013 met 60.000 eenheden (of 7 %) gestegen.
- Gemiddeld werkten in 2011 de thuiswerkers slechts 6 uur per week thuis, een cijfer dat sinds 2005 ongeveer steeds hetzelfde is gebleven.



Bron: CBS/TNO

- Studies over plaats- en tijdsafhankelijk werken stellen anderzijds dat thuiswerken een bovengrens heeft van ca. 2 dagen per week, omdat 'te veel' thuiswerken niet bevorderend is voor de ondernemingscultuur.
- Ondanks de bovengrens die in bepaalde studies wordt aangehaald, verwacht Nederland de komende 5 jaar een verdubbeling van het aantal thuiswerkers tot zo'n 65%, die gemiddeld toch 40 tot 50 % van de tijd zullen thuiswerken.

2 GROEI VAN HET THUISWERKEN DE OPLOSSING VOOR HET MOBILITEITSPROBLEEM

In België werkte in 2011 slechts 13 % van de beroepsbevolking thuis, volgens het laatste onderzoek dat op vraag van toenmalig Minister van Werk hierover werd uitgevoerd.

- België heeft nog een aanzienlijke **achterstand** op Nederland; er is in vergelijking dus heel wat ruimte voor een inhaalbeweging.
- Bovendien heeft België duidelijk meer **potentieel voor thuiswerken** dan Nederland:
 - Enerzijds kunnen Belgen gemakkelijker thuiswerken omdat een gemiddelde Belgische woning bijna 50% ruimer is dan een gemiddelde Nederlandse woning (105⁵ vs. 75⁶ m²), een belangrijk voordeel om de woning voor thuiswerken in te richten.
 - Anderzijds is het mobiliteitsprobleem in België groter dan in Nederland, zeker rond Brussel en Antwerpen, en blijft het probleem groeien. De vraag vanwege de werknemers om thuis te werken zou bijgevolg moeten groeien.

Het is raadzaam voor beleidsmakers om op dit vlak zware inspanningen te leveren. Het lijkt immers mogelijk om het volume aan thuiswerken in Vlaanderen de volgende 4 tot 5 jaar te verdubbelen tot zelfs te verdrievoudigen met een positieve impact op de mobiliteit.

3 GROEI VAN HET AANTAL FREELANCERS

Een derde belangrijke trend is de groei van het aantal freelancers (zelfstandigen).

Internationale studies tonen aan dat de groep van freelancers gestegen is naar 2,9 % van de totale beroepsbevolking in Nederland. In België bedraagt dit aantal slechts 1,5 % van de totale beroepsbevolking, met een toename van slechts 3 tot 4 % per jaar. (In Nederland draagt een specifieke fiscaal-juridische erkenning van de freelancers bij tot een groei van 7 % per jaar).

Deze doelgroep van freelancers bedraagt ca. 10 % van de 'relevante arbeidsmarkt'⁷; 15 % bij mannen, 6 % bij vrouwen. Prognoses maken is zeer moeilijk. In Europa wordt heel sterk aan de vaste job vastgehouden wat deze markt zou kunnen beperken. Ter vergelijking: in de VS is vandaag 30 % van de werknemers 'contingent' (freelancer of tijdelijk tewerkgestelde) en dit zou tegen 2020 groeien naar 40 %.

Aangezien België en Europa op termijn hun arbeidsmarkt moeten flexibiliseren, **zal het aantal freelancers de komende jaren mogelijk toenemen.**

⁵ http://www.belgium.be/nl/nieuws/2012/news_kerncijfers_belgie_2012.jsp

⁶ <http://gemiddeldgezien.nl/meer-gemiddelden/148-gemiddelde-oppervlakte-woning>

⁷ De 'relevante arbeidsmarkt' is het deel van de arbeidsmarkt dat in aanmerking zou kunnen komen om freelancers werkgelegenheid te bieden. Dat betekent met uitzondering van de ambtenaren, de arbeiders en de bedienden met puur uitvoerende taken, want die kunnen met de huidige wetgeving niet vervangen worden door een 'zelfstandige'.

4 VRAAG NAAR DEELECONOMIE

Een vierde en laatste belangrijke tendens is de enorme groei van de sharing economy of de deeleconomie.

De definitie is niet altijd even duidelijk omschreven, maar studies tonen aan dat de totale markt van de sharing economy een **aanzienlijk volume** aanneemt. De laatste studie schat de huidige markt van 'sharing services' op 3,5 miljard \$, met een **groeiritme van 25 % per jaar**⁸.

De gevolgen van deeleconomieën zijn vandaag niet in te schatten, omdat op veel vlakken dit **structureel versturende wijzigingen** in diverse markten veroorzaakt.

De markt van 'flexwerkplekken' speelt maximaal in op deze trend:

- Enerzijds vormt het fysieke delen van werkplekken een typisch voorbeeld van deze deeleconomie.
- Anderzijds zien we dat – zeker binnen de coworking-omgevingen – ook vaker de ontwikkeling van projecten 'gedeeld' wordt, een marketingargument waar de doelgroep van coworkers misschien wel gevoelig voor is.

⁸ <http://www.techrepublic.com/article/we-commerce-the-sharing-economys-uncertain-path-to-changing-the-world/>

BESLUIT: HAALBARE BEDRIJFSMODELLEN VOOR HET AANBIEDEN VAN FLEXWERKPLEKKEN IN VLAANDEREN

In **bijlage 2** is een **flexibel aanpasbaar financieel model** voor respectievelijk een coworking- en businesscentrum uitgewerkt.

1 BEDRIJFSMODEL VOOR 'TRADITIONELE' COWORKING-CENTRA

Uitgangspunten key-indicatoren voor een coworkingcentrum

Op basis van de marktanalyse van DESKMAG in 2014, kan men ervan uitgaan dat de **coworking-markt verder groeit met een volume van 50 % per jaar**.

In de grote steden met een voortrekkersrol (New York, Londen) zijn er professionele coworkinggroepen die actief en professioneel de markt benaderen en fondsen aantrekken om deze markt op een professionele wijze te laten groeien. Uitgaande van de groei van deze markt en de vertraging tegenover grootsteden als London of New York, kan men voor **België** van de **volgende evolutie** uitgaan:

- In 2014, één succesvol operationeel coworking-center actief in Brussel (Betacowork). In Nederland zijn er aanzienlijk meer rendabele voorbeelden (Utrecht, Amsterdam), maar Nederland heeft 2 tot 3 jaar voorsprong op België.
- In 2016 wordt in de **grote steden** (Brussel, Antwerpen en Gent) de **verdere ontplooiing van levensvatbare coworkingcentra** verwacht, voornamelijk in het **centrum** van deze steden.
- Vanaf 2017-18 wordt de ontwikkeling naar een **volwassen markt** van coworkingcentra verwacht, waarbij een aantal **groepen de markt rendabel zullen maken**, in analogie met de markt voor businesscentra tijdens de periode 2000-2015.

Op basis van de marktstudie Deskmag kunnen **mediaancijfers voor keyperformance-indicatoren** afgeleid worden die leiden tot **rendabele coworkingcentra**:

- **Gemiddeld aantal leden per coworkingcentrum**: ca. 50. Aangezien de studie heel wat opstartende centra omvat, gaat men er het best van uit dat zo'n **80 leden** moeten worden aangetrokken.
- Hiervoor is een **oppervlakte** van minimaal 250 tot 400 m² wenselijk met plaats voor minstens 40 tot 60 **flexdesks**, naast een **grote gemeenschappelijke ruimte** en 3 tot 5 **vergaderzalen**.

1 BEDRIJFSMODEL VOOR 'TRADITIONELE' COWORKINGCENTRA

Financieel basisplan coworkingcenter

Samenstelling 'co-working community'				
	<i>lidgeld per</i>	<i># leden</i>	<i>pro rata #</i>	<i>Omzet/mnd</i>
	<i>maand</i>		<i>werkplekken</i>	
Full time	267	33	33	8.716
2 dagen/week	172	20	8	3.440
1 dag/week :	138	20	4	2.760
Break-even bezetting:		73	45	14.916

Op basis van deze hypothesen is de financiële resultatenrekening voor het omschreven coworkingcenter uitgewerkt. Deze kosten- en opbrengstenstructuur levert de volgende **verlies-en winstrekening** op van een bedrijf 'in going concern':

Prognose optimale resultatenrekening :

		<i>per maand</i>	<i>per werkplaats</i>
Omzet 'vaste kost' eigen klanten :	178.996	14.916	284
Omzet 'aanvullende producten ' :	8.950	746	14
Omzet vergaderzalen en flex-formules :	12.000	1.000	19
		20% externe verhuur 50 opbr./vergaderzaal	
- aankopen aanvullende producten :	-7.160	-597	-11
Huisvestingskosten :	-74.500	-6.208	-118
Huurlast :		42.500	
Huisvestingekosten :		32.000	
ICT kosten :	-18.630	-1.553	-30
Management :	-60.000	-5.000	-95
Administratiekosten :	-12.500	-1.042	-20
Commerciële kosten :	-20.000	-1.667	-32
		-	-
Bedrijfscash-flow business center :	7.156	596	11

Dit toont duidelijk aan dat een coworkingcenter rendabel kan worden uitgebaat indien aan de volgende voorwaarden wordt voldaan:

- Om **break-even** te draaien zijn **70 tot 80 leden** nodig voor ca. 40 tot 50 werkplekken. Minder dan 10 % van de huidige coworkingcentra in België behaalt deze vereiste.
- De **exploitatiekosten** moeten worden **beperkt** zoals in deze white paper voorgesteld. Er is **geen ruimte voor budgettaire vrijheden**.
- De enige vrijheidsgraad waarover een coworkingcenter beschikt, is de belangrijke mate waarin het beroep kan doen op de **coworkingmentaliteit** van zijn leden, waardoor het een aantal diensten of ondersteuning in een **sharing-model** kan aanbieden. Hierdoor kunnen sommige kosten (bv. ICT, commercieel) efficiënter worden ingevuld dan in een 'traditionele' omgeving.

1 BEDRIJFSMODEL VOOR 'TRADITIONELE' COWORKINGCENTRA

Rentabiliteit en financieringsbehoefte coworkingcenter

De verworven ervaring bij het begeleiden van opstartende coworking- en businesscentra leidt tot de volgende conclusies:

- Het duurt gemiddeld **2 tot 3 jaar** vooraleer een business- of coworkingcenter zijn normale bezettings- en **rentabiliteitsniveau** behaalt
- Een **opstartverlies van 150 tot 250 k€** kan tijdens de opstartjaren als normaal worden beschouwd.
- De **investeringskost** voor een coworkingcenter bedraagt **100 tot 350 k€**
- Een coworking-initiatief moet over **250 tot 600 k€ aan opstartmiddelen** beschikken, wat slechts in een minderheid van de gevallen voorhanden is.
 - Indien de banken bereid zijn hiervan 2/3 te financieren, beperkt dit de eigen minimale inbreng van de initiatiefnemers tot 100 à 150 k€, wat op zich een aanvaardbare startbarrière vormt voor dergelijke nieuwe projecten.
- Het voorkeerbeleid om deze markt te stimuleren, faciliteert de **bancaire financiering** door expliciet het gebruik van de bestaande waarborgregeling voor dit type projecten aan te bevelen.
 - Op deze wijze wordt een **te hoge subsidiëring van deze markt voorkomen**.
 - Er wordt immers vastgesteld dat een brede subsidiëring⁹ in Wallonië weliswaar een aantal initiatieven heeft gestimuleerd, maar geen enkele haalt vandaag de minimale schaalgrootte van 60-80 leden om rendabel te worden.

2 BEDRIJFSMODEL VOOR 'TRADITIONELE' BUSINESSCENTRA

Uitgangspunten key-indicatoren voor een businesscenter

Op basis van de ervaringen van FINPOWER bij het leveren van financiële ondersteuning aan businesscentra, is een bedrijfsmodel van een gemiddeld bedrijvencentrum in België uitgewerkt, waarbij het **aanbieden van privé-kantoorruimten** (op een flexibele wijze) **de kernactiviteit van een bedrijvencentrum is die de basis van hun omzet en rentabiliteit vormt**.

Het gemiddelde businesscenter in België beslaat ongeveer 1800 m², waarvan ca. 50 % van de oppervlakte¹⁰ is ingevuld met 40 kantoren waarin ca. 110 werkplekken zijn ingericht.

⁹ Door het 'CoWallonia-initiatief' van de Waalse Regering zijn in de periode 2014-2016 zeven coworking-initiatieven ontstaan in de kleinere Waalse steden. De meeste van deze coworkingcentra hebben een lage kans om rendabel te worden omwille van het te kleine potentieel. Dit hoge 'falingsrisico' is een van de redenen die de coworkingmarkt bij tal van geïnteresseerden een minder goede reputatie bezorgt.

¹⁰ Deze ratio 'bruto/netto' van 50 % is laag, maar gegeven het feit dat meer en meer ruimte in businesscentra als 'coworking/flex/vergaderruimte' wordt ingericht, is deze 50 % vandaag een gangbare ratio in deze markt.

2 BEDRIJFSMODEL VOOR 'TRADITIONELE' BUSINESSCENTRA

Uitgangspunten key-indicatoren voor een businesscenter

Dit typevoorbeeld is eveneens uitgewerkt met de gangbare kostenstructuren voor businesscentra die voor elk individueel geval aanpasbaar zijn:

- De **kosten per vierkante meter** van 150 €/jaar: 95 € huur en ca. 55 € **overige huisvestingskosten**
- De **kosten per werkplek** van 60 €/maand, voornamelijk de investering en ondersteuning van de ICT-infrastructuur (telefonie inbegrepen), te verhogen met de kosten van het meubilair van ca. 270 €/jaar.
- **Minimale vaste kosten** van 65.000 €/jaar als vergoeding voor een volledige bezetting van de receptie.
- 27.500 €/jaar aan administratieve en commerciële kosten
- Een **management-fee** van 35.000 € - in de veronderstelling dat het businesscenter wordt geleid door een parttime-manager (wat in de meeste businesscentra het geval is).

Op basis van deze kostenhypotheses en in de veronderstelling dat de vooropgestelde bezettingsgraad van het businesscenter wordt behaald, ziet de **resultatenrekening** van een businesscenter er als volgt uit:

Prognose optimale resultatenrekening :

		<i>per maand</i>	<i>per werkplek</i>
Omzet 'vaste kost' eigen klanten :	479.701	39.975	475
Omzet 'aanvullende producten ' :	23.985	1.999	24
Omzet vergaderzalen en flex-formules :	23.985	1.999	24
- aankopen aanvullende producten :	-19.188	-1.599	-19
Huisvestingskosten :	-270.000	-22.500	-267
Huurlast :	171.000		
Huisvestingekosten :	99.000		
ICT kosten :	-59.480	-4.957	-59
Balie/secretariaat :	-65.000	-5.417	-64
Administratiekosten :	-12.500	-1.042	-12
Commerciële kosten :	-15.000	-1.250	-15
Management kosten :	-35.000	-2.917	-35
Bedrijfcash-flow business center :	51.503	4.292	51

Vaststellingen op basis van deze berekening:

- Een businesscenter dient een **minimale omzet** van **400 tot 500 k€** te behalen om **rendabel** te zijn.
- Een businesscenter met een **goede bezetting** kan een heel **goede winstmarge** behalen. **5 tot 15 %** is normaal en wordt behaald door de mature spelers op de markt (Regus, Multiburo, MC Square, Parkoffice, Officenter).

CONCLUSIE De belangrijkste kritische succesfactor voor businesscentra is het realiseren van **voldoende schaalvoordelen** die twee kenmerken vertonen:

1. Een traditioneel bedrijvencentrum draait **break-even bij een omzet van ca. 500 k€** (marktanalyse van FINPOWER).

Slechts 1 op 3 operationele businesscentra behaalt deze rentabiliteitsdrempel.

De **omzet** per centrum kent de laatste jaren een **dalende trend**, wat de verlaagde rentabiliteit van de businesscentra in 2013 verklaart.

2. **De businesscentra met meerdere vestigingen scoren beter dan de unieke vestigingen** op de markt. **Groepen** als Regus en Multiburo – met respectievelijk 5 en 12 vestigingen – slagen erin om **structureel rendabel** te zijn met hun mature vestigingen. Toch realiseren ook Officenter, Parkoffice, Burotel en MC Square een positieve rentabiliteit met hun mature businesscentra.

a. Deze vaststellingen zullen **op termijn ook gelden voor de coworkingmarkt** naar analogie met waarnemingen in het buitenland. Een aantal grote spelers zal de komende jaren voor een **multi-sitestrategie** kiezen.

b. **België** zal nog een aantal jaar moet wachten op een markt die matuur genoeg is om multi-sitemodellen te introduceren.

Vandaag lijkt enkel het initiatief van KBC met Start-it in te spelen op deze trend.

BIJLAGEN

BIJLAGE 1: Overzicht businesscentra en coworkingcentra in België – status eind 2015

BC	Aalst	Bedrijvencentrum Aalst	Industrielaan 4	9320	Erembodegem
BC	Aalst	Aalst City Center	Groeneweg 17	9320	Aalst
BC	Aalter	Aalters Bedrijvencentrum	Brugstraat 147	9880	Aalter
CW	Aarschot	The Office (coworking Aarschot)	Kardinaal Mercierstraat 5a	3200	Aarschot
BC	Antwerpen	Multiburo Antwerpen Centraal Station	Kievitplein 20/C12	2018	Antwerpen
BC	Antwerpen	Officenter Antwerpen/A12	Antwerpsesteenweg 124	2630	Aartselaar
BC	Antwerpen	Antwerp Business Center	De Keyserlei 5/58	2018	Antwerpen
BC	Antwerpen	Antwerp City Center	Quillinstraat 49	2018	Antwerpen
BC	Antwerpen	Regus Rubens	Uitbreidingstraat 84	2600	Berchem
CW	Antwerpen	Antwerp Central Station	Kon. Astridplein 27	2018	Antwerpen
BC	Antwerpen	Silver Square	Uitbreidingstraat 80	2600	Berchem
BC	Antwerpen	T - Offices	Brusselstraat 51	2018	Antwerpen
BC	Antwerpen	Antwerp Business House	Bredestraat 4	2000	Antwerpen
BC	Antwerpen	Bedrijvencentrum De Winkelhaak	Lange Winkelhaakstraat 26	2060	Antwerpen
BC	Antwerpen	Benelux Business Center	Boomsesteenweg 690	2610	Wilrijk
BC	Antwerpen	BNO 'The factory'	Middelmolenlaan 175	2100	Antwerpen
BC	Antwerpen	Business Center Amerikalei	Amerikalei 97	2000	Antwerpen
BC	Antwerpen	De Wolkammerij	A. Greinerstraat 12	2660	Hoboken
BC	Antwerpen	Fountain business park	Van Kerckhovenstraat 110	2880	Bornem
BC	Antwerpen	Re Flex Antwerpen	Uitbreidingsstraat 18	2600	Berchem
BC	Antwerpen	Talentarena	F. Rooseveltplaat 12	2060	Antwerpen
BC	Antwerpen	Universitair bedrijvencentrum	Drie Eikenstraat 661	2650	Edegem
BC	Antwerpen	WTC business center	Frankrijklei 33	2000	Antwerpen
CW	Antwerpen	Acospace	Oude Leeuwenrui 39/V2	2000	Antwerpen
CW	Antwerpen	Burooz	Duboisstraat 50	2060	Antwerpen
CW	Antwerpen	Co Buro	Veldloopstraat 8	2531	Vremde (Boechout)
CW	Antwerpen	Dots Coworking	Van Dornestraat 198	2100	Deurne
CW	Antwerpen	Het Bolwerk / Bar d'Office (Fort 5)	Vestigingslaan 55	2650	Edegem
CW	Antwerpen	Indian Caps	Engelse Beurs 4	2000	Antwerpen
CW	Antwerpen	K85	Kloosterstraat 85	2180	Ekeren
CW	Antwerpen	Level 9	Franklin Rooseveltplaats 12 b25	2030	Antwerpen

BIJLAGE 1:
OVERZICHT BUSINESSCENTRA EN COWORKINGCENTRA IN BELGIË – STATUS EIND 2015

CW	Antwerpen	Social Media Club Kube8	Sambestraat 5	2060	Antwerpen
CW	Antwerpen	Studio Start	Oosterweel 3	2030	Antwerpen
CW	Antwerpen	Swenst	Lange Leemstraat 372	2018	Antwerpen
CW	Antwerpen	Telenet Idealabs - The Squad	Lange Klarenstraat 19	2000	Antwerpen
BC	Antwerpen	Diamant Conference & Business Center Antwerpen	Filip Willotstraat 9	2600	Berchem
BC	Antwerpen	UBIS	Galileilaan 0	2845	Niel
BC	Beringen	Bedrijvencentrum Beringen	Everselstraat 133	3580	Beringen
BC	Bierges	Optimalis Business Center	Rue Provinciale, 62	1301	Waver
BC	Braine lalleud	Regus Braine Lalleud	Bld de France, 9	1420	Braine L'alleud
BC	Brugge	Bedrijvencentrum Regio Brugge	Lieven Bauwensstraat 20	8200	Brugge
CW	Brugge	Brugge Station	Stationsplein 5	8000	Brugge
CW	Brugge	De Huyskamer	Hoefijzerlaan 61	8000	Brugge
BC	Brussel	Ateac Business Center	Rond Point Schuman, 11	1040	Brussel
BC	Brussel	Bedrijvencentrum Vilvoorde	Mechelsesteenweg 277	1800	Vilvoorde
BC	Brussel	Bedrijvencentrum Zaventem	Leuvensesteenweg 613	1930	Zaventem
BC	Brussel	Bedrijvencentrum Zennevalei	Bergensesteenweg, 709	1600	Sint-Pieters-Leeuw
BC	Brussel	Science14 Atrium	Rue de la Science 14b	1040	Brussel
BC	Brussel	MC Square	Lambroekstraat 5a	1831	Diegem
BC	Brussel	Multiburo Brussels Airport	Culliganlaan 1b	1831	Diegem
BC	Brussel	Multiburo Louise	Av Louise 149/24	1050	Brussel
BC	Brussel	Multiburo Quartier Européen	Square de Meeûs, 40	1000	Brussel
BC	Brussel	Waterloo Office Park	161 Drève	1410	Waterloo
BC	Brussel	Brussels EU Schuman	Rond Point Schuman 11	1040	Brussel
BC	Brussel	Brussels IT Tower	Avenue Louise 180	1050	Brussel
BC	Brussel	Regus Airport Meeting Center	Luchthaven Zaventem box 75	1930	Zaventem
BC	Brussel	Regus Brussels South Station	Marcel Broodhaer Square 8	1060	Brussel
BC	Brussel	Regus Brussels West Basilix	Av. Charles Quint	1000	Brussel
BC	Brussel	Regus EU Parliament/Leopold	Square de Meeûs, 37	1000	Brussel
BC	Brussel	Regus Park Atrium	Rue des Colonies 11	1000	Brussel
BC	Brussel	Regus Pegasus	Pegasuslaan 5	1831	Diegem
BC	Brussel	Regus Schuman	Rond Point Schuman 6/5	1040	Brussel
BC	Brussel	Regus Stephanie Square	Av. Louise 65/11	1050	Brussel
BC	Brussel	Regus Waterloo Office Park	Drève richelle 161	1410	Waterloo
CW	Brussel	Brussel Luxemburg Station	Trierstraat 1	1050	Brussel
CW	Brussel	Brussel Central Station	Europakruispunt 2	1000	Brussel
CW	Brussel	Brussels South Station	Avenue Fonsny 47B	1060	Brussel
BC	Brussel	Servcorp Bastion Tower	Marsveldplein, 5	1050	Brussel
BC	Brussel	Servcorp Schuman	Wetstraat 227	1040	Brussel

BIJLAGE 1:
OVERZICHT BUSINESSCENTRA EN COWORKINGCENTRA IN BELGIË – STATUS EIND 2015

BC	Brussel	Silver Square	Av. Louise 475	1050	Brussel
BC	Brussel	The Crescent Riverside	Internationalelaan, 55	1070	Anderlecht
BC	Brussel	Agence 86 'creative business center'	Rue Antoine Nys, 86	1070	Anderlecht
BC	Brussel	Alnair Business Center	Bd Edmond Machtens, 172/1	1080	Brussel
BC	Brussel	Ateliersdes Tanneurs	Rue des Tanneurs	1000	Brussel
BC	Brussel	Belgium Business center	Roodebeeksteenweg 206	1200	Sint Lambrechts Woluwe
BC	Brussel	Brussels Groot Bijgaarden	Pastoor Cooremansstraat 3	1702	Groot Bijgaarden
BC	Brussel	Bisschofsheim business center	Bischoffsheimlaan 36	1000	Brussel
BC	Brussel	Bizzcenter	Kolonel Bourgstraat, 127-9	1140	Brussel
BC	Brussel	BPS Ad Hoc	L. Schmidtlaan 119/2	1040	Brussel
BC	Brussel	Brussels Airport Corporate Village	Leonardo da Vincilaan, 5	1935	Zaventem
BC	Brussel	Brussels Village	Chaussée de Vilvorde, 146	1120	Brussel
BC	Brussel	Burotel 367	Avenue Louise, 367	1000	Brussel
BC	Brussel	Business People Services	Bd L Schmidt 119	1040	Brussel
BC	Brussel	Centre d'Entreprises de Saint-Gilles	Rue Fernand Bernier, 15	1060	Brussel
BC	Brussel	Chambre d'affaire CFCI	Avenue des Arts, 8	1210	Brussel
BC	Brussel	Diegem Grensstraat	Grensstraat, 2	1831	Diegem
BC	Brussel	Double Digit Zaventem	Excelsiorlaan, 18	1930	Zaventem
BC	Brussel	EEBIC Business Center	Avenue Joseph Wybran, 40	1070	Anderlecht
BC	Brussel	Espace Moselle	Lakenwerversstraat, 40	1050	Brussel
BC	Brussel	EU Business Centre	Avenue Adolphe Lacomblé 59	1030	Brussel
BC	Brussel	Flagey Digital	Rue du Belvédère, 28	1050	Ixelles
BC	Brussel	Innovatie en incubatiecentrum Brussel	Z1 researchpark 310	1731	Zellik
BC	Brussel	Office services Brussels	Rue Vieux Moulin, 66	1160	Brussel
BC	Brussel	Paepsem Business Center	Paepsemalaan 11	1070	Brussel
BC	Brussel	Plug &Work	Chaussée deWaterloo 198	1640	Sint Genesius Rode
BC	Brussel	Quartier Latin	Avenue des Saisons 100-102	1050	Brussel
BC	Brussel	Regus Midi	Place Marcel Broodthaer 8	1050	Brussel
BC	Brussel	Seed Factory	Avenue des volontaires, 19	1160	Brussel
BC	Brussel	Sint Annacenter	Sint Annadreef, 68B	1020	Brussel
BC	Brussel	Solaris Business Center	chaussée de la Hulpe	1000	Brussel

BIJLAGE 1:
OVERZICHT BUSINESSCENTRA EN COWORKINGCENTRA IN BELGIË – STATUS EIND 2015

BC	Brussel	The Hub Brussel	Kon. Prinsstraat 37	1050	Brussel
BC	Brussel	VIP Offices Headquarter	Bd Saint Michel, 47	1040	Brussel
BC	Brussel	Workspaces	Avenue Van Volxem, 264	1190	Brussel
CW	Brussel	Bar Buro	Schapulierstraat 14	1800	Brussel
CW	Brussel	Beta Group Coworking	4 Rue des Pères Blands	1040	Brussel
CW	Brussel	Coworking Business Center Brussels	Square Emile des Grées du Loû, 5B	1190	Brussel
CW	Brussel	Enclume&Co	Quai de charbonn	1000	Brussel
CW	Brussel	Factory Forty	Rue des Anciens Etangs 40	1190	Vorst
CW	Brussel	Studio 28	Biddaerstraat 28	1070	Brussel
CW	Brussel	The Flex	Rue D'Alost 7	1000	Brussel
CW	Brussel	the Library	Rue del'Aurore 4	1000	Brussel
CW	Brussel	The Loft	Swuare Emile Des Grées 5B	1190	Vorst
CW	Brussel	The Mug	Rue Charles Martel 6	1000	Brussel
CW	Brussel	Transforma		1000	Brussel
BC	Brussel	BLSI	Veldkapelgaarde, 30	1200	Brussel
CW	Brussel	Bar D'Office Brussel (Voka)	Koningstraat 154-158	1000	Brussel
BC	Brussel	Acte	Av. Louise 304	1050	Brussel
BC	Brussel	Diamant Conference & Business Center Brussel	August Reyerslaan 80	1030	Brussel
BC	Brussel	Burotel	Rue de la Presse, 4	1000	Brussel
BC	Brussel	Burotel Congres	Congresstraat 35	1000	Brussel
BC	Brussel	Oriona Group Cinquantenaire	Rue Abbé Cuypers, 3	1040	Brussel
BC	Brussel	Oriona Group Louiza	Louizalaan 367	1050	Brussel
BC	Brussel	Oriona Group Schumann	Rue Breydel 34, 36, 40	1040	Brussel
CW	Brussel	Co.Station Brussels	Sinter-Goedeleplein 5	1000	Brussel
BC	Charleroi	Business Center Charleroi	Chaussée de Bruxelles 151	6040	Jumet
BC	Charleroi	Quadrature Business center	Avenue Georges Lemaitre 30/1	6041	Gosselies
CW	Charleroi	Wup Coworking			Charleroi
CW	Charleroi	Switch Coworking Charleroi	Avenue Général Michel 1E	6000	Charleroi
BC	Dendermonde	Bedrijvencentrum Dendermonde	Noordlaan 21	9200	Dendermonde
BC	Dienze	Filad Ondernemingscentrum	Veldstraat 50	9800	Deinse
BC	Diest	Office 21	Vroentestraat 2	3290	Diest
BC	Egezeë	Accortise Pactech Business Center	Chaussée deLouvain 42	5310	Eghezée
BC	Estaimpuis	Impact Centre Européen d'affaires et de services	Porte des bâtisseurs, 20	7730	Estaimpuis
BC	Eupen	Quartum Business Center	Hütte 79	4700	Eupen

BIJLAGE 1:
OVERZICHT BUSINESSCENTRA EN COWORKINGCENTRA IN BELGIË – STATUS EIND 2015

CW	Fosses La Ville	Business One	Avenue Albert1er,15	5070	Fosses la Ville
BC	Geel	Kempens Bedrijvencentrum	Kleinhoefstraat 5	2440	Geel
BC	Geel	4Wings	Nijverheidsstraat 13	2440	Geel
BC	Genk	Bedrijvencentrum Genk	Bosdel 54	3600	Genk
BC	Genk	C-Mine Crib	C-Mine 12	3600	Genk
BC	Gent	Parkoffice	Franklin Rooseveltlaan 348-349	9000	Gent
BC	Gent	Regus Gent Zuiderpoort	Gaston Crommenlaan,4	9050	Gent
BC	Gent	The Crescent Ghent	Guldensporenpark, 120	9820	Merelbeke
BC	Gent	Adequat	Brusselsesteenweg 159	9090	Melle
BC	Gent	Ajuinlei 1 Business Center - Growth Phase	Ajuinlei 1	9000	Gent
BC	Gent	Bedrijvencentrum De Punt	Kerkstraat 108	9050	Gentbrugge
BC	Gent	Easy Office Center	Gebr. Vandeveldestraat 68	9000	Gent
BC	Gent	Huize Minne	Kortrijksesteenweg 62	9830	Sint Martens Latem
BC	Gent	I-Cubes	Gaston Crommenlaan 10	9050	Gent
BC	Gent	Incubatie en Innovatiecen- trum Ugent	Technologiepark 3	9052	Gent
BC	Gent	Maaltecenter	Derbystraat 51	9051	Sint Denijs Wes- trem
CW	Gent	Floating Desk Coworking	Visserij 260	9000	Gent
CW	Gent	Icubes	Gaston Crommenlaan 10/101	9050	Gent
CW	Gent	Ihub	Grouwpoort 1	9000	Gent
CW	Gent	Like Birds	Gasmeterlaan 107	9000	gent
CW	Gent	Loft169	Zwijnaardsesteenweg 169/103	9000	Gent
CW	Gent	Wolfstraat 9	Wolfstraat 9	9000	Gent
CW	Gent	Aerey Coworking	Sint-Pietersnieuwstraat 116	9000	Gent
CW	Gent	Oneoffice	Raas van Gaverestraat 83	9000	Gent
BC	Gent	IBBT-Incubator	Gaston Crommenlaan 10/102	9050	Gent
BC	Gent	Idola Business Center	Antwerpsesteenweg 19	9080	Lochristi
BC	Geraardsber- gen	Bedrijvencentrum Geraards- bergen	Herenveld 2	9500	Geraardsbergen
BC	Hasselt	Bedrijvencentrum Hasselt	Prins Bisschopssingel 50	3500	Hasselt
BC	Hasselt	Officenter	H Van Veldekenssingel 150	3500	Hasselt
BC	Hasselt	Huis Vanstraelen	Koning Astridlaan 35	3500	Hasselt
BC	Hasselt	Kaai 16	Scheepvaartkaai 16	3500	Hasselt

BIJLAGE 1:
OVERZICHT BUSINESSCENTRA EN COWORKINGCENTRA IN BELGIË – STATUS EIND 2015

BC	Hasselt	Wetenschapspark Limburg	Universitaire Campus	3520	Diepenbeek
CW	Hasselt	Coworking Hasselt	Zuivelmarkt 19	3500	Hasselt
CW	Hasselt	Zelfies	Bampslaan, 21	3500	Hasselt
BC	Herentals	Frame 21	Diamantstraat 8	2200	Herentals
BC	Houthalen	Greenville Cleantech Campus	Industriepark Centrum Zuid 1111	3530	Houthalen
BC	leper	Bedrijvencentrum leper	Albert Dehemlaan 31	8900	leper
CW	leper	Ondernemingscentrum leper/ Bar D'Office	Grachtstraat 13	8900	leper
BC	leper	Idola Business Center			leper
CW	Kontich	Clubhouse Coworking	Groeningenlei 16	2550	Kontich
BC	Kortrijk	Bedrijvencentrum Regio Kortrijk	Vlamingstraat 4	8560	Wevelgem
BC	Kortrijk	Parkoffice	Doorniksestraat 63	8500	Kortrijk
BC	Kortrijk	Bizz-Init	Meensesteenweg 385 - 389	8501	Kortrijk
BC	Kortrijk	Business Centrum Kortrijk Pot- telberg	Hoeverstraat 17	8500	Kortrijk
BC	Kortrijk	Twelve	Beneluxpark 35	8500	Kortrijk
CW	Kortrijk	The Studio's	Graaf Karel DeGoede- laan 38	8500	Kortrijk
BC	La Louvilre	Buro Business du Centre	Chaussée du Pont du Sart 232	7110	Houdeng-Aim- eries
CW	La Louvilre	the cowork Factory	Rue des Boulnnières	7100	La Louvière
BC	Leuven	Bedrijvencentrum Leuven	Interleuvenlaan 62	3001	Heverlee
BC	Leuven	Officener Leuven	Grauwmeer 1	3000	Leuven
CW	Leuven	Leuven Station	Martelarenplein 16	3000	Leuven
BC	Leuven	de Hoorn		3000	Leuven
BC	Leuven	I & I Leuven	Kapeldreef 60	3001	Heverlee
BC	Leuven	In volle Vaart	Engels Plein 35,01,01	3000	Leuven
CW	Leuven	Bar D'Office Leuven	Diestsevest 76	3000	Leuven
BC	Leuven	Bio Incubator Leuven	Gaston Geenslaan 1	3001	Heverlee
BC	Liège	Liège business center	Av. De jupille 19	4020	Liège
CW	Liège	Liège Guillemins	Place des Guillemins	4000	Liège
BC	Liège	CAP Business Center	Rue D'Abhooz 31	4040	Herstal
BC	Liège	Centres d'Affaires Afnis	Clos Chanmurly 13	4000	Liège
BC	Liège	Euregio Business Center Liège	Rue de Rotterdam 23	4000	Luik
BC	Liège	Liège Spatiopôle	Rue des Chasseurs ar- denais	4031	Angleur
CW	Liège	Cristal Hub Coworking	Explanade du Val	4100	Seraing
CW	Liège	La Forge	rue de la Cathedrale 58	4000	Luik
CW	Liège	Rogier Espace Coworking	Avenue Rogier 27	4000	Luik
BC	Liège	Diamant Conference & Busi- ness Center Luik	Bld Emile de Laveyleye 191	4020	Luik
BC	Lier	Accentis business center	Duwijckstraat, 17	2500	Lier

BIJLAGE 1:
OVERZICHT BUSINESSCENTRA EN COWORKINGCENTRA IN BELGIË – STATUS EIND 2015

BC	Louvain La Neuve	Louvain-La-Neuve	Place de L'université 16	1348	Louvain-La-Neuve
BC	Louvain La Neuve	Axisparc business center	Rue Edouard Belin 1	1435	Mont-St Guibert
BC	Louvain La Neuve	CEI Louvain	Chemin du Cyclotron 6	1348	Louvain-La-Neuve
BC	Louvain La Neuve	Cercle Du Lac	Bld Baudouin 1er	1348	Louvain-La-Neuve
BC	Louvain La Neuve	Einstein Business Center	Ruedu Bosquet 15a	1435	Mont Saint Guibert
BC	Louvain La Neuve	Wetlands Business Center	Rue du Laid Burniat 5	1348	Louvain-La-Neuve
CW	Louvain La Neuve	Louvain Coworking Space		1348	Louvain-La-Neuve
BC	Maasmechelen	Bedrijvencentrum Maasmechelen	Industrielaan, 82	3630	Maasmechelen
BC	Maldegem	Bedrijvencentrum Meetjesland	Industrielaan 9a	9990	Maldegem
BC	Malle	bedrijvencentrum Malle	Ambachtsstraat 15	2390	Malle
BC	Mechelen	Bedrijvencentrum Regio Mechelen	De Regenboog, 11	2800	Mechelen
BC	Mechelen	MC Square Mechelen	Schaliënhoevedreef 20 T	2800	Mechelen
BC	Mechelen	T - Offices	Battelsesteenweg 455	2800	Mechelen
CW	Mechelen	Ondernemershuis/Bar d'Office	Kanunnik De Deckerstraat 20a	2800	Mechelen
CW	Mons	Co nnexion - coworking	Rue des Archers 2B	7000	Mons
BC	Mouscron	Futur X	Avenue Du Chateau, 10	7700	Mouscron
BC	Namen	Burogest Bouge	Chaussée de Louvain 484	5004	Bouge
BC	Namen	Burogest Office Park	Av. Des Dessus-de-Lives, 2	5101	Namur
CW	Namen	Coworking Namur	48 Rue de Fer	5000	Namur
BC	Nivelles	BCS Group	Chaussée de Nivelles 167	7181	Nivelles
BC	Nivelles	Business center services	Chaussée de Nivelles, 167	7181	Arquennes
CW	Nivelles	Capinnove	Rue deL'industrie	1400	Nivelles
BC	Oostende	Bedrijvencentrum Regio Oostende	Kuipweg, 13	8400	Oostende
CW	Oostende	Bar D'Office Oostende	Lijsterstraat 25	8400	Oostende
BC	Oostende	Greenbridge incubatiecentrum en wetenschapspark	Wetenschapspark 1	8400	Oostende
BC	Oudenaarde	Bedrijvencentrum Vlaamse Ardennen	Meersbloem Melden, 46	9700	Oudenaarde
BC	Overpelt	Bedrijvencentrum Overpelt	Europalaan 11	3900	Overpelt
BC	Roeselare	Bedrijvencentrum Roeselare	Industrieweg 45	8800	Beveren-Roeselare

BIJLAGE 1:**OVERZICHT BUSINESSCENTRA EN COWORKINGCENTRA IN BELGIË – STATUS EIND 2015**

CW	Ronse	TIO3 Textiles Open Innovation Centre	Oscar Delghusstraat 60	9600	Ronse
CW	Sint-Niklaas	St Niklaas Station	Leopold II laan 2	9100	Sint-Niklaas
BC	Sint-Niklaas	Bedrijvencentrum Waasland	Industriepark West 75	9100	Sint-Niklaas
BC	Sint-Niklaas	Heptagon business center	Prins Boudewijnlaan 97	9100	Sint-Niklaas
BC	Sint-Niklaas	Astrid Business Center Sint-Niklaas	Koningin Astridlaan 35	9100	Sint-Niklaas
CW	Sint-Truiden	Bur O Bar	Stationsstraat 27/2	3800	Sint-Truiden
BC	St Truiden	Bedrijvencentrum Sint Truiden	Tongersesteenweg 190	3800	Sint-Truiden
BC	Tielt	Vlaeminch Business Center	Sint-Jansstraat 185	8700	Tielt
CW	Tielt	Creatielt	Kortrijksestraat 97/1	8700	Tielt
BC	Tienen	Bedrijvencentrum Tienen	Leuvenselaan 172	3300	Tienen
BC	Tongeren	Bedrijvencentrum Tongeren	Overhaamlaan 33	3700	Tongeren
CW	Tournai	ESCO Espace Coworking	Rue de Pont 6/8	7500	Tournai
BC	Tournai	Futur Orcq	Rue de la Terre à briques, 29	7522	Marquain
CW	Tubize	Le Centre d'Entreprises Champagne Landas	Avenue Léon Champagne 2	1480	Saintes
BC	Turnhout	Officenter Turnhout	Rubensstraat 104	2300	Turnhout
BC	Turnhout	Square Point Business Center	Harmoniestraat 52	2300	Turnhout
CW	Turnhout	SPK - Bar D'office	Campus Blairon 714	2300	Turnhout
BC	Veurne	Bedrijvencentrum Veurne	Ondernemingenstraat 3	8630	Veurne
BC	Waregem	Bedrijvencentrum Regio Waregem	Kalkhoevestraat 1	8790	Waregem
BC	Waver	Business Center Wavre Nord	Avenue Pasteur 6	1300	Waver
BC	Willebroek	Business centrum Rivium	Antwerpsesteenweg 45	2830	Willebroek
BC	Wommelgem	Interoffices Antwerp East	Koralenhoeve 15c	2160	Wommelgem
BC	Zaventem	Interoffices Brussels Airport	Lozenberg 9c	1932	Zaventem
BC	Zellik	Zellik.biz	Zuidelaan 14	1731	Zellik
BC	Zelzate	Bedrijvencentrum Kanaalzone	Karnemelkstraat 3	9060	Zelzate

BIJLAGE 2A - Financieel businessmodel: businesscenter

zie <http://www.vim.be/projecten/icomflex>

BIJLAGE 2B - Financieel businessmodel: coworkingcenter

zie <http://www.vim.be/projecten/icomflex>