

Profijt van de huidige vastgoedmarkt

Kansen voor eindgebruikers

De financiële crisis en de daarop volgende economische crisis hebben een aanzienlijke impact op de commerciële markt voor kantoren en bedrijfsruimten. Vastgoedbeleggers worden geconfronteerd met de gevolgen: leegstand op grote schaal. En het einde is voor hen nog niet in zicht. Maar voor eindgebruikers (organisaties die kantoor- of bedrijfsruimte huren of in eigendom hebben) biedt de huidige vastgoedmarkt volop kansen. Ook wanneer er geen sprake is van verhuisplannen. Hoe kan de eindgebruiker hiervan profiteren?

TEKST: STEF WEEKERS EN PIETER FREDERIX | FOTO: MARTIN VAN WELZEN

Voor vastgoedbeleggers geldt: geen huurders geen inkomsten, maar wel hoge rentekosten. Tot twee jaar geleden werd vastgoed gefinancierd met veel vreemd vermogen, tot wel 90 procent van het aankoopbedrag. Nu lenen banken nog nauwelijks geld aan beleggers en eisen ze bovendien eerder aflossingen van huidige leningen. En het inmiddels enorme aanbod aan kantoor- en bedrijfsruimte neemt verder toe. Enerzijds door de afnemende vraag naar kantoor- en bedrijfsruimte. Anderzijds door eindgebruikers die als gevolg van de economische crisis overbodige ruimte afstoten.

Onderhandelingspositie bij een nieuw huurcontract

Moeilijke tijden voor vastgoedbeleggers. Terwijl eindgebruikers juist sterker staan in de onderhandelingspositie. Veel organisaties zijn daar in deze tijd van op de hoogte. Desondanks hebben velen daarbij gemerkt dat onderhandelen op de huurprijs weinig tot niets oplevert. Dat komt doordat de huurprijs de belangrijkste indicator is bij het bepalen van de waarde van het onroerend goed.

Verlaging van de huurprijs heeft dus een directe waardevermindering van onroerend goed tot gevolg. Daarom zal de verhuurder in de onderhandelingen de voorkeur geven aan het verstrekken van eenmalige kortingen (incentives). Bijvoorbeeld in de vorm van zogenaamde huurvrije periodes of inbouwpakketten.

Voor de huurder is het in beginsel minder van belang hoe een korting wordt verrekend. Gebeurt dit door middel van een huurvrije periode, dan moet vooraf extra aandacht worden besteed aan de overige voorwaarden. Zo wordt de jaarlijkse huurprijsindexering berekend over de hogere huurprijs en worden tijdens de huurvrije periode wel servicekosten in rekening gebracht.

Niet verhuizen wel profiteren

Financieel voordeel alleen zal een tevreden huurder niet bewegen om te gaan verhuizen. Toch kan deze huurder profiteren van de huidige gunstige uitgangspositie. Het is aan te bevelen om periodiek huurcontracten te beoordelen en af te stemmen op de organisatiedoelstellingen. In de praktijk blijkt dat in meer dan

50 procent van de gevallen een periodieke beoordeling van de huisvestingsportefeuille kan leiden tot aanpassingen van een huurovereenkomst in het voordeel van de huurder. Een voorbeeld:

Het huurcontract van de huurder loopt nog drie jaar. Gezien de organisatiedoelstellingen, wenst huurder de huidige huisvesting nog circa tien jaar te gebruiken. In dit geval is het interessant het huurcontract nu te verlengen, zodat de huurder kan profiteren van de huidige gunstige onderhandelingspositie.

De verhuurder van commercieel vastgoed is gebaat bij langdurig verhuurd onroerend goed. Het biedt meer zekerheden en de bank is bereid om tegen betere condities (bijv. lagere rente) te financieren.

Eigenaar én gebruiker

Organisaties die zowel eigenaar als gebruiker zijn van vastgoed worden eerder geconfronteerd met de nadelen dan met de voordelen van de crisis op de vastgoedmarkt. Net als vastgoedbeleggers moeten zij accepteren dat hun eigendom minder waard is geworden door een dalende

vraag en blijvende wijzigingen in financierbaarheid van vastgoed. Tot twee jaar geleden werd vastgoed gefinancierd met veel vreemd vermogen, tot wel 90 procent van het aankoopbedrag. Hiermee werd een zo hoog mogelijk rendement op het eigen vermogen behaald (hefboom-effect). Het maximum aan vreemd vermogen voor vastgoedbeleggers ligt nu op 60-70 procent. Investeerders moeten daardoor genoeg nemen met minder rendement op het eigen vermogen. In de praktijk leidt dit tot lagere koopprijzen voor vastgoed. In tegenstelling tot beleggers kunnen eigenaargebruikers deze waardevermindering zelf beïnvloeden. Een organisatie dient via een zogenaamde impairment test uit te zoeken hoe sterk de waardedaling is, om vervolgens een voorziening te treffen. Een eindgebruiker heeft daarmee een 'voordeel' ten opzichte van een belegger. Nog steeds geen geliefde maatregel, maar ontkennen van een waardedaling kan grotere problemen veroorzaken in de toekomst. Daarnaast worden 'afboekingen' tijdens laagconjunctuur eerder geaccepteerd (of zelfs verwacht) dan wanneer sprake is van een hoogconjunctuur.

Eigen vastgoed als financieringsbron

Een tweede, meer vergaande maatregel voor het reduceren van een waardedaling, is het uitvoeren van een sale-and-leaseback (verkoop en terughuren). Door zelf als eigenaargebruiker de regie in het proces te



Pieter Frederix (l) en Stef Weekers zijn beiden werkzaam als adviseur Huisvesting & Vastgoed bij AT Osborne.

nemen kan een waardedaling (deels) worden opgevangen, bijvoorbeeld door de termijn van terughuren extra ruim af te spreken. Na de transactie is de flexibiliteit van de eindgebruiker echter aanzienlijk beperkt. Het uitvoeren van een sale-and-leaseback is in deze tijd dan ook veelal een noodmaatregel. De verschillende vormen van sale-and-leaseback dienen vooraf kritisch te worden geanalyseerd.

Koop uw gehuurde kantoor

Een laatste mogelijkheid voor organisaties die kantoor- of bedrijfsruimte huren, is feitelijk het tegenovergestelde van bovengenoemde sale-and-leaseback: koop het door u (deels)

gehuurde kantoor of bedrijfsgebouw. Vastgoedbeleggers zullen de komende tijd (gedwongen of niet) hun liquiditeitspositie gaan verbeteren. Herfinancieren van hun vastgoedbeleggingen gaat niet meer zo eenvoudig als twee jaar geleden. Dit biedt mogelijkheden. De financieringsvoorwaarden voor eindgebruikers zijn door banken namelijk minder naar beneden bijgesteld dan voor beleggers. Hierdoor zijn eigenaargebruikers in de gelegenheid om tegen nagenoeg dezelfde financieringsvoorwaarden als voorheen te profiteren van de waardedaling op de vastgoedmarkt.

REAGEREN?
fmm@weka.nl

Checklist Eindgebruikers

U heeft uw huisvesting in eigendom?

- 1 onderzoek of de waarde uit de taxaties van de laatste jaren nog wel reëel is,
- 2 onderzoek of het onroerend goed niet te hoog in de boeken staat (is een voorziening nodig?)
- 3 wanneer de waarde is gedaald, wees dan ook kritisch op de eerst volgende bepaling van de WOZ-waarde in uw gemeente,
- 4 worden overbodige eigendommen afgestoten? Breng zo vroeg mogelijk in het proces de consequenties in kaart,
- 5 zorg voor een onderverdeling in de portefeuille, door bijvoorbeeld de volgende vragen te stellen:
 - A welke objecten kunnen op een dispositielijst (geen strategisch belang)?
 - B welke objecten hebben de potentie om extra waarde te creëren voor de vastgoedportefeuille, dan wel voor de organisatie in het algemeen?
 - C welke objecten komen voor verduurzaming in aanmerking?

U heeft uw huisvesting gehuurd?

- 1 inventariseer welke huurovereenkomsten binnen nu en drie jaar aflopen,
- 2 breng in kaart waar de financiële kansen zitten om huurcontracten open te breken en te heronderhandelen,
- 3 breng in kaart waar de huurcontracten juridisch verbeterd kunnen worden, vooral als huurcontracten ouder zijn dan tien jaar,
- 4 onderzoek of koop van het gehuurde kantoor een interessante optie is; de verhuurder wil wellicht van zijn vastgoed af om meer liquide te worden,
- 5 optimaliseer het gebruik van de vierkante meters:
 - A door het concentreren van vestigingen,
 - B door het toepassen van werkplek innovaties (bijv. het nieuwe werken),
 - C door te besparen op facilitaire kosten en huurovereenkomsten te heronderhandelen.