

Twaalf grote fouten die je moet vermijden wanneer je kantoorruimte huurt

16 oktober 2017

Als het gaat om het huren van kantoorruimte voor uw bedrijf, kunnen fouten flink in de kosten lopen. Onderstaand noemen we de twaalf meest voorkomende fouten die huurders maken bij het huren van kantoorruimte, evenals onze *insider tips* om te voorkomen dat ze worden gemaakt.

1. Gebrek aan inzicht in ruimtelijke behoefte

Geloof het of niet, veel huurders hebben er geen idee van wat ze nou precies nodig hebben. Als je op zoek bent naar tweeduizend vierkante meter, maar je hebt eigenlijk maar vijftienhonderd nodig (of nog erger: andersom), heb je een probleem. Breng eerst de ruimtelijke behoefte in kaart om erachter te komen hoeveel ruimte u echt nodig hebt.

2. Geen goede definitie van functionele behoeften

Het doel van het huren van kantoorruimte is het bieden van een werkomgeving die uw mensen zo productief en innovatief maken als mogelijk. De kwaliteit van een kantoorgebouw kan een aanzienlijk effect hebben op bijvoorbeeld ziekteverlof, verlies van concurrentievermogen, productiviteit. Veel huurders gaan echter leuk op Funda kijken en lukraak gebouwen bezichtigen die er op het eerste gezicht leuk uitzien op de foto's. Zonder een goed doordacht programma van eisen is een goede beoordeling van potentiële kantoorgebouwen onmogelijk. Als je niet precies weet wat je nodig hebt, dan eindig je met iets anders.

3. Gebrek aan professionele vertegenwoordiging van de huurder

We zouden een heel artikel kunnen schrijven over de voordelen van het inschakelen van een aanhuuradviseur, maar we volstaan met het zeggen dat er echt niets beter is dan het inhuren van een professionele adviseur aan uw zijde. Een professional begrijpt de *ins and outs* van de markt. Hij kan voor u onderhandelen - en het beste van alles - hij kan het aantal beschikbare gebouwen filteren tot degene die het beste voor uw bedrijf zijn. Deze knowhow en advies zijn onontbeerlijk en kunnen voorkomen dat u grote fouten maakt, waar u later pas achter komt. Academisch onderzoek heeft aangetoond dat huurders die professioneel worden geadviseerd gemiddeld 12,7% minder betalen dan huurders die het op hun eigen houtje doen. Dat staat nog los van het advies over alle andere kwalitatieve aspecten waarvan u profiteert.

Door geen adviseur in te schakelen, geeft de huurder het signaal naar de verhuurder dat hij niet serieus overweegt om te verhuizen. Dit signaal reduceert de onderhandelingspositie van de huurder en dat zal de huurder geld kosten. Bij een succesvolle heronderhandeling is het van belang om een competitie te creëren tussen de huidige verhuurder en verhuurders van omringende panden en door het volgen van een gecontroleerd proces (zie ook #9).

4. Niet goed doorgronden van documenten

Bij het huren van kantoorruimte hoort ook veel papierwerk. Een van de meest voorkomende fouten die de huurders maken, is dat ze onvoldoende bewust zijn wat ze ondertekenen. Het is belangrijk om alle concepten grondig door te nemen en vooral te redigeren op de voor huurder belangrijke onderdelen. Het is voor verhuurders dagelijkse kost huurcontracten te onderhandelen om hun inkomsten te optimaliseren en risico's zoveel mogelijk bij de huurder neer te leggen. Het 'standaard ROZ' huurcontract dat zij u geven (die is opgesteld door een verhuurderscoalitie) is niet opgesteld om eerlijk te zijn. Het is expliciet zo opgeschreven door verhuurders om er zoveel mogelijk rendement mee te maken, dus neem alle documenten aandachtig door.

5. Geen marktkennis over de huur en incentives

Voordat u akkoord gaat met het huurbedrag, maken maar weinig mensen een goede vergelijking met andere kantoorgebouwen en betalen ze vaak meer dan de gangbare markthuur. Het is belangrijk om alle kantoorgebouwen goed te vergelijken en daarbij zowel de gebruikelijke huurprijzen en incentives in dat gebied te ontdekken alvorens met de eigenaar te onderhandelen. Dit is gesneden koek voor huurdersadviseurs. Schakel ze in - ze weten wat ze doen. De incentives die verhuurders bereid zijn om te betalen om een overeenkomst te sluiten kunnen aanzienlijk uiteen lopen. Het is bijvoorbeeld bekend dat institutionele beleggers meer incentives bieden dan particuliere beleggers. Ook zijn uiteenlopende specifieke redenen waarom de ene verhuurder gretiger is dan een ander. De huurdersadviseur herkent op basis van zijn uitgebreide ervaring waar en waarom om de beste resultaten zijn te behalen.

6. De deal niet afstemmen op uw bedrijfsvoering

Het is ook belangrijk om te weten wat de verwachtingen zijn over de groei-ontwikkeling van uw organisatie. Een bedrijf dat weinig volatiliteit heeft en een lange horizon heeft, kan profiteren van scherpere huurtarieven. Een ander bedrijf dat minder duidelijkheid heeft over haar groeiverwachtingen doet er verstandig aan om flexibiliteit in het contract te onderhandelen, zoals een 'eerste recht van huur', tussentijdse opzegmogelijkheden, uitbreidingsopties. Flexibiliteit heeft zijn prijs – maar ook zeker zijn waarde, dus onderhandel het verstandig.

7. Geen aandacht besteden aan de exit strategie

Het ligt niet voor de hand om bij het aangaan van de huurovereenkomst al stil te staan bij het einde. Maar dit is wel het (enige) moment om daar goede afspraken over te maken: de wijze waarop u het gehuurde moet opleveren/herstellen of de voorwaarden waartegen u de overeenkomst mag verlengen.

8. Onderschatten van de onderhandelingspositie

Huurders denken vaak dat de verhuurder overwicht heeft in de onderhandeling, maar dat is lang niet altijd het geval. Uiteindelijk is een verhuurder in een dienstverlenende onderneming, en zijn doel is om zijn gebouw vol te houden. Als dit betekent dat hij met zijn huurders moet onderhandelen om zijn ruimtes te vullen, zal hij dat doen. Dit geldt zowel voor kleine als grote huurders - zelfs als je een firma bent van vijf personen in een groot verzamelgebouw - heb je meer leverage dan je denkt.

9. Uitsluitend focussen op financiën

Er wordt vaak gedacht dat het onderhandelen van een vastgoedtransactie vooral een spelletje is, met als doel om de bodemprijs te bereiken voor welk gebouw dan ook dat maar voorziet in uw ruimtebehoeften. Zo'n benadering zal achteraf nog duur te komen staan. Gebouwen die niet voldoen aan uw functionele eisen (zoals een gezonde werkomgeving) en gehuurd zijn tegen ongunstige huurvoorwaarden, kunnen u uiteindelijk veel meer kosten dan de extra huurvrij die u net heeft onderhandeld.

10. Gebrek aan proces en strategie

Doorgaans starten huurders veel te laat in het proces met hun onderhandeling (zie #11) zonder alternatieve opties achter de hand. Daardoor ontstaat er ook geen competitie en het is overbodig om te vermelden dat hiermee geld verspild wordt door geen gebruik te maken van uw onderhandelingspositie (zie ook #7). Als huurder moet je vroeg met de onderhandelingen starten met meerdere verhuurders tegelijk voor een zo goed mogelijk onderhandelingsresultaat. De beste onderhandelingsresultaten zijn gebaseerd op een goed doordachte strategie en een goed proces. U moet goed inzicht hebben in de positie van uw tegenpartij om te begrijpen wat u kunt bereiken. Een solide proces met een stapsgewijze benadering zal ervoor zorgen dat verschillende aanbiedingen van verschillende gebouwen transparant vergelijkbaar zijn. Door uw zoekopdracht zorgvuldig te trechteren gedurende het proces, komt u tot de juiste afwegingen en sluit u de perfecte deal.

11. Werken met een makelaar met belangenconflict

Het beste kan het worden vermeden om te werken met adviseurs die zowel voor de huurder als voor de verhuurder optreden. Makelaars die werken voor grote commerciële vastgoedbedrijven, maar huurders vertegenwoordigen, zullen geneigd zijn vooral de verhuurder ten gunste te willen zijn. Dat komt omdat een verhuurder die meerdere gebouwen bezit uiteindelijk belangrijker is voor het makelaarskantoor dan een huurder. Kies daarom een adviseur die geen belangenconflict heeft en die dus uitsluitend huurders vertegenwoordigt.

12. Te weinig tijd

Huurders onderschatten aanzienlijk hoe lang er voor nodig is om een huurovereenkomst te verlengen of om te verhuizen. Afhankelijk van hoeveel ruimte u nodig hebt en hoe complex uw technologie is, kan het gemakkelijk 8-12 maanden duren om een goede deal te onderhandelen. Haast heeft nooit geleid tot een goede deal.

Huurders die voornemens zijn de huurovereenkomst te verlengen, gaan er maar al vaak van uit dat je niet zo lang van tevoren hoeft te kijken naar alternatieven. Uw verhuurder zal vermoeden

dat een verhuizing geen serieuze optie is. Verhuurders weten als geen ander hoeveel tijd er in gaat zitten om een alternatief te selecteren, te onderhandelen en te contracteren, voordat u er daadwerkelijk inzit. Als u als huurder de heronderhandeling pas zes maanden voor de uiterlijke opzegdatum begint, zal u slechts weinig onderhandelingsmacht hebben.

Foto credit: BZ | Aad Meijer | Flickr [cc](#).