fmm
Facility Management Magazine

Update Special

# Kostenbesparingen & facilitaire innovaties

fmm
Facility Management Magazine
www.fmm.nl

# 2. Dertien manieren om te besparen op vastgoed

*Leon van Leersum FRICS, REDEPT*

**Onderhandelen over het huurcontract, afstoten van restruimte, bezwaar maken tegen de WOZ-beschikking. Er zijn diverse manieren om op vastgoed te besparen. We hebben er 13 voor je op een rij gezet.**

## 1. Reduceer het totale ruimtegebruik

Je kunt allerlei manieren verzinnen om kosten te besparen met vastgoed, maar de hoeveelheid ruimte die men gebruikt is vrijwel de allerbelangrijkste. Immers, het werkt op alle andere aspecten door: huur, servicekosten, energieverbruik, WOZ, et cetera. Maar hoeveel ruimte kun je nu precies besparen? Om het potentieel inzichtelijk te maken, kan je dit simpelweg meten door middel van een *time utilisationstudy*. Hieruit blijkt dat in traditionele settings wel 40 tot 60% van de werkplekken niet gebruikt wordt: vergadering buiten de deur, ziekte, vakantie, noem maar op.

Nadat inzichtelijk is hoeveel ruimte daadwerkelijk nodig is, is het zaak om te kijken hoe je je huisvesting hierop laat aansluiten. Wellicht bestaan er mogelijkheden om vestigingen te consolideren. Minder locaties betekent minder recepties, minder kantines en ga zo maar door. Het is wel belangrijk om het in breder verband te bekijken. Samenvoegen betekent wellicht ook toename van kosten voor mobiliteit.

## 2. Kijk naar de total cost of occupancy

Het is cruciaal om alle kosten in ogenschouw te nemen bij een overweging van alternatieven. Hoe vaak gebeurt het niet dat alleen naar de huurkosten wordt gekeken in een vergelijking? Net zo belangrijk zijn de verhuiskosten, hoogte van servicekosten, onderhoud en *capital expenses*. Wil je een goede vergelijking van alternatieve mogelijkheden? Dan is het belangrijk om een scenarioanalyse te maken waarin alle kosten worden meegewogen. Als je vastgoed daadwerkelijk als bedrijfsmiddel beschouwt, kun je nog een stapje verder gaan dan TCO alleen: kijk naar de *total cost of productivity*. Het kijken naar kosten heeft pas echt zin als je het in perspectief plaatst van bredere organisatiedoelstellingen. Goedkoop wil niet altijd zeggen dat het goed is voor de business en de winstmarge.

Bij het maken van een keuze tussen verschillende panden is het belangrijk om goed te kijken naar de onderhoudskosten. Oudere gebouwen zijn wellicht goedkoper in huurprijs, maar het onderhoud ervan is vaak ook hoger. Eigen onderzoek naar de staat van onderhoud bij aanvang is echt belangrijk. Het voorkomt verrassingen achteraf.

Ook met duurzaamheidsmaatregelen is geld te verdienen. Een veel gehoorde opmerking is dat er geen kapitaal beschikbaar is voor investeringen in duurzaamheid. Toch is een aantal oplossingen beschikbaar dat via lease gefinancierd kan worden en vanaf dag één geld oplevert onderaan de streep. Denk bijvoorbeeld aan *lighting lease*.

## 3. Houd de servicekosten tegen het licht

Servicekosten zijn een grijs gebied. In veel gevallen krijgt het niet de aandacht die het verdient door huurders: al met al gaat het om veel geld, maar veel huurders vinden het te moeilijk en te tijdsintensief in relatie tot de verwachte besparing. En dat is niet terecht. In de overgrote meerderheid van de afrekeningen zitten fouten, al

dan niet opzettelijk. Vaak gaat het om kleine bedragen, maar soms gaat het om ontzettend veel geld dat ten onrechte in rekening wordt gebracht. In bijna alle gevallen loont het de moeite om hier een audit op te laten uitvoeren door een specialist. Het komt maar zelden voor dat die zijn geld niet dubbel en dik terugverdient.

## 4. Kies voor flexibiliteit

Iedereen kent de voorbeelden wel uit de praktijk: er kunnen allerlei redenen zijn dat de organisatie verandert. Groei, krimp, fusie, overname, strategische heroriëntatie, noem maar op. En dan blijkt dat het pand te groot of te klein is. Lange contracten zijn dan een molensteen om je nek en de premie voor langer huren, een paar maanden huurvrij, verdampt als sneeuw voor de zon. Vaak staat zo'n pand - zeker nu - jaren leeg en betaalt men onnodig huur, servicekosten, onderhoud en dergelijke (let wel: één maand huurvrij dekt slechts de helft van de maandelijkse exploitatiekosten). Het betekent overigens niet dat je alleen maar korte huurtermijnen moet aangaan, maar een afstemming met de mogelijke organisatieontwikkeling en –volatiliteit is zeer waardevol. De oplossing zit in het onderhandelen van *break clauses* of voorwaarden voor het (gedeeltelijk) teruggeven of uitbreiden van ruimte. Hoewel dit soort voordelen niet direct in getallen zijn uit te drukken, blijken ze uiteindelijk van veel waarde. Helaas wordt het daarom bij onderhandelingen te snel van tafel geveegd. Flexibiliteit heeft een prijskaartje, dus te veel flexibiliteit is ook zonde van het geld!

Een ander aspect van flexibiliteit betreft de inrichting. In met name traditionele kantoorconcepten wordt vaak voor een fortuin geïnvesteerd in het creëren van kamertjes en dergelijke. Sommige ondernemingen hebben elk jaar wel een interne verbouwing. Door het toepassen van generieke werkplekken met een diversiteit aan functionaliteiten (soms ook wel ten onrechte Het Nieuwe Werken genoemd) kan veel van dit soort kosten vermeden worden.

## 5. (Her-)onderhandel elk contract

Verbazingwekkend genoeg komen we nog vaak situaties tegen waarbij huurders stilzwijgend hun huurovereenkomst verlengen. Het idee dat men goed zit en de locatie niet op het spel wil zetten of simpelweg uit onwetendheid. Het loont altijd de moeite om aan tafel te gaan met je verhuurder. Het is verhuurders heel wat waard om huurders te behouden, en dat mag best verzilverd worden.

Als één factor belangrijk is in een onderhandeling als huurder, dan is dat wel tijd. Door te laat te beginnen sta je snel met je rug tegen de muur en uiteindelijk wil je als organisatie niet op straat komen te staan. Verhuurders zijn zich hiervan maar al te goed bewust en de vertragingstactiek wordt vaak met succes toegepast. Zorg als huurder dat je de regie hebt in dit 'spel'.

Als verhuizen een van de opties is, of als het gaat om het aanhuren van een nieuwe locatie, zorg dan altijd voor alternatieven. Onderhandel simultaan. Een *one horse race* eindigt meestal in een suboptimaal resultaat met veel concessies voor de huurder. De fout wordt vaak gemaakt om alleen overeenstemming te bereiken op hoofdvoorwaarden (financiën en looptijd) en daarna pas over de overige voorwaarden en condities te onderhandelen. Juridisch is er dan geen weg meer terug en dus heb je amper nog iets in de melk te brokkelen.

Je hoeft niet te wachten tot het einde van het contract om te kunnen heronderhandelen. Als je als huurder en verhuurder tussentijds andere afspraken wilt maken, ben je daar vrij in. Zeker in deze tijd kunnen huurder en verhuurder elkaar tegemoet komen in elkaars belangen, bijvoorbeeld door de huurtermijn te verlengen in ruil voor financiële voordelen of het reduceren van het totaal gehuurde oppervlak.

## 6. Koop je eigen pand

Niet erg voor de hand liggend, maar de verwachting is dat het vaker zal voorkomen. Er zijn verhuurders die in zwaar weer komen en graag kapitaal vrijmaken. Met een realistische afwaardering komen prijzen dan op een evenwicht te liggen, zodat het voor beide partijen interessant kan zijn. Doordat bedrijven spaarzaam zijn geweest tijdens de crisis zijn er bedrijven die de financiële middelen beschikbaar hebben. In Amerika is het overigens erg gebruikelijk dat huurders en banken rechtstreeks contact hebben over het vastgoed van beleggers die 'onder water staan' en rechtstreeks afspraken maken.

## 7. Maak gebruik van de markthuurprijsherziening

Veel huurcontracten zijn indertijd afgesloten met daarin een clausule dat de huurprijs na bijvoorbeeld vijf jaar kon worden aangepast aan markthuurprijsniveau. Verhuurders namen dat graag op in de verwachting dat markthuurprijzen harder zouden stijgen dan de huurprijsindexering. Maar dat pakte anders uit en biedt een uitgelezen kans voor huurders om de huurprijs neerwaarts bij te stellen.

Het contract voorziet vaak in een regeling waarbij elk der partijen een eigen adviseur inschakelt die samen tot een minnelijke waardering moeten komen. Als je zo'n mogelijkheid hebt in je contract, heb je grote kans dat je hiermee aanzienlijk kunt besparen. Maar let wel op de termijnen die eraan verbonden zijn.

## 8. Maak bezwaar tegen de WOZ-beschikking

De WOZ-taxatie wordt vaak voor waarheid aangenomen, maar het blijkt in de praktijk dat de waardebepaling soms ver afwijkt van de reële waarde. Bezwaar maken als eigenaar of als huurder kan tienduizenden euro's per jaar opleveren. Eventuele proceskosten kunnen door de gemeente op basis van de wet vergoed worden conform het besluit proceskostenvergoeding bestuursrecht.

## 9. Investeer in een goed informatiesysteem

Zoals hiervoor beschreven, gebeurt het nogal eens dat huurovereenkomsten stilzwijgend verlengd worden, huurprijsherzieningen niet worden gesignaleerd en andere contractuele bepalingen niet worden benut,

simpelweg omdat er geen deugdelijk systeem is om huurcontracten goed te administreren. Vergeet één contract op tijd op te zeggen en alle andere kostenbesparingen worden tenietgedaan.

Door het systematisch en deugdelijk bijhouden is het mogelijk om patronen en afwijkingen tijdig te signaleren of zelfs intern en extern te benchmarken. Daarbij is het natuurlijk wel zaak om het systeem actueel te houden. Een goed systeem geeft daarnaast ook weer of indexeringen correct worden toegepast en biedt de mogelijkheid facturen te matchen met de budgetten. Voor bedrijven die volgens IFRS boekhouden is het sowieso verstandig om op een gestructureerde wijze de huuradministratie bij te gaan houden. Zij moeten de gekapitaliseerde waarde van de huurstromen op de balans gaan opnemen, conform de nieuwe lease accounting regels.

## 10. Stem de vastgoedstrategie goed af op de organisatiestrategie

Een gebrekkige planning van de huisvesting en het niet aansluiten van de vastgoedstrategie op de organisatiestrategie zorgt voor veel efficiencyverlies. Uit onderzoek is gebleken dat van de organisaties die überhaupt een vastgoedstrategie hebben, nog niet de helft hiervan een afgeleide is van de organisatiestrategie. Anders nog: het bleek dat de geformuleerde vastgoeddoelen in een aantal gevallen zelfs haaks stonden op de organisatiedoelstellingen. Een doelmatige vastgoedstrategie moet de bedrijfsstrategie ondersteunen.

Bij planning komt (voornamelijk in geval van eigendom) ook de exit strategie kijken: vaak wordt pas nagedacht over exit als een bedrijfsonderdeel concreet gesloten gaat worden. Onder de noemer *restructuring costs* kunnen veel kosten worden weggeschreven, maar dat was in veel gevallen niet nodig geweest als hier in een eerder stadium goed over nagedacht zou zijn.

## 11. Stoot overbodig vastgoed zo snel mogelijk af

Veel organisaties hebben vandaag de dag ruimte over en hebben deze restruimte passief in de aanbieding, in afwachting of iemand die wil overnemen. In de praktijk komt het erop neer dat de ruimte maanden, zo niet jaren leeg staat en elke maand huur kost – met de nodige zorgen erbij. Door snel te ‘dumpen’ moet je wellicht een flinke veer laten, maar het schept wel zekerheid en maakt het mogelijk om *onerous provisions* vrij te laten vallen. En uiteindelijk blijkt dat toch goedkoper dan er lang mee te blijven zitten en alsnog tegen een flinke reductie onder te moeten verhuren of af te kopen.

Gaat het om veel huurpanden tegelijk? Overweeg dan een *portfolio disposal*, waarbij je in één klap het overtollige vastgoed tegen een premie aan en professionele partij overdraagt. Vergelijk het met *factoring*.

## 12. Voorkom herstelkosten voor de oplevering

Aan het einde van de huurovereenkomst staat vele huurders nog een andere vervelende verrassing te wachten: het pand moet in de staat worden gebracht waarin het gehuurde zich bevond bij aanvang van de huur. Als de verhuurder niet overtuigd is van de meerwaarde van al hetgeen je als huurder hebt vertimmerd, rest je één ding en dat is containers bestellen en alle wanden, bekabeling, kantines, pantry’s, serverruimtes en dergelijke eruit slopen. Als huurder zal je niet de eerste zijn die vergeten is hiervoor een voorziening op te nemen in de boeken.

Beter is natuurlijk om al bij het begin te onderhandelen dat je je pand niet hoeft terug te brengen in de originele staat. Heb je dit niet in uw contract bedongen? Zorg dan in ieder geval dat je toestemming hebt van de verhuurder bij elke aanpassing die je aan het pand pleegt, bij voorkeur met toezegging dat je het aan het einde mag achterlaten.

## 13. Schakel een onafhankelijk adviseur in

Wie niet dagelijks met de materie te maken heeft, doet er goed aan om expertise op bovengenoemde vlakken in te huren. Maar waarop baseer je de keuze van een adviseur? Allereerst is het belangrijk om te beseffen dat makelaars veelal in opdracht van aanbieders werken en daarmee het grootste deel van hun omzet vergaren. Het wisselend voor aanbieders en huurders werken komt de onafhankelijkheid en daarmee de kwaliteit van het advies niet ten goede.

Ook al is de concurrentie nog zo hevig, laat alle alarmbellen rinkelen als je gratis advies kunt krijgen of tarieven kunt bedingen die te goed zijn om waar te zijn. Je kan er vanuit gaan dat de tegenpartij, de verhuurder, het verschil ruimhartig aanvult. Het advies dat je krijgt is waardeloos.

Is het dan wellicht toch aantrekkelijk om iemand in de arm te nemen die werkt op basis van een zogenoemde *succes fee* of *performance fee*? Het klinkt mooier dan het is. Immers, in dergelijke gevallen wordt succes alleen afgemeten aan financiële parameters. Zoals blijkt uit dit artikel is succes veel genuanceerder dan dat. De *succes fee* geeft een prikkel aan de adviseur om alleen op de financiële aspecten te focussen – ten koste van de niet-financiële factoren – en je moet je afvragen of dat in jouw belang is.

Goed advies betaalt zichzelf uit. Werk met adviseurs die goed samen kunnen werken en synergie kunnen bereiken in de uitvoering. Het betrekken van bijvoorbeeld een projectmanager in het onderhandelingstraject zorgt niet alleen voor tijdswinst, maar voorkomt ook kostbare verrassingen achteraf.

**Ga voor meer informatie over vastgoed naar FMM.nl.**

# REDEPT

Your Real Estate Department

**Paul Stotesbury FRICS** heeft 30 jaar professionele ervaring in het commercieel vastgoed in Nederland en het Verenigd Koninkrijk. 11 jaar was hij werkzaam bij de internationale vastgoedadviseur Jones Lang LaSalle, waarbij hij onder andere leiding gaf aan de afdeling Corporate Solutions. Van 1998 tot en met 2006 was hij bestuursvoorzitter van RICS Nederland. Sinds 2009 is hij actief als verzelfstandigd consultant. Hij heeft brede ervaring in alle aspecten van het vastgoed en is altijd gespecialiseerd geweest in het adviseren van vastgoedgebruikers. Paul is één van de pioniers in het gebruik van inkooptechnieken voor aanhuurprocessen in Nederland.

**Leon van Leersum FRICS** heeft 17 jaar professionele ervaring in het commercieel vastgoed. Van 2007 tot en met 2011 heeft hij internationale ervaring opgedaan bij Philips op het gebied van transactiemanagement en vastgoedstrategie. Hij was verantwoordelijk voor de aanbesteding en outsourcing van de operationele vastgoedactiviteiten over een portefeuille van ca. 6 miljoen vierkante meter. Eerder was hij onder andere 8 jaar werkzaam bij Jones Lang LaSalle in Nederland en in Centraal Europa (Tsjechië). Leon bekleedt/bekleedde diverse (bestuurs-)functies binnen CoreNet Global, de Corporate Real Estate Federatie, RICS en Corporate Real Estate Journal.


**REDEPT Den Haag**
P.W.G. Stotesbury FRICS
Papegaailaan 24
2566 XR Den Haag

Telefoon: 06-46002455
Email: paul@redept.nl

**REDEPT Hilversum**
L.Ph. van Leersum FRICS
Soestdijkerstraatweg 83
1213 VV Hilversum

Telefoon: 06-11781051
Email: leon@redept.nl

KVK: 27331607
BTW: 8202.07.408.B01
IBAN: NL69ABNA0560239599



REDEPT is een geregistreerde handelsnaam van People & Property B.V.. Op alle diensten van REDEPT zijn de algemene voorwaarden van People & Property B.V./REDEPT van toepassing. Wij sturen u deze op eerste verzoek toe.

RICS the mark of property professionalism worldwide