



**Kansen voor
eindgebruikers
vastgoedmarkt**



Kansen voor eindgebruikers op de huidige vastgoedmarkt

De financiële crisis en de daarop volgende economische crisis hebben sinds 2009 een aanzienlijke impact op de vastgoedmarkt. Voor de vastgoedbelegger is het einde nog niet in zicht, maar voor eindgebruikers (organisaties die kantoor- of bedrijfsruimte huren of in eigendom hebben) biedt de huidige vastgoedmarkt volop kansen. In deze uitgave¹ behandelen we in het kort een aantal voorbeelden hoe u het gebruik van uw bedrijfsvastgoed kunt optimaliseren, gevolgd door een korte checklist.

¹ Het betreft hier een samenvatting van een artikel dat u kunt downloaden van onze website www.atosborne.nl.

Onderhandelingspositie bij nieuw huurcontract

Veel eindgebruikers zijn op de hoogte van hun sterke onderhandelingspositie in deze tijd. Velen hebben daarbij gemerkt dat onderhandelen op de huurprijs weinig tot niets oplevert. Daarom is vooraf extra aandacht gewenst voor de overige voorwaarden van de overeenkomst, zoals indexering bij huurvrije perioden.

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. In de praktijk blijkt dat in meer dan 50% van



de gevallen een periodieke beoordeling van de huisvestingsportefeuille kan leiden tot aanpassingen van een huurovereenkomst in het voordeel van de huurder.

Eigenaar én gebruiker

Organisaties die zowel eigenaar als gebruiker zijn van vastgoed, worden meer geconfronteerd met de nadelen van de crisis op de vastgoedmarkt. In tegenstelling tot beleggers hebben eigenaargebruikers echter mogelijkheden om deze waardevermindering te beïnvloeden. Bijvoorbeeld door middel van een impairment test.

Koop uw gehuurde kantoor

Koop het (deels) gehuurde kantoor of bedrijfsgebouw. Vastgoedbeleggers zullen de komende tijd (gedwongen of niet) hun liquiditeitspositie moeten gaan verbeteren. Herfinancieren van hun vastgoedbeleggingen gaat niet meer zo eenvoudig als twee jaar geleden. Dit biedt koopkansen.

Checklist eindgebruikers

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:
 - Door het concentreren van vestigingen;
 - Door het toepassen van werkplekinnovaties (b.v. het nieuwe werken);
 - Door te besparen op facilitaire kosten en huurovereenkomsten te heronderhandelen.

U heeft uw huisvesting in eigendom

- 1 Onderzoek of de waarde uit de taxaties van de laatste jaren nog reëel is.
- 2 Onderzoek of het onroerend goed niet te hoog in de boeken staat (is een voorziening nodig?).
- 3 Wees kritisch op de eerstvolgende bepaling van de WOZ-waarde in uw gemeente, zeker wanneer van waardedaling sprake is.
- 4 Breng zo vroeg mogelijk in een proces van organisatieverandering de consequenties voor het vastgoed in kaart.
- 5 Zorg voor een onderverdeling in de portefeuille, door bijvoorbeeld de volgende vragen te stellen:
 - Welke objecten kunnen op een dispositielijst (geen strategisch belang)?
 - Welke objecten hebben de potentie om extra waarde te creëren voor de vastgoedportefeuille, dan wel voor de organisatie in het algemeen?
 - Welke objecten kunnen worden verduurzaamd?

De adviseurs van Huisvesting & Vastgoed zijn experts op het raakvlak van organisatie, huisvesting en vastgoed. Onze kracht is de multidisciplinaire aanpak van uw vraagstuk. Met oplossingen die op draagvlak kunnen rekenen binnen uw organisatie en daarbuiten.

Wij zijn u van dienst op o.a. de volgende terreinen:

- Opstellen van uw huisvestingsstrategie;
- Ontwerpen van facilitaire en huisvestingsconcepten;
- Optimaliseren van uw vastgoedvoorraad;
- Afsluiten en (her)onderhandelen van koop- en/of huurcontracten.

Wij werken voor het bedrijfsleven, de gezondheidszorg, overheid en het onderwijs.

AT Osborne lost ruimtelijke vraagstukken op. Onderscheidend is de verbinding tussen plannen en praktijk. Met 150 specialisten leveren wij alle denkbare diensten, van project- en procesmanagers tot experts op het gebied van techniek, financiën of juridische vraagstukken.

U kunt contact opnemen met Stef Weekers via swe@atosborne.nl of met Pieter Frederix via pfr@atosborne.nl.

Meer weten? Kijk op www.atosborne.nl



AT OSBORNE

CONSULTANTS & MANAGERS