

Zero Cash Out

Organisaties met een aflopende huurovereenkomst krijgen veelal te maken met een situatie waarin zij enerzijds hun huisvesting zouden willen veranderen maar anderzijds worden beperkt door de financiën. Veel organisaties kiezen dan noodgedwongen voor verlenging en handhaving van hun huidige kantooromgeving.

Ondanks de aanwezige ambitie wordt de gewenste verhuizing of verbouwing financieel onhaalbaar geacht. Zo blijft de organisatie gehuisvest in een (verouderd) kantoor met een verouderd inbouwpakket en een kantoorconcept dat de bedrijfsvoering niet optimaal ondersteunt. Niet het ideale uitgangspunt voor de meeste organisaties.

Onderstaand is een aanpak beschreven waarmee kan worden gegarandeerd dat organisaties op een verantwoorde en kostenneutrale wijze kunnen transformeren naar een ideale kantooromgeving.

Kosteloos herhuisvesten

Bij het verhuizen naar een ander pand of het aanpassen van het huidige kantoor wordt met name gedacht aan de noodzakelijke investering. Aan de besparingsmogelijkheden wordt niet of nauwelijks gedacht. Dit terwijl het besparingspotentieel minstens zo groot is als de benodigde investering. Onbekendheid met de vastgoedmarkt maakt het moeilijk om het besparingspotentieel in kaart te brengen en nog moeilijker om de beoogde besparingen daadwerkelijk te realiseren.

Zero Cash Out garandeert dat de kosten voor de nieuwe (ideale) huisvesting niet hoger zullen zijn dan de kosten voor de huidige (verouderde) huisvesting. In veel gevallen kan zelfs een forse jaarlijkse besparing worden behaald. Bijkomende voordelen zijn een

andere kantooromgeving, een nieuwe inrichting, betere huurvoorwaarden en indien gewenst een andere manier van werken en een nieuw imago.

Rekenvoorbeeld

Een organisatie met 300 werkplekken kan door flexibel werken de vloeroppervlakte met 30% reduceren van 7.000m² naar 5.000m². Op basis van een 8-jarig huurcontract ontstaat een besparing van €2,9 mio op de huursom en de servicekosten. Daarnaast wordt €1,0 mio aan kosten bespaard door het facilitair apparaat te delen met medehuurlers. De derde besparing van €1,1 mio komt voort uit een huurvrije periode van 18 maanden. Van de totale besparing van € 5,0 mio wordt € 2,1 mio gerealiseerd in de eerste 2 jaar. Dit bedrag kan worden aangewend om de huisvesting geschikt te maken voor de nieuwe manier van werken. Na de eerste twee jaar wordt jaarlijks €490.000,- bespaard.

Totale besparingen tot 30 procent ten opzichte van de huidige situatie!

De basis wordt gevormd door de financiële nulmeting: de kosten die worden gemaakt voor de bestaande huisvesting. Vervolgens kan op drie terreinen het besparingspotentieel in kaart worden gebracht.

Besparen door strategisch te onderhandelen

Om de huurder aan zich te binden zijn verhuurlers (gedwongen door de huidige marktomstandigheden) bereid om forse *incentives* te verstrekken. Deze *incentives* zijn vaak gekoppeld aan de contractduur en kennen verschillende vormen: a) een bijdrage voor de afbouw en inrichting, b) een lagere huurprijs of c) een huurvrije periode. Daarnaast kan de huurder onderhandelen over de contractuele bepalingen. Met goed onderhandelen kunnen besparingen worden behaald tot 30 procent van de jaarlijkse huurlasten. Door de ondoorzichtigheid van de

vastgoedmarkt is het voor een huurder vaak lastig om met een makelaar of verhuurder te onderhandelen. Een onafhankelijk adviseur kan hier zijn toegevoegde waarde bewijzen.

Leegstand benutten

Veel huurders kampen met leegstand. Zij hebben nog een huurverplichting en betalen voor ruimte die ze niet gebruiken. Zij willen de kosten voor deze ongebruikte ruimte zoveel mogelijk beperken. Dit biedt mogelijkheden om buiten de traditionele vastgoedmarkt om direct zaken doen met huurders die vaak bereid zijn om nog verder te gaan dan huurkortingen van 30 procent. Een win-win situatie voor beide partijen. Makelaars hebben geen belang bij dit spel tussen huurders onderling waardoor de projectontwikkelaars en verhuurders onder druk worden gezet om scherpere aanbiedingen te doen.

Betere onderhandelingsresultaten door leegstand!

Besparen door flexibel te werken

Het aan te huren metrage wordt in grote mate bepaald door het aantal werkplekken. Door andere manieren van werken te introduceren, kan men het aantal vierkante meters echter fors reduceren. De omvang van deze reductie is sterk afhankelijk van het type organisatie en de bereidwilligheid van de organisatie om te veranderen. Uit ervaring blijkt dat een gemiddeld bedrijf 30 procent minder ruimte nodig heeft door het toepassen van flexoplossingen. Hierdoor bespaart u ook direct 30 procent op uw servicekosten.

Besparen op facilitaire kosten

Met de keuze voor een kantoorgebouw dienen zich allerlei mogelijkheden aan op facilitair terrein. Kiest men voor een solitair kantoor waarbij men alle faciliteiten uitsluitend voor zichzelf heeft of gaat men voor een verzamelgebouw waarin de faciliteiten worden gedeeld. Facilitaire zaken zijn complex en veelomvattend. Het is van belang om de eigen behoefte eerst scherp te definiëren. Vervolgens kan het doorlichten

van de kostenstructuur tot aanzienlijke besparingen leiden.

Grip op kosten voor afbouw en inrichting

De besparingen die worden gerealiseerd op de bovenstaande drie gebieden, kunnen worden aangewend om de afbouw en inrichting te financieren. Om ervoor te zorgen dat de investering de besparing niet overstijgt zal voorafgaand aan het project duidelijkheid moeten bestaan over het kwaliteitsniveau en de daarbij behorende planning en kosten.

Conclusie

Een aflopende huurovereenkomst biedt de mogelijkheid om de huisvesting af te stemmen op de ambities van de organisatie. De investering die hiervoor nodig is, hoeft geen drempel te zijn aangezien deze kan worden vrijgemaakt uit het besparingspotentieel dat een aflopende huurovereenkomst met zich meebrengt. Het maakt hierbij niet uit of men wenst te verhuizen of wilt blijven zitten. Het is wel van belang dat een aanpak wordt gekozen waarmee de beoogde besparingen kunnen worden gerealiseerd.

Auteur: Stephan Buis (Consultant Desenco Group 079 3685210 – snb@desencogroup.com)

Praktijkvoorbeeld

Zero Cash Out is succesvol toegepast bij Noordhoff Uitgevers in Groningen. Noordhoff heeft gekozen om meer flexibel te gaan werken en heeft daarmee het aantal benodigde vierkante meters gereduceerd met 30 procent. Het benodigde metrage bleek beschikbaar in een pand van Menzis. Na inventarisatie van de vastgoedmarkt is bepaald wat Noordhoff op de markt aan incentives tegemoet kon zien. Menzis heeft daarop een concurrerend voorstel gedaan. Met de komst van Noordhoff als onderhuurder heeft Menzis de verwachte leegstand in haar pand kunnen oplossen. Bovendien kan Noordhoff in het pand van Menzis gebruik maken van facilitaire zaken die daar reeds aanwezig waren.

Eindresultaat: een kwalitatief uitstekende huisvesting ruim binnen de vooraf vastgestelde financiële kaders!