

CoreNet / Deloitte ontbijtseminar

*Wat u altijd had willen weten bij huurcontract-
onderhandelingen*



Agenda

- **Bart Hoevers (Deloitte)** **08.20 – 08.25 uur**
Openingswoord
- **Aart Hordijk (ROZ)** **08.25 – 08.40 uur**
ROZ modellen en de vernieuwing daarvan
- **Harry Vlaardingerbroek (Deloitte)** **08.40 – 08.55 uur**
Ervaringen als “huisvestingsverantwoordelijke” van Deloitte
- **Leon van Leersum (REDEPT)** **08.55 – 09.05 uur**
Het (her)onderhandelen van huurcontracten vanuit het perspectief van de huurder.
- **Koffie** **09.05 – 09.15 uur**
- **Tammo Donker (XO Property Partners)** **09.15 – 09.25 uur**
Het (her)onderhandelen van huurcontracten vanuit het perspectief van de huurder.
- **Eelco Hoet (Jones Lang LaSalle)** **09.25 – 09.40 uur**
Waarnemingen hoe verhuurders in de contractonderhandelingen staan.
- **Panel vragenuurtje** **09.40 – 10.25 uur**
Vragenuurtje
- **Bart Hoevers (Deloitte) & Angela Cain (CoreNet)** **10.25 – 10.30 uur**
Afsluiting

Aart Hordijk

ROZ Real Estate Council



Herziening ROZ model huurcontract

Historie/ontstaan ROZ modellen

Herziening Huurwet 1998 - 2003

Verzet Winkel sector tegen ROZ model 2003

SSM initiatief

Uitgangspunten bij de herziening

Aart Hordijk, directeur ROZ

Marieke Schaap, juridische ciele ROZ

Historie/ontstaan van de ROZ modellen



- In 1976 vraag van de rechterlijke macht aan de ROZ om met een standaard huurcontract te komen
- Eerste model bestond uit 2 pagina's en algemene bewoordingen voor alle sectoren
- Latere ontwikkeling naar model per sector en ontwikkeling van algemene bepalingen m.b.t. beheer
- Door schaarste op de markt van commercieel vastgoed en bij Winkels de komst van buitenlandse ketens werd het ROZ model steeds verhuurder vriendelijker

Herziening Huurwet ca. 1998 - 2003



- Veel wettelijke regelingen gingen van dwingend naar regelend recht (m.u.v. bepalingen m.b.t. woningen)

Effect :

- ROZ model 2003 werd nog verhuurders vriendelijker
- Veel te onderhandelen punten werden al door gemaakte keuzes ingevuld



Verzet Winkel sector tegen ROZ model 2003

- RND ontwikkelde een nieuw model
- In 2008 introductie van een aangepast ROZ model
- Reactie huurrecht specialist : “You can put lipstick on a pig but it is still a pig”.
- Detailhandel Nederland komt ook met een eigen model

Signalen uit de samenleving m.b.t. ROZ model winkelruimte

- SSM initiatief met vertegenwoordiging van huurders en verhuurders
- Agentschap.NL dringt aan op meer tweezijdigheid in huurcontracten vanwege energie efficiëntie, duurzaamheid en ECO labels
- Negatieve pers over ROZ model heeft geleid tot imagoschade
- Activistische huurders organisaties
- Alternatieve modellen van RND en Detailhandel Nederland
- Initiatief wet m.b.t. renovatie bepaling

Het retail landschap verandert

- Invloed internet verkopen op de verkopen in winkels
- 50% van de retailers aarzelt over verlenging van het huurcontract
- Leegstand in winkels loopt op
- IFRS m.b.t. huur zal leiden tot kortere huurcontracten voor veel winkelketens (huurverplichting komt op de balans)



Markt en maatschappelijke veranderingen leiden tot andere invalshoek en aanpak bij de herziening van de ROZ modellen

- Transparantie en meer evenwicht in het model is nodig
- Huurder en eigenaar zullen op bepaalde dossiers door nieuwe wetgeving meer moeten samenwerken
- Grotere betrokkenheid van stakeholders bij de modellen
- Transparantie over de te maken keuzes zoals verlenging
- Verkorten van de standaard lijstjes van aanpassingen
- Dynamiek van markt, regelgeving en jurisprudentie eerder verwerken in de modellen i.s.m. stakeholders door jaarlijkse herijking

Toelichting aanpassingen op SSM voorstellen

Voorbeeld Model huurovereenkomst

Art 1.6 : op initiatief van ROZ een verwijzing naar een energieprestatie certificaat

Art 5 : verwijzing naar de leidraad servicekosten, maar het document moet wel duidelijker

Art 10.3 : verhuurder is hier ook genoemd i.v.m. effect op de constructieve elementen (verandering in het gehuurde)

Art 13 : mogelijkheid om bepalingen op te nemen m.b.t. green leases toegevoegd

Toelichting aanpassingen op SSM voorstellen

Voorbeeld Algemene Bepalingen

Art 3.2 : te overwegen valt om het proces verbaal van oplevering verplicht te stellen om discussies later te vermijden

Art 10.1 : bij schade en het verder voorkomen daarvan is meestal sprake van haast en een mondelinge melding c.q. overleg, schriftelijk kan dan onpraktisch zijn, misschien nadien schriftelijk bevestigen

Art 14 : bestaande renovatiebepaling laten staan, 70% regeling is al wettelijk en de nadere regeling m.b.t. 51% is bedoeld om te voorkomen dat één huurder een renovatie zou kunnen blokkeren.

Conclusies m.b.t. nieuwe aanpak herziening ROZ modellen



- Op 2 oktober nieuw ROZ model winkelruimte publiekelijk geïntroduceerd
- Positieve reacties van zowel huurders als verhuurders
- Huurrecht advocaten ook positief, (h)erkennen de andere aanpak en grotere transparantie over te maken keuzes
- ROZ modellen m.b.t. kantoren en woningen worden op soortgelijke wijze dit jaar herzien
- nadere inlichtingen : info@roz.nl

Harry Vlaardingerbroek

Deloitte



Huisvestingbeleid 2005-2012

2005

- **48 kantoren**
- **6.500 personeelsleden**
- **160.000 m2 verhuurbaar vloeroppervlak kantoor**
- **Gemiddeld per employee 24,6 m2**
- **Vaste werkplekken voor bijna iedereen**
- **Veel vaste 1 en 2 persoonskamers**



Huisvestingbeleid 2005-2012

2005 - Strategische herpositionering Deloitte organisatie

- **‘Up-market’ strategie Deloitte (grotere cliënten, minder kleinbedrijf)**
- **Meer specialisatie en grotere eenheden, landelijke aansturing van functions**
- **Meer samenwerking tussen service lines en over de kantoren heen**
- **Meer focus op positionering, huisstijl, ‘best place to work’ en duurzaamheid**



Belangrijke gevolgen voor huisvestingsbeleid

Huisvestingbeleid 2005-2012

Gevolgen voor het huisvestingsbeleid

- **Reductie van het aantal kantoren van 48 naar 18**
- **Afname 45.000 m2 vloeroppervlak door beëindiging huur / onderhuur**
- **Introductie van nieuwe, flexibele werkplek concepten en wireless network**
- **Grotere en betere kwaliteit van kantoren (meer ontmoeten, vergaderen)**
- **Meer aandacht voor corporate branding en uniforme huisstijl**
- **Invoering van thuiswerk richtlijn**

Oude kantoren

Deloitte.



Nieuwe kantoren: Den Haag



Nieuwe kantoren: Rotterdam



Nieuwe kantoren: Zuidas Amsterdam

Deloitte.



Branding; eenheid, herkenbaarheid en kwaliteit

Deloitte.







Housing 2020 – Nieuw meerjarenplan

Deloitte.



take the *next* step


CORENET
GLOBAL

Marktonderzoek: Contractpartijen

- **Nieuwe kantoren**
 - Projectontwikkelaars
 - Makelaars
 - Eigenaren *

- **Bestaande kantoren**
 - Makelaars
 - Eigenaren *
 - Onderverhuurders

Marktonderzoek: Advies

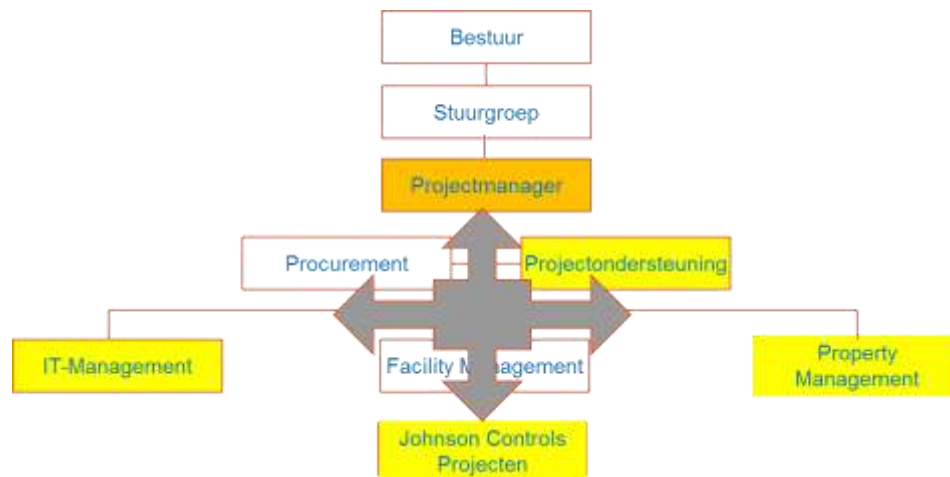


ZORG DAT JE ZELF ACHTER HET STUUR ZIT EN BEPAAL DE ROUTE

REGEL MAXIMAAL ZAKEN VOORAF EN LEG DIT GOED VAST

NOOIT OP ÉÉN PAARD WEDDEN

Marktonderzoek: Aanpak



- Duidelijke projectstructuur, één aanspreekpunt naar de markt
- Programma van eisen opstellen (*)
- Criterialijst opstellen voor beoordeling en vergelijking objecten
- Verdieping in de lokale marktomstandigheden (desk search, makelaars, vakbladen e.d.)
- Eerst gebiedskeuze maken, daarna longlist opstellen
- Shortlist maken. Bij voorkeur 5 objecten

Marktonderzoek: Programma van eisen

Goed en gedegen programma van eisen:

- Grootte van vloeroppervlakten kantoorverdiepingen (1.000 m² plus)
- Receptie- en ontvangsruimte (grootte, kwaliteit e.d.)
- Eisen aan klimaat- en comfortomstandigheden
- Kwaliteit plafondsysteem
- Snelheid en vervoerscapaciteit liften
- Verzwaarde vloerdelen i.v.m. archiefopslag
- Duurzaamheid (o.a. TL5, standaard lichtsensoren en daglichtafhankelijke regeling)
- Etc. etc.

Marktonderzoek: Programma van eisen

Standaard huurovereenkomst Deloitte:

- Basis is het ROZ model, aangevuld met bijzondere bepalingen
- (Exclusief) recht van naamsvermelding (positie vastleggen)
- Recht van onderhuur en in de plaatsstellingsrecht
- Boetebeding bij te laten oplevering
- Concurrentiebeding
- Aftopping huurprijsindexering
- Geen bankgarantie als zekerheidsstelling
- Etc.

Leon van Leersum

REDEPT



Overwegingen

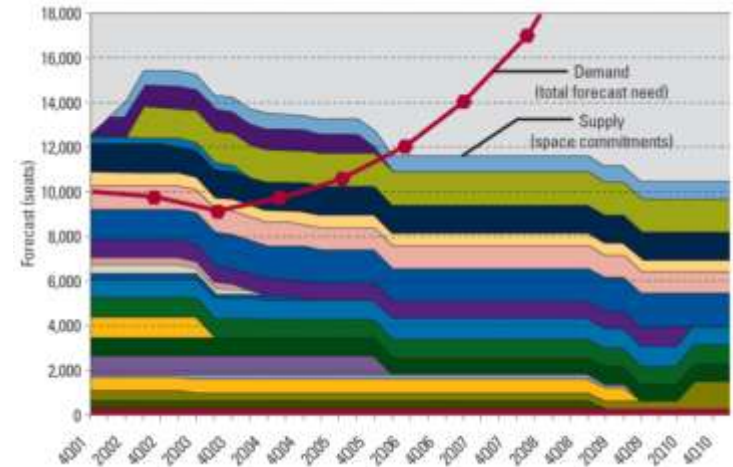
REDEPT

- **Wat bepaalt of een onderhandeling succesvol is?**
- **Wat wilt u onderhandelen?**
 - Huurprijs/incentives
 - Huurtermijn
 - Overige zaken...?
- **Vastgoed als bedrijfsmiddel of middel om te beleggen?**

Proces

REDEPT

- Stakeholder analyse (RACI)
- Organisatie analyse
- Programma van Eisen
- Inventariseren van (on-)mogelijkheden
- Scenarioplanning & risico analyse
- Request for Proposal XL
- Parallel onderhandelen vs. “one horse race”
- Like-for-like scenario analyse
- Total Cost of Occupancy (TCO of TCP)



Valkuilen

- **Tijdgebrek**
- **Gebrek aan alternatieven**
- **Stakeholdermanagement**
- **Onkundige beoordeling/afweging**
- **Precontractuele fase**
- **Conflict of Interest**
 - Aanhuur- en verhuurmakelaar
 - Verhuur en projectmanagement
 - Besparingsfee



De overeenkomst

FOKKE & SUKKE

STAAAN OP HET PUNT EEN HUURCONTRACT TE ONDERTEKENEN

ER STAAT ALLEEN IN
WAT WE NIET MOGEN...

...BEHALVE
BETALEN...



Aandachtsgebieden



Geschiktheid	Tech. Specificatie	Responsetijd
Bestemming	Beschikbaarheid	Onderhuur
Indexering	Servicekosten	Boetes
BTW-compensatie	Bijlagen	Demarcatie
Gebreken	Toestemmingen	Aanpassingen
Gebruiksplicht	Duurzaamheid	Schade
Oplevering	Huurprijsherziening	Milieu
Reclame	Aansprakelijkheid	Asbest
Incentives	EPC	Onderhoud

Tammo Donker

XO Property Partners





Onderwerpen uitgelicht

- **Algemene quick wins:**
Huurprijsverlaging en incentives.
- **Artikel 3.2 & 3.3 huurovereenkomst:**
De huurders optie.
- **Bijzondere bepaling:**
Markthuurgprijsherziening.
- **Artikel 6.1 & 8.1 Algemene bepalingen ROZ model 2003:**
Ingebruikhouden van het gehuurde in relatie tot het verbod tot onderverhuur.

Tips & Tricks



- **Check uw verhuurder.**
- **Begrijp en verplaats u in de belangen van de verhuurder en anticipeer daarop.**
- **Huurverlenging: begin op tijd dus minimaal 4 maanden voor de opzegdatum.**
- **Stel uw doelen vast, wat wilt u minimaal bereiken.**
- **Zorg dat uw naam rondzingt in de markt. Dit komt ook uw verhuurder ter ore tijdens de onderhandeling.**
- **Ga alternatieven bekijken, dit brengt u op ideeën.**
- **Haal niet het onderste uit de kan. U moet in de regel nog 5 jaar door met deze verhuurder.**

Eelco Hoet

Jones Lang LaSalle



Het belang van huisvesting is veranderd in de ogen van gebruikers

- 1. Ondernemingen zijn onderhevig aan zulke snelle veranderingen dat huisvesting flexibel moet zijn**
Grote investeringen (en langjarige afschrijvingen) worden gezien als een toenemend risico
- 2. Verhuizen werkt destabiliserend en is duur**
Er dient zekerheid te worden geboden dat verandering het beste is voor de organisatie
- 3. Huurovereenkomsten moeten flexibiliteit bieden**
Dit betekent met name korter
- 4. Huisvesting staat hoog op de corporate agenda. Vastgoedmanagers rapporteren vaker aan de directie**
Kennis en ervaring met (complexe) vastgoedvraagstukken is snel gegroeid en daarmee de grip op leveranciers waaronder verhuurders
- 5. Gebouwen zijn belangrijk voor de branding van organisaties**
Unieke of “op maat” ontwikkelde gebouwen zijn in trek om de organisatie te onderscheiden
- 6. Verandering zonder verduurzaming is onmogelijk**
Bedrijven kunnen niet langer negeren dat duurzaamheid onlosmakelijk is verbonden met huisvesting

Wat willen huurders?

- Korte huurtermijnen (1-3 jaar)
- Huurderskortingen (voorkeur voor “cash”: huurprijsverlaging, investeringsbijdrage, verhuisvergoeding in plaats van huurvrije periode)
- Voorkeursrechten (Flexibiliteit qua uitbreiden/afstoten m² / 1e recht van huur)
- (Ver)duurzaamde gebouwen (label C of t)
- Het niet verplicht in gebruik te stellen van voldoende inrichting
- Mogelijkheid tot het gebruik van gemeenschappelijke ruimten en om deze bij te houden
- Het recht op een woonruimte met een beperkte verplichting (aanpak van servicecontracten)
- Non-concurrentievoorwaarden
- Recht op een woonruimte met rechten en plichten zonder toestemming van verhuurder
- Aanpassing van de bepalingen en toevoeging van huurdersvriendelijke

Wat zijn de beperkingen hiervan voor verhuurders?

Beperkingen voor verhuurders

Waarom gaan zo weinig aanbieders in op de wensen van huurders?

- **De huidige manier van taxeren van vastgoed kent voornamelijk waarde toe aan de lengte van de huurovereenkomst (de contante waarde van zekere toekomstige cash flow).**
 - Transacties met gebouwen waarop huurovereenkomsten rusten met minder dan 5 jaar looptijd worden bijna niet meer gefinancierd door banken
 - Flexibiliteit (break opties, teruggave van overtollige meters) resulteert in lagere waarde
- **Door toenemende leegstand staan veel vastgoedportefeuilles “onder water” en is er extra toezicht van uit banken op het sluiten van nieuwe huurovereenkomsten.**
 - Weinig of geen geld beschikbaar voor het verduurzamen van gebouwen
 - Incentives worden bij voorkeur verstrekt in de vorm van huurvrije perioden om “cash out” te beperken
 - Doorlooptijd voor het sluiten van huurovereenkomsten neemt toe door inspraak van banken (vb. SNS)
- **Afwijkingen op Algemene Bepalingen worden moeilijk geaccepteerd in verband met negatief effect op waarde en bemoeilijken verkoop**
 - Kopers zijn bang voor extra aansprakelijkheid indien geen standaard overeenkomst
 - Kans op onvoorziene kosten > Toename Triple Net overeenkomsten
 - Schrappen instandhoudingsverplichting bij nieuwe gebouwen kan resulteren in BTW-claims van Belastingdienst

Beperkingen voor verhuurders II

Waarom gaan zo weinig aanbieders in op de wensen van huurders?

- **Duurzaamheidseisen zijn beperkend in gebruik of exploitatie**
 - Met name eisen tav exploitatie (“groene” schoonmaakmiddelen, vernieuwen van installaties door bepaalde kwaliteit) kunnen kostenverhogend werken wat in het geval van medehuurders niet valt door te voeren.
- **Toestemming nodig om voorzieningen aan het gehuurde aan te brengen**
 - Verhuurders willen weten wat er gebeurt in hun eigendom
 - Aansprakelijkheid voor zaken die worden aangebracht moet zijn vastgesteld (legionella, impact op medehuurders)
- **Geen recht op voorafgaand overleg (met betrekking tot onderhoudswerkzaamheden en het afsluiten van servicecontracten)**
 - Beperkt de verhuurder in haar mogelijkheid om over haar gehele portefeuille de totale exploitatielasten te optimaliseren
 - In het geval van een multi-tenant gebouw moet met alle huurders individueel overeenstemming worden bereikt
- **Geen recht op onderverhuur/overgang van rechten en plichten zonder toestemming van verhuurder**
 - Verhuurders zijn bang voor huurders die het imago van hun gebouw kunnen beschadigen (Sharia voor Nederland)

Panel Vragenuurtje



Bart Hoevers
Deloitte

Angela Cain
Director CoreNet Global





Deloitte.