



Op naar een vraaggestuurde kantorenmarkt

Inzicht in gebruikerswensen kantoren

Rapportage fase 1 - thema Proces: financieel, juridisch

WERKDOCUMENT

Mei 2013

Uitgevoerd in opdracht van CoreNet Global Benelux en beroepsvereniging Facility Management Nederland (FMN)

Kees Rezelman en Pepijn Schoonhoven, AT Osborne

Inhoudsopgave

1	Samenvatting.....	3
2	Inleiding.....	4
	Context.....	4
	Kernbezetting werkgroep.....	4
	Onderzoeksvraag.....	4
	Werkwijze aspectgroep 'Financieel Juridisch'.....	4
3	Voorlopige conclusies.....	6
4	Tendensen.....	8
	CRE 2020: Tendensen met betrekking tot het gebruik van de werkomgeving.....	8
	Tendensen verhuismotieven.....	9
	Tendensen met betrekking tot huurovereenkomsten.....	9
	Tendensen met betrekking tot fiscale aspecten.....	11
	Bijlage 1: IFRS.....	13

1 Samenvatting

- **Dienstverleners gevraagd!** Aanbieders, houd toch op met die éénmalige incentives! Huurders willen blijvend gefaciliteerd worden in hun portfolio, zowel ten aanzien van vloeroppervlakte, huurtermijnen, transparantie van kosten als dienstverlening.
- **Adaptief vermogen gevraagd!** Huurovereenkomsten zullen flexibeler moeten worden. Contractvoorwaarden dienen daarbij zeker en transparant te zijn, waardoor de huurder zakelijk comfort geboden wordt.
- **Transparantie gevraagd!** Niet de 'kale' huurprijs per verhuurbare m2, maar de Total Cost of Occupancy is relevant voor de integrale afweging van de eindgebruiker.
- **Beleidszekerheid gevraagd!** De huurder wil profiteren van beleidszekerheid en meegenieten van fiscale faciliteiten voor de verhuurder. Een verhuurder die garant staat voor bijvoorbeeld gezamenlijke beperking van eventuele BTW-schade maakt de propositie voor de huurder aantrekkelijker.
- **Identiteit gevraagd!** Efficiënte multi tenant concepten worden door de eindgebruiker in toenemende mate gewenst, mits op bepaalde plekken eigen identiteit kan worden aangebracht. Gedeeld gebruik van vergadercentra, spreekruimten, teamruimten, restaurant en hospitality voorzieningen is daarbij mogelijk. Brancheverwante 'buren' zijn een sterke pré.
- **Visie van de aanbieder gevraagd!** Het casco en de technische infrastructuur zijn verantwoordelijkheid van de aanbieder/financier. Waarde voor de gebruiker en voor de aanbieder wordt gerealiseerd door het creëren van gebruiksmogelijkheden die op langere termijn door grote groepen gebruikers worden herkend, door optimaliseren van de verhuurbare vloeroppervlakte en door optimaliseren van de indeelbaarheid van het gebouw.

2 Inleiding

Context

Met het Convenant Leegstand Kantoren hebben CoreNet en FMN zich als doel gesteld om inzichtelijk te maken welke eisen eindgebruikers, van MKB tot multinational, stellen aan hun huisvesting. CoreNet en FMN hebben hiervoor een gezamenlijk werkgroep opgericht die (twee)jaarlijks onderzoek uitvoert naar eisen van eindgebruikers op de gebieden: ruimtegebruik, werkplekconcepten, flexibiliteit, duurzaamheid, uitstraling gebouw en locatie. Deze werkgroep is in januari 2013 van start gegaan. In het colofon van deze themarapportage is een overzicht gegeven van de betrokkenen.

Interim rapportage

Kernbezetting werkgroep

- Willie Ambergen (Derks Star Busman)
- Wessel van der Meulen (Deloitte)
- Rendall Hofmann (Deloitte)
- Kees Rezelman (AT Osborne)
- Stef Weekers (AT Osborne)
- Pepijn Schoonhoven (AT Osborne)

Onderzoeksvraag

De onderzoeksvraag voor de aspectgroep 'Financieel Juridisch' is:

- Kan het financieel/juridisch instrumentarium bijdragen aan een betere 'match' tussen vraag en aanbod op de kantorenmarkt voor langere duur?

Afgeleide vragen daarbij zijn:

- In welke mate heeft de in ontwikkeling zijnde behoefte van de (eind)gebruiker ten aanzien van zijn kantoorhuisvesting consequenties op financieel en juridisch gebied?
- Hebben ontwikkelingen op financieel/fiscaal en juridisch gebied consequenties ten aanzien van de beleids- en keuzeruimte van de (eind)gebruiker?
- Kan het financieel-juridisch instrumentarium zodanig worden aangepast, dat het beter aansluit bij de behoeften van de eindgebruiker?

Werkwijze aspectgroep 'Financieel Juridisch'

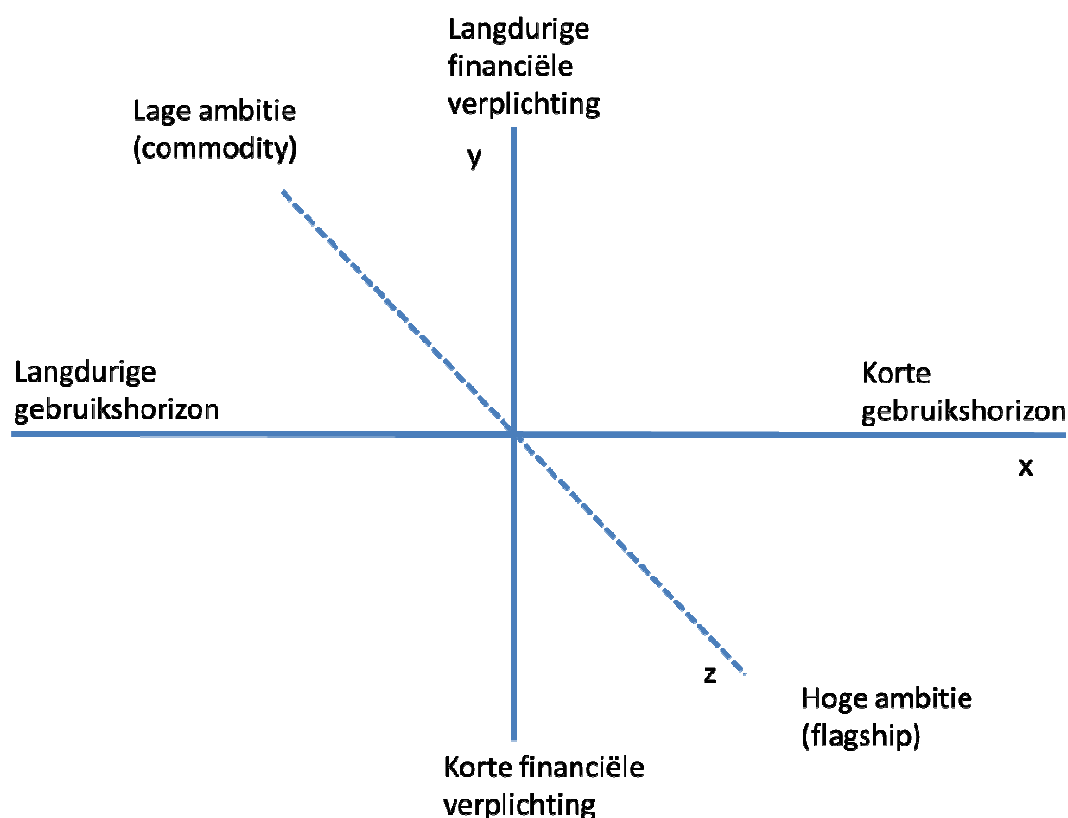
De multidisciplinair samengestelde aspectgroep heeft in een aantal werkbijeenkomsten de tendensen op het eigen vakgebied in kaart gebracht, en afgestemd met de inbreng van de overige teamleden. Daarbij vond in het bijzonder afstemming plaats met de groep 'CREF', die zich in een parallel traject beraadt over de vernieuwing van de huidige model-huurovereenkomst van de Raad voor Onroerende Zaken (ROZ).

Uit het beeld, dat daarbij ontstond, is een aantal tendensen vastgesteld. Deze zijn vervolgens in een aantal aanbevelingen gebundeld. Kernthema daarbij is de relatie tussen de aanbieder (de verhuurder) en de eindgebruiker (de huurder).

Deze tendensen zijn in twee Workshops op 27 maart 2013 aan een aantal professionele vertegenwoordigers van eindgebruikers voorgelegd. Hun reacties worden (geanonimiseerd) weergegeven in de bijlage bij deze interim rapportage, die een samenvatting is van de bevindingen tot nu toe.

Financieel-juridische aspecten: Het speelveld

De aspectgroep Financieel-Juridisch heeft aan de hand van een aantal sleutelkenmerken een speelveld in drie dimensies geschetst, waarbinnen de voorkomende contractvormen kunnen worden geplaatst.



Figuur: Financieel-juridische aspecten: Het speelveld

3 Voorlopige conclusies

De gebruiker vraagt enerzijds om flexibiliteit en een voorinvestering daartoe van de aanbieder, maar ook om identiteit. Dit is niet zomaar een kenmerk van de huidige vragersmarkt. Veel eindgebruikers geven aan, dat de bereidheid om langer ruimte te betrekken van één bepaalde aanbieder sterk wordt versterkt wanneer die aanbieder zich werkelijk verdiept in de behoeften van de klant.

Veel eindgebruikers verbazen zich over de geringe mogelijkheden van 'co-creation' in de proposities van de aanbieder. Zij pleiten voor het aanbieden van keuzemogelijkheden bij betrekken van nieuwbouw of hoogwaardige renovatie met betrekking tot beïnvloedingsmogelijkheden van binnenklimaat, duurzaamheidsmaatregelen, de afwerking van entree en openbare ruimten en toegankelijkheid en beveiliging. Bij deze behoefte passen pakketkeuzes met betrekking tot het interieur, inclusief afwegingen met betrekking tot lichtwering, kunstlicht, materiaaltoepassingen en kleurgebruik. Aanbieders zullen visie moeten hebben op de waarde van deze pakketten tijdens de commerciële levensduur, en de Total Cost of Occupancy voor de gebruiker transparant moeten kunnen maken.

Aanbieders zullen moeten accepteren dat hun beheerorganisaties groter, hoogwaardiger en meer gespecialiseerd worden om aan de complexere vraag van de gebruiker tegemoet te kunnen komen.

Multi tenant concepten worden door de eindgebruiker geaccepteerd, mits deze in de gelegenheid wordt gesteld ergens binnen het aangeboden product de eigen identiteit te kunnen uiten. Gedeeld gebruik van vergadercentra, spreekruimten, teamruimten, restaurant en hospitality voorzieningen wordt zonder meer nagestreefd. De nabijheid van brancheverwante bedrijven wordt beschouwd als een sterke pré.

'Uitstralen van het juiste imago, ook om goede medewerkers te blijven aantrekken, is en blijft erg belangrijk' (een eindgebruiker)
--

Hoewel aanbieders als Regus en Seats2Meet in toenemende mate aan de vraag naar flexibele werkruimte tegemoet kunnen komen, ziet de eindgebruiker nog een hiaat tussen de traditionele langlopende huurovereenkomsten en de 'werkplek per uur'. Vrijwel iedere eindgebruiker voorziet, dat de portfolio uiteindelijk uit een evenwichtige mix zal bestaan tussen eigendom en huur, kort en langlopend gebruik, 'commodity' en 'flagship' (zie 'Speelveld').

De dominante functie van het kantoor als ontmoetingsplek maakt dat de locatie voor alle eindgebruikers een bepalend criterium wordt. De aanwezigheid van openbaar vervoer, bij voorkeur aangevuld met goede bereikbaarheid met de auto, wordt (nog) belangrijker. De stedelijke omgeving, met zijn hoge voorzieningenniveau en de beschikbaarheid van hoogopgeleid personeel heeft de voorkeur van de eindgebruiker.

Huurovereenkomsten zullen flexibeler moeten worden. Het vastgoed zal in kleinere percelen aangeboden moeten kunnen worden, waarbij de huurder over mogelijkheden beschikt om zonder afkoop van het contract de afname te variëren. Contractvoorwaarden dienen zeker en transparant te

zijn, waardoor de huurder zakelijk comfort geboden wordt. Dit vraagt van de verhuurder dat indien noodzakelijk stelling genomen wordt in fiscaal/juridisch onduidelijke kwesties. Bied de huurder bijvoorbeeld zeker gestelde faciliteiten in geval van BTW-schade.

Een realistische waardebeoordeling helpt om nieuwe verhuurconcepten haalbaar te maken en te houden.

Het is van belang dat de belastingdienst in overeenstemming met het Ministerie van Financien 'kleur bekent' in belangrijke vastgoedkwesties en dit vastlegt in bijvoorbeeld een nieuw BTW-verzamelbesluit. Deze verzamelbesluiten worden circa tweejaarlijks gepubliceerd.

4 Tendensen

CRE 2020: Tendensen met betrekking tot het gebruik van de werkomgeving

In de Corenet-rapportage naar aanleiding van de bijeenkomst te Brussel d.d. oktober 2012 worden de volgende tendensen met betrekking tot het gebruik van de werkomgeving onderscheiden. De Aspectgroep Financieel-Juridisch onderkent deze, en ziet deze als belangrijke invloed op de verhouding tussen aanbieder partij en eindgebruiker.

Van mobiliteit naar een concept van 'aanwezigheid'

- Rond 2020 zal de focus op 'mobiliteit' zijn vervangen door een concept van zowel fysieke als virtuele 'aanwezigheid';
- Werksessies op kantoor zullen van kortere duur zijn, intenser en meer specifiek;
- De belangrijkste 'driver' is en blijft de extreem snelle technologische ontwikkeling.
- Dienstverleners op het gebied van kantoorhuisvesting worden hoogwaardiger, meer gespecialiseerde leveranciers van producten en diensten op het gebied van (flexibel) werken en de werkplek.

Van eigendom naar 'On Demand Assets'

- De behoefte aan bedrijfsmatig vastgoed in eigendom zal blijven afnemen. Rond 2020 zal de portfolio bestaan uit zowel objecten in eigendom als gehuurd. Beide categorieën worden gelijkwaardig ingezet ter beantwoording van specifieke behoeften.
- Organisaties zullen in toenemende mate gebruik maken van leveranciers van 'on demand' concepten voor de beschikbaarstelling van kantoorruimte, -werkplekken en technologie om de mobiele kenniswerker en kenniswerk in algemene zin te ondersteunen.
- Flexibele werkplekstrategieën zullen op de voorgrond blijven als krachtige oplossing bij vraagstukken op het gebied van kostenbeheersing, beperking van ruimtegebruik en de beantwoording van wensen van kenniswerkers.

Van facility management naar 'Work Experience Enabler'

- Corporate Real Estate wordt een strategische speler bij de ondersteuning van de behoeften van de businesses.
- Een brede kring van externe leveranciers en (stategisch) adviseurs zal partner zijn bij de ontwikkeling van 'on demand' concepten van kantoorruimte en technologie.
- Omdat faciliteiten in belangrijke mate zichtbaar maken wat het bedrijf belangrijk vindt, heeft Corporate Real Estate een unieke kans om het 'merk', de identiteit en de cultuur van de organisatie te ondersteunen.
- Globalisering verandert in 'Localisering in een context'. Er zal meer differentiatie optreden in oplossingen per situatie, markt en cultuur.

De rol van vastgoedorganisaties binnen bedrijven (corporate real estate management) zal de komende jaren snel veranderen. Niet langer staat het vastgoed centraal maar het faciliteren van de werkomgeving van medewerkers, of deze zich nu buiten of binnen het eigen gebouw bevinden. De vastgoedorganisatie kan het initiatief nemen in de verduurzaming van de organisatie door niet alleen te streven naar duurzame gebouwen, maar ook naar een werkomgeving die niet langer is gebonden aan gebouwen en het reizen daar naar toe.

'Bij evenwichtigheid tussen eindgebruiker, opdrachtgever, financier en beheerder ontstaat een goede werkomgeving, die generieke waarde heeft. Waarde wordt gerealiseerd door het creëren van gebruiksmogelijkheden die door grote groepen

gebruikers op langere termijn worden herkend, door optimaliseren van de verhuurbare vloeroppervlakte en door optimaliseren van de indeelbaarheid van het gebouw' (een financier).

Tendensen verhuismotieven

In de 'Voorlopige Conclusies' van zijn afstudeeronderzoek d.d. 30 januari 2013 naar verhuismotieven van bedrijven (bedrijfs(re)allocaties) toont Yassine Zaghdoud aan, dat de prioriteiten met betrekking tot push- en pullfactoren veranderen. Over een totaal van 20 cases worden de volgende push-, pull- en keepfactoren genoemd:

Push factoren

Organisatorische overwegingen	17
Aflopend huurcontract	14
Optimistische toekomstverwachtingen	9
Duurzaamheid	9
Slechte bereikbaarheid openbaar vervoer	8

Pull factoren

Betere bereikbaarheid openbaar vervoer	15
Representatief gebouw	15
Organisatorische overwegingen	14
Representatieve ligging	10
Gunstige verkeersligging	10
Financieel aantrekkelijk (lage huurprijs)	10
Duurzaamheid	9
Geschikt arbeidsklimaat (kwaliteit woon/leefklimaat)	8
Geschikt arbeidsklimaat (arbeidsmentaliteit)	8
Betere bereikbaarheid afnemers/leveranciers	8

Keep factoren

Imago van de plaats	8
Het bedrijf is daar vanouds gevestigd	6

Tendensen met betrekking tot huurovereenkomsten

In deze paragraaf zijn mede de conclusies verwerkt van de discussie binnen Corenet d.d. 24 april 2013.

- De huidige als standaard geldende model huurovereenkomst van de Raad voor Onroerende Zaken (ROZ) is te veel vanuit het perspectief van de aanbieder opgesteld. Het is tijd voor een overeenkomst die evenwichtiger is en de ambities van de huurder en verhuurder bij het gebruik en bezit van het vastgoed transparanter én meetbaar maakt.

'De verhuurder is teveel gefocust op het kwijtraken van de vierkante meters. Hij is nog steeds niet werkelijk geïnteresseerd in de gebruiker. De vraag 'wat wil je met de ruimte gaan doen' wordt niet gesteld. De huurder wil, naast dienstverlening op maat, geen risico's en naheffingen. Wij zitten niet te wachten op huurvrije periodes, maar wel op flexibele, korte huren. Waarbij de verhuurder in zekere zin voor-investeert in flexibiliteit' (een eindgebruiker).

- De vierkante meter als kwaliteitsmaatstaf en als eenheid voor het vergelijkbaar maken van kosten is verouderd. Eindgebruikers hebben behoefte aan gefaciliteerde (klaar-voor-gebruik) werkplekken en ontmoetings- en vergadervoorzieningen in een grote mate van diversiteit. Zowel op de korte als op de middellange termijn. Het aangeboden product zal aan deze behoefte moeten gaan voldoen.

'In de toekomst is het goed mogelijk, dat wij 'werkplekken' beschikbaar gaan stellen in plaats van 'vloeroppervlakte' (een beheerder).

- De prestatie van huisvesting op het gebied van bijvoorbeeld hygiëne, binnenklimaat, akoestiek, toegankelijkheid en bereikbaarheid en representativiteit wordt vastgelegd in criteria: Key Performance Indicators. Deze criteria, als nieuwe graadmeter in gebruiksovereenkomsten, zijn eenvoudig onderling vergelijkbaar en bieden de huurder en de aanbieder zicht op de absolute en relatieve prestatie van de huisvesting.
- Om de ambities van huurders beter te faciliteren, en om beter presterende gebouwen op het gebied van duurzaamheid mogelijk te maken, is juridische instrumentarium in ontwikkeling. Bijvoorbeeld met betrekking tot green lease mogelijkheden en het afspreken van split incentives (exploitatievoordeel voor zowel aanbieder als huurder) bij verduurzaming. Deze ontwikkeling zal in sterke mate doorzetten.
- Niet de 'kale' huurprijs per verhuurbare m², maar de Total Cost of Occupancy wordt maatgevend voor de businesscase (koop/huur/locatie/contractuur/vloeroppervlakte). De eindgebruiker verwacht inzicht in de opbouw van de kosten, en verwacht transparantie ten aanzien van het product en de dienstverlening, bijvoorbeeld door de beschikbaarheid van Product/Dienstencatalogi bij de aanbieder en Service Level Agreements op ieder aspect.
- De trend laat een grotere variatie in contractvormen zien. Met als uitersten de DBFMO voor een periode van 25 jaar, en aan de andere kant de verhuur van werkplekken per uur. Niet alle organisaties maken dezelfde keuze uit dit 'buffet' van contractmogelijkheden. De manier, waarop een organisatie de optimale mix vaststelt, is afhankelijk van de rechtsvorm (overheid, particulier, BTW-plichtig of niet, beursgenoteerd), de beschikbaarheid van financiële middelen en het interne bedrijfsbeleid met betrekking tot de aanwending daarvan, de aard van het primaire bedrijfsproces (snelheid van product/dienstencycli, regionale gebondenheid), de historische binding aan locaties, enzovoort. Alle organisaties hebben evenwel behoefte aan een zekere mate van flexibiliteit in de 'schil' en, opvallend genoeg in tijden van kostenbesparing en economische afwegingen, aan een zekere mate van identiteit.

'Een concept als Spaces (verhuur van werkplekken per uur) is in trek omdat er geen alternatieven zijn. Er ligt een gat in de markt tussen de traditionele, langlopende huren en het Spaces/Regus concept. Een oplossingsrichting is het multi-tenant gebouw, waarbij meerdere huurders samen een gebouw huren en op de kantooroppervlakten flexibel kunnen 'in en uitademen'. Brancheverwante medegebruikers zijn een pré' (een eindgebruiker).

- Huurcontracten zullen in de toekomst (nog) korter worden. Dit heeft te maken met de algemene wens tot bedrijfsmatige flexibiliteit, maar ook met de regelgeving: De nieuwe boekhoudkundige regels voor huurovereenkomsten (IFRS-regels; zie Bijlage 1) bepalen dat binnenkort uitsluitend nog On Balance gehuurd kan worden.
- Met de nieuwe IFRS lease regels wordt het onderscheid tussen huur- en service elementen belangrijk. Door veel kosten toe te kennen aan servicepakket, kan de 'kale' huur worden verlaagd, waardoor het effect op de balans van de huurverplichting wordt verkleind. Voorwaarde daarbij is wel dat alle kosten daadwerkelijk worden gemaakt, en dat de verhuurder deze onderverdeling voor hem winstgevend kan aanbieden.

Tendensen met betrekking tot fiscale aspecten

- Fiscaliteiten spelen in veel sterkere mate tussen verhuurder en fiscus dan tussen verhuurder en huurder. De huurder profiteert evenwel van beleidszekerheid en geniet mee van fiscale faciliteiten voor de verhuurder.
- Flexibiliteit in overeenkomsten is in toenemende mate belangrijk.
- Optie van BTW-belaste huur weer mogelijk maken voor ondernemers die vrijgestelde prestaties verrichten (voorbeeld: ziekenhuizen, overheden, banken, verzekeraars, woningen en dergelijke).
 - Consequentie: Het vrij kunnen benutten van de optie bevordert de flexibiliteit in het zoeken van alternatieve gebruikers voor leegstaande nieuwe of getransformeerde panden.
- Faciliteit: Gezamenlijk beperken BTW-schade door maken van goede afspraken bij aangaan van de huurovereenkomst.
 - De huurder kan middels het huurcontract eisen dat de verhuurder inzage geeft in zijn kostenstructuur, waarbij de btw-kwalificatie van het pand de belangrijkste factor is.
 - De huurder kan in samenwerking met de verhuurder vooraf zekerheid vragen aan de belastingdienst over de btw-status van het pand om verrassingen achteraf te voorkomen.
- Faciliteit: 'Gelegenheid geven tot' in plaats van verhuren
 - 'Gelegenheid geven' is een BTW-plichtige activiteit. en kan wellicht ook interessant zijn bij het fiscaal structureren van studentflats en zorgappartementen.
 - Deze structuur is vooral bij nieuwbouwsituaties interessant; bij renovatie is het BTW-regime tegenwoordig milder.
- Benut de voordelen van het fiscaal afwaarderen van vastgoed
 - De mogelijkheid bestaat om daadwerkelijke waardedaling ten laste van de winst te brengen, waardoor een grote belastingteruggave (vennootschapsbelasting) mogelijk wordt.

- Fiscale voordelen kunnen (gedeeltelijk) worden doorgeschoven naar de huurder.

Bijlage 1: IFRS

De tekst in deze bijlage is gedeeltelijk ontleend aan het artikel 'Huurovereenkomsten gaan op de balans van huurders komen' in het Tijdschrift voor Huurrecht Bedrijfsruimte nr. 6, d.d. november/december 2012.

De auteurs van dit artikel zijn: mr. drs. J.B. Backhuijs, mr. J. Tahtah, mr. A. Scholten en mr. A.C. Draisma.

Mr. drs. J.B. Backhuijs is Senior Director vaktechnisch bureau bij PWC, mr. J. Tahtah is Director accounting and Valuation Advisory Services Group bij PWC, mr. A. Scholten is advocaat bij CMS Derks Star Busmann en mr. A.C. Draisma is advocaat bij CMS Derks Star Busmann.

IFRS, de International Financial Reporting Standards is een boekhoudkundige standaard voor jaarverslagen van bedrijven. Sinds 1 januari 2005 zijn alle beursgenoteerde bedrijven in de EU verplicht op deze wijze te rapporteren. Basis voor IFRS is het rapporteren op basis van 'fair value', wat zo veel inhoudt als dat er gerapporteerd moet worden op basis van de actuele waarden (dit in tegenstelling tot de oude verslagleggingsregels, waarbij de aankoopwaarde de basis kon vormen).

Een onderneming streeft bij haar bedrijfsfinanciering naar een gunstige verhouding van eigen vermogen ten opzichte van vreemd vermogen. Voldoende eigen vermogen betekent namelijk dat een organisatie in moeilijke tijden tegen een stootje kan. Daarom is de verhouding tussen vreemd vermogen en eigen vermogen een belangrijk criterium voor aandeelhouders, banken en financiers.

Door kantoor- of bedrijfsruimte te huren of leasen is er geen sprake van 'bezit' voor de eigen organisatie. Het lease- of huurcontract is geen vorm van financiering die als vreemd vermogen moet worden opgenomen. Daarmee valt zo'n contract ook buiten de balans (Off Balance) en ervaart een onderneming geen effect op de solvabiliteit.

De introductie van de IFRS-standaard verandert het Off Balance karakter van huur en leasing drastisch. Voor beursgenoteerde ondernemingen zal het verschil tussen Operational Lease (Off Balance) en Financial Lease (On Balance) verdwijnen. Er zal alleen sprake zijn van On Balance financiering.

Mocht de thans verwachte versie van deze ontwerpstandaard definitief worden, dan zal één van de belangrijkste gevolgen zijn dat alle huurovereenkomsten, dus ook degene die nu als operationele leaseovereenkomsten nog buiten de balans van de huurder blijven, op de balans van de huurder als gebruiksrecht (actief) en schuld (passief) komen. De verwachting is dat deze nieuwe regels voor leaseovereenkomsten op zijn vroegst in 2015 van kracht worden.

Bij de verantwoording van een huurovereenkomst als een financiële lease neemt de huurder in zijn jaarrekening het gehuurde vastgoed op in de balans als een (materieel) vast actief (vergelijkbaar met een koop) en neemt hij een verplichting op voor de te verrichten huurbetalingen (vergelijkbaar met een hypothecaire lening op het vastgoed). De verhuurder neemt in dat geval een vordering op de huurder in zijn balans op en heeft niet meer het (materieel) vast actief op zijn balans.

De nieuwe door de IASB voorgestelde regels zullen ertoe leiden dat ook *alle* operationele leaseovereenkomsten op de balans van de huurders verantwoord moeten worden. Dit gaat gelden voor *alle* vormen van huur langer dan één jaar ongeacht het soort actief (vastgoed, auto's, vliegtuigen, schepen, computers, printers enz.). Onder de nieuwe regels leidt iedere lease- en/of huurovereenkomst tot enerzijds een actief (het zogenoemde gebruiksrecht) en anderzijds een schuld (de leaseverplichting) op de balans van de lessee/huurder. Tot op heden geldt deze verwerkingswijze in de balans alleen bij financiële leaseovereenkomsten.

Het gebruiksrecht en de schuld die de onderneming straks op de balans opneemt, zijn gebaseerd op de netto contante waarde van de te betalen huurvergoedingen gedurende de leaseperiode.

Dit betekent dat een huurovereenkomst met een initiële huurtermijn van 5 jaar en een verlengingsperiode van nog eens 5 jaar niet anders wordt verwerkt dan een 10-jarige huurovereenkomst indien het redelijk zeker is dat de huur zal doorlopen tot en met de verlengingsperiode. Gevolg hiervan voor de financiële verslaggeving is dat de netto contante waarde van de huurvergoeding voor 10 jaar als gebruiksrecht (actief) en huurschuld (passief) moet worden opgenomen in de balans.

In plaats van de duur van de huurovereenkomst te beperken, kan ook worden getracht de huurprijs zo laag mogelijk te houden. Dit zal uiteraard stuiten op bezwaren van de zijde van de verhuurder. De volgende mogelijkheden bieden daar-

voor wellicht een oplossing.

Ten eerste kan worden getracht de kale huurprijs zo laag mogelijk te houden en verhuurder te compenseren door middel van een vergoeding voor bijkomende leveringen en diensten. Hierbij kan worden gedacht aan door de verhuurder geleverde diensten rondom het gehuurde vastgoed zoals elektriciteit, schoonmaak, bewaking en marketing (bij winkelcentra). Onder de voorgestelde regels dienen alleen de 'kale' huurvergoedingen op de balans te worden verantwoord zonder de vergoedingen aan de verhuurder voor (additionele) dienstverlening.

Een andere mogelijkheid om de verhuurder te compenseren voor een lage huurprijs is door verplichtingen (en kosten) van de verhuurder bij de huurder neer te leggen. Daarbij kan worden gedacht aan verplichtingen als het uitvoeren van verhuurderonderhoud. Dit biedt uiteraard een lastenverlichting voor de verhuurder. Er kan vervolgens ook voor worden gekozen om deze verplichtingen door de verhuurder te laten uitvoeren, maar de kosten ervan via de servicekosten in rekening te brengen. Dit biedt voor een verhuurder, bijvoorbeeld in geval van een multi-tenant situatie, meer zekerheid ten aanzien van de kwaliteit van het onderhoud.

Met de nieuwe IFRS lease regels wordt het onderscheid tussen huur- en service elementen derhalve belangrijk.

Colofon



Stuurgroep, namens bestuur CoreNet en FMN

- Monique Arkesteijn, voorzitter Bestuur CoreNet Benelux
- Ellis ten Dam, Bestuur CoreNet Global ChapterBenelux (programmameider)
- Vincent Le Noble, Bestuur FMN
- Hans Topée, FMN Kenniskring Huisvesting & Vastgoed

Werkgroep

THEMA	Werkgroepleden
1. Mens & Organisatie <ul style="list-style-type: none"> • Trends en Ontwikkelingen 	Rob Lommerse, Accovision Gijs van Wijk, Het andere werken en Huisvesten
2. Kwantiteiten	Klaas Bosma en Nanet Schaap, Twynstra Gudde Ed Folge, Microsoft
3. Kwaliteiten <ul style="list-style-type: none"> • Werkplekconcepten • Flexibiliteit • Voorzieningen 	Anneke Mezger, Royal HaskoningDHV Claudine van Vlimmeren, Philips Theo van der Voordt, TU Delft
4. Locatie	Nicolaas Waaning en René Buck, Buck Consultants
5. Proces <ul style="list-style-type: none"> • Financieel • Juridisch 	Kees Rezelman en Pepijn Schoonhoven, AT Osborne Yassine Zaghdoud, student TU Delft, afstudeeronderzoek "Bedrijfs(re)allocatie processen" Joëlle Lokhorst, student TU Delft, afstudeeronderzoek "Hidden Vacancy"
FASE 2	
6. Duurzaamheid / Comfort / Veiligheid	Geert Huisman, Enaxis Pieter C. le Roux, NVTH Breda Liesbeth Schellens, Draaijer & Partners
7. Representativiteit / Uitstraling	Aldo Looijenga, Rijksgebouwendienst Marit van Rheenen, OVG Hans Topée, Marieke Klompenhouwer, newDirections

