



Handboek Zakelijke Huurder

Door RentReview, Amsterdam, Maart 2020

Inleiding

RentReview gelooft in transparantie en het delen van informatie. Omdat wij gemerkt hebben dat veel van onze klanten behoefte hebben aan elementaire informatie over de vastgoedmarkt en het onderhandelingsproces hebben wij een beknopt Handboek Huurder samengesteld.

Hierin hebben wij geprobeerd de basics van het vastgoed, de onderhandelingsmechanismen en de contracten te beschrijven. Vanuit het perspectief van de huurder. Ons Handboek Huurder pretendeert niet alomvattend of zeer gedetailleerd te zijn. Het is uitsluitend bedoeld als informatief handvat voor onze potentiële klanten: de huurders.

Inhoudsopgave

	Pagina
Inleiding	2
1. De spelers en hun belang	4
<i>1.1 De Huurder</i>	4
<i>1.2 De Verhuurder</i>	4
<i>1.3 De Beheerder / Asset manager</i>	4
<i>1.4 De Makelaar</i>	4
<i>1.5 RentReview</i>	5
2. De huurcontracten	5
<i>2.1 De Huurovereenkomst</i>	5
<i>2.2 De Algemene Bepalingen</i>	7
3. Huuronderhandelingen – Het spel & de mogelijkheden	8
<i>3.1 Huurprijzen zijn niet door god gegeven</i>	8
<i>3.2 De huurder wil blijven zitten</i>	8
<i>3.3 De huurder overweegt verhuizing</i>	8
<i>3.4 Mogelijke uitkomsten van de onderhandelingen</i>	9

1. De spelers en hun belang

1.1 De Huurder

De vastgoedmarkt is in de afgelopen decennia enorm veranderd. Tegenwoordig huurt bijna 80% van de kantoorgebruikers. De meeste huurders in Nederland worden een keer in de vijf jaar geconfronteerd met een aflopend huurcontract.

Huren heeft een aantal grote voordelen. Allereerst hoeft u niet in stenen te investeren. Het kapitaal kan dus aangewend worden waar het meeste rendement gemaakt wordt: in de onderneming. Bovendien bent u als huurder veel flexibeler: u kunt immers aan het einde van de huurperiode verlengen, maar ook uitstappen en een andere, beter passend onderkomen zoeken. Uiteindelijk is het belang van de huurder beheersbare kosten en flexibiliteit.

1.2 De Verhuurder

Tegenover de huurder staat de gebouweigenaar, de verhuurder, de belegger. Soms heeft u als huurder te maken met een particuliere belegger, maar het merendeel van de Nederlandse kantoren is in bezit van professionele, vaak institutionele beleggers. In andere woorden, het omgaan met huurders en huurcontracten is hun vak. De belegger investeert in vastgoed omdat gebouwen en huurcontracten over het algemeen een goede bescherming bieden tegen inflatie. Huurovereenkomsten worden immers jaarlijks geïndexeerd. De keerzijde van de medaille is dat leegstaande gebouwen erg duur zijn: de rente en aflossing moeten immers doorbetaald worden.

1.3 De Beheerder / Asset manager

Beleggers besteden het dagelijkse beheer over het algemeen uit aan een professionele en gespecialiseerde Beheerder, ook wel 'Asset Manager' genoemd. Zij regelen de onderhoudscontracten, innen de huur en zijn vaak de aanspreekpartner voor de huurder. Beheerders zijn dus niet de eigenaar. Beheerders leven van een fee die geheel of gedeeltelijk wordt betaald uit de servicekosten.

1.4 De Makelaar

Nederlands telt ongeveer 150 bedrijfsmakelaarskantoren. Door consolidatie neemt het aantal in snel tempo af. De grote, veelal internationale kantoren (CBRE, JLL, Cushman & Wakefield, Colliers, Dynamis en Savills) domineren de markt en nemen ongeveer 60% van het transactievolume voor hun rekening. De overige 144 kantoren verdelen de resterende 40%.

De bedrijfsmakelaar brengt partijen bij elkaar. Preciezer gezegd: hij zoekt huurders of kopers voor leegstaande, nieuw ontwikkelde of herontwikkelde panden en wordt door zijn opdrachtgever gehonoreerd als de transactie tot stand is gebracht.

Traditioneel werken bedrijfsmakelaars bijna uitsluitend voor (in opdracht van) verhuurders / beleggers en hebben hun dienstenpakket daar volledig op aangepast. De meeste bedrijfsmakelaars beschikken daarom over beheer-, taxatie- en researchafdelingen.

1.5 RentReview

In tegenstelling tot bedrijfsmakelaars heeft RentReview haar organisatie en dienstverlening volledig op de huurder afgestemd. Inclusief juridische en andere relevante expertise. RentReview voorziet huurders van een tijdelijk, professioneel 'eigen' vastgoedteam.

Daarmee creëert RentReview een Level Playing Field voor huurders tijdens onderhandelingen met makelaars, beheerders en verhuurders. Ook de honorering van RentReview is transparant en loopt parallel aan de belangen van de huurder.

2. De Huurcontracten

Nederlandse huurcontracten zijn naar verhouding eenvoudig. In het buitenland moet vaak voor veel geld een document in elkaar gezet worden. Artikel voor artikel. In Nederland hebben we de zaak grotendeels gestandaardiseerd en wordt er veelal gewerkt met standaard- of modelovereenkomsten. Zo zijn er modelovereenkomsten voor woningen, winkels en kantoren / bedrijfsruimten. Al deze categorieën hebben overigens een eigen juridisch regime. Grotere beleggers werken vaak met hun eigen modelcontracten. Voordeel van de standaard overeenkomst is dat die eenvoudig en snel te hanteren is. Gebruik van een advocaat is niet altijd nodig. Het nadeel is dat deze standaard door de verhuurders geleverd wordt en in het voordeel van de verhuurder is.

Huurcontracten voor kantoren en bedrijfsruimten zijn in principe vormvrij. In de praktijk bestaan Nederlandse huurcontracten echter over het algemeen uit twee delen: De Huurovereenkomst (2.1) en de Algemene Voorwaarden (2.2).

2.1 De Huurovereenkomst

De Huurovereenkomst is in principe kort. Er in staan alle specifieke kenmerken en afspraken beschreven. Het overige staat in de Algemene Bepalingen. Het is van belang om een huurovereenkomst nauwkeurig op te stellen. Kleine foutjes bestaan namelijk niet in huurovereenkomsten; ze werken voor jaren door.

Een huurovereenkomst begint meestal met de namen en rechtsvorm van de huurder en verhuurder. Vervolgens wordt het voorwerp van de huur nauwkeurig beschreven. Het is belangrijk om precies aan te geven wat wel en wat niet in de huur valt en waarover precies betaald moet worden.

De bestemming van het pand is cruciaal en moet niet alleen goed worden beschreven, maar ook passend zijn voor het beoogde gebruik.

Voorts moet de huurprijs beschreven zijn, en ook de aard en frequentie van de betalingen; wordt er per maand of per kwartaal betaald, vooraf of achteraf. Ook moet opgenomen worden of en hoe de huurprijs jaarlijks wordt gecorrigeerd voor de inflatie. Meestal zal de aanpassing gekoppeld zijn aan het consumenten prijsindexcijfer (CPI), maar af en toe wordt er een vast percentage afgesproken. Soms ook wordt de prijsstijging gemaximaliseerd. Belangrijk is ook op te nemen dat er BTW verrekend kan worden over de huurprijs.

In de huurovereenkomst wordt de exacte huurperiode vastgelegd, alsmede de eventueel afgesproken opties om de overeenkomst te verlengen. Daarbij is het van belang om vast te stellen wie de (huurder, verhuurder of beiden) de mogelijkheid heeft om te besluiten tot verlenging.

In de huurovereenkomst wordt vastgelegd of er sprake is van een zekerheidsstelling. Meestal is dit een bankgarantie, of een waarborgsom, ter grootte van een kwartaal huur, vermeerderd met servicekosten en BTW. Soms voldoet een concerngarantie.

Ook in de huurovereenkomst staat of er servicekosten in rekening worden gebracht en zo ja, hoeveel. Bovendien moet worden aangegeven hoe die kosten worden doorbelast aan de huurder. Datzelfde geldt voor het gebruik en de verrekening van gas, water en elektriciteit.

Een heel belangrijk onderdeel van de huurovereenkomst is de opzegtermijn en de daarbij horende formaliteiten. Meestal moet een huurovereenkomst schriftelijk (aangetekend) worden opgezegd, 6 of 12 maanden voor het einde van de overeenkomst. Let op: Wie niet, of te laat opzegt heeft pech. De huurovereenkomst wordt dan meestal automatisch voortgezet. Dit luistert nauw en er zijn helaas gevallen van huurders die vergeten waren om tijdig op te zeggen, met als gevolg dat ze aan een nieuwe huurperiode 'bleven hangen'.

Voorts staan in de huurovereenkomst alle andere specifieke afspraken die huurder en verhuurder hebben gemaakt, bijvoorbeeld over alle technische aanpassingen. Ook afspraken over huurkorting of huurvrije periodes horen in de huurovereenkomst. Evenzo opgenomen dienen te worden de afwijkingen t.o.v. de Algemene Voorwaarden.

De Servicekosten (kosten voor leveringen en diensten geleverd door verhuurder) zijn een apart hoofdstuk. In de Algemene Bepalingen van (bijna) alle huurcontracten is opgenomen dat de huurder periodiek een voorschot aan servicekosten betaalt. Het grootste deel van de doorberekende servicekosten heeft betrekking op de verrekening van energie. Maar meestal worden er nog veel andere algemene en administratieve kosten doorberekend. Na afloop van een jaar moet de verhuurder vervolgens een afrekening verstrekken met de daadwerkelijk gemaakte servicekosten.

Het teveel/ te weinig betaalde moet vervolgens worden verrekend. Soms blijken daadwerkelijke kosten ineens hoger dan werd voorgespiegeld. Voor kantoorruimten bestaat er geen wettelijke regeling met betrekking tot servicekosten. Het is raadzaam om de servicekosten op redelijkheid te checken voordat u een nieuw huurcontract ondertekent.

RentReview heeft daarvoor de expertise in huis. Realiseert u dat u als huurder het recht heeft om de servicekosten te auditen. In de praktijk blijkt dat soms eigenaarskosten onterecht via de servicekosten aan de huurder wordt doorberekend. Soms ook worden de servicekosten lager voorgesteld dan zij in de praktijk (blijken) te zijn, om een gebouw verhuurtechnisch aantrekkelijk te maken. Dat kan tot vervelende verrassingen leiden als (achteraf) verrekend, en dus bijbetaald moet worden.

2.2 De Algemene Bepalingen

Dit document is meestal gebaseerd op de het 'standaardmodel' van de Raad Onroerende Zaken (ROZ), de belangenbehartiger van de vastgoedbranche. Op dit moment is het ROZ-model 2015 het meest gangbare model. Eerdere en afwijkende modellen komen echter ook voor. Er bestaan overigens ook Algemene Voorwaarden die zijn opgesteld door bijvoorbeeld grote verhuurders voor hun eigen portefeuille.

De Algemene Voorwaarden zijn over het algemeen niet of slechts gedeeltelijk onderhandelbaar. Het accepteren van de Algemene Voorwaarden kan voor huurders tot onaangename verrassingen leiden. RentReview zal immer proberen de scherpe kanten uit de Algemene Bepalingen te onderhandelen.

Onderstaand een aantal voorbeelden van clausules die voor een huurder ongunstig zijn geregeld in het ROZ-model.

Veranderingen en toevoegingen door de huurder. Veel bedrijven hechten waarde aan een herkenbare uitstraling van hun kantoor. Om die reden worden gehuurde kantoorruimten vaak aangepast of verbouwd. Op grond van het ROZ-model heeft een huurder schriftelijke toestemming van de verhuurder nodig voor het aanbrengen van veranderingen aan het gehuurde, tenzij het gaat om veranderingen die zonder schade en noemenswaardige kosten ongedaan kunnen worden gemaakt. Ook dient de huurder de verhuurder tijdig schriftelijk te informeren over elke verandering en toevoeging die huurder wenst door te voeren. In feite betekent dit laatste dat de verhuurder bij elk wisselovername schriftelijk op de hoogte moet worden gesteld.

Oplevering aan het einde van de huurperiode. Veel huurders zijn zich niet bewust dat zij verplicht zijn bij het einde van de huurovereenkomst alle aangebrachte wijzigingen ongedaan te maken, ongeacht of deze al dan niet met toestemming van de verhuurder zijn aangebracht. Met name wanneer de huurder een verbouwing heeft uitgevoerd of een inbouwpakket heeft aangebracht (hetgeen veelal gebeurt bij cascoverhuur), kan dit een bijzonder onaangename kostenpost opleveren. Ervaren onderhandelaars kunnen hier in veel gevallen tot een werkbaar compromis komen.

Onderhuur. De Algemene Voorwaarden bevatten de belemmering om onder te verhuren. Deze belemmeringen beperken de flexibiliteit van de huurder. Het recht om (geheel of gedeeltelijk) te mogen onderverhuren geeft de huurder meer armslag, hoewel de verhuurder vanzelfsprekend zal trachten daar weer condities en beperkingen aan te verbinden.

Boetes. De ROZ-modellen kennen een algemene boetebepaling, waarbij een boete verschuldigd is bij het niet naleven van de voorschriften van de overeenkomst. Het model bevat specifiek aan bepaalde concrete overtredingen gekoppelde boetebepalingen zoals bij niet toegestane onderhuur. Opvallend is dat deze boetebepalingen alleen aan de huurder een boete opleggen.

Dergelijke boetebepalingen, met name de algemene, zouden voor beide partijen gelijk moeten zijn. Ook de verhuurder kan gemaakte afspraken niet nakomen. Het is dan redelijk dat ook hij een boete verbeurt. Dit is een typisch punt voor onderhandeling.

Al met al kan dus geconcludeerd worden dat de 'standaard' Algemene Bepalingen kunnen worden aangepast op verschillende punten en zo meer neutraal zijn. Aanpassingen van sommige bepalingen zijn daarom aan te bevelen.

3. Huuronderhandelingen - Het spel & de mogelijkheden

3.1 *Huurprijzen zijn niet een gegeven*

Huurprijzen komen tot stand op een markt van vraag en aanbod. Ze komen tot stand door onderhandelingen tussen huurder en verhuurder. De verhuurder heeft meer inzicht in prijzen dan de huurder. De huurder doet er goed aan zich terdege voor te bereiden op een onderhandeling.

Elke belegger wil leegstand, of zelfs de dreiging van leegstand, voorkomen: De rente en aflossing moeten immers worden doorbetaald. Beleggers is er dus veel aan gelegen om zittende huurders te behouden en om nieuwe huurders aan te trekken.

In de praktijk komen twee gevallen het meest voor:

3.2 *De Huurder wil blijven zitten*

In elk geval is het zaak te weten wat het bestaand kantorenaanbod in de directe omgeving is, het gemiddeld huurprijsniveau en de gangbare condities. Verder zijn de situatie van de verhuurder en de mogelijkheden (commercieel en juridisch) om deze overeenkomst open te breken of te verlengen van belang. Met deze kennis kan de onderhandeling geopend worden. De voorkeur om te blijven zitten en het feit dat er geen verhuiskosten zullen zijn leiden vaak tot een voor beide partijen acceptabel resultaat.

3.3 *De Huurder overweegt verhuizing*

De voorbereiding is deels gelijk aan hetgeen hierboven is beschreven, maar daarna volgt meer werk. Huurvoorstellen worden aangevraagd, bezichtigingen vinden plaats, en ook zal de huurder doorgaans een intern beslissingsproces doormaken (afhankelijk van het aantal beslissers of de gewenste inspraak).

Behalve de onderhandeling en ondertekening van de nieuwe huurovereenkomst spelen nu zaken zoals: space planning, inrichting, mogelijke technische aanpassingen, bekabeling, verhuizing, etc. Dit betekent meer tijdsbeslag, en een complexer financieel plaatje.

3.4 *Mogelijke uitkomsten van de onderhandelingen*

Een succesvolle onderhandeling kan (afgezien van contractverbeteringen) tot o.a. de volgende resultaten leiden:

- **Huurvrije periode.** Veelal wordt met de verhuurder overeen gekomen dat een verlenging 'beloond' wordt met een huurvrije periode. Hoe langer het contract, des te groter deze incentive.
- **Huurprijs correctie.** In enkele gevallen zijn de huurprijzen door de jaarlijkse aanpassingen door het plafond gegaan. Een aanpassing trekt de zaak weer recht.
- **Uitbetaling ineens.**
- **Gebouwverbeteringen.** In sommige gevallen komen de partijen overeen dat het gebouw verbeterd wordt, bijvoorbeeld door vervanging van de kantine, receptie of airconditioning.
- **Combinaties van bovenstaande elementen zijn natuurlijk ook mogelijk.**