



Huurders van kantoorruimte verdienen beter

De wereldwijde Covid-19 pandemie is voor vele huurders van bedrijfstvastgoed en kantoorruimte in het bijzonder, de trigger om stil te staan bij hun reële behoeften. Wat is de eigenlijke functie van het kantoor nu hybride werken tot algemene norm is geworden? Wat is er in de dagelijkse praktijk echt nodig om de organisatie als aantrekkelijke werkgever te positioneren? In hoeverre beantwoordt de gehuurde ruimte nog aan de huidige verwachtingen? Hoog tijd om de expertise van een Tenant Representative in te roepen!

'Tenant Representation' is vakjargon voor een specialisatie in de begeleiding van huurders in hun relatie tot verhuurders van bedrijfstvastgoed. Hier primeren uitsluitend de belangen van de huurder. "Een volledig onafhankelijke positie tegenover de eigenaars en asset managers is heilig in onze dienstverlening" benadrukt Daniel Coltof, Senior Partner en oprichter van Business Space. "Enkel zo kan je de zware belangenconflicten vermijden en op lange termijn geloofwaardigheid en vertrouwen oogsten, daardoor kregen we inmiddels de bijnaam 'Robin Hood van de vastgoedmarkt', een bijnaam waar we overigens zeer trots op zijn".

De vastgoedmarkt is duidelijk in beweging nu de rol van het kantoor in de post-Corona periode door heel wat organisaties onder de loep wordt genomen. Vele huurders van kantoorruimte heb-

ben al besloten dat een inkrimping van het aantal vierkante meters wenselijk is, waarbij percentages van -40 tot zelfs -50% als trend opvallen. Hierdoor ontstaan opportuniteiten op de huurmarkt die maken dat verhuizen en meer kwaliteit halen (ligging, energieprestatie, comfort...) de bovenhand krijgt op het herindelen en aanpassen van bestaande ruimten.

Huurdersmarkt

Daniel Coltof: "Er ontstaat op dit moment in meerdere submarkten een onbalans tussen het beschikbare bedrijfstvastgoed en de vraag, wat de huurprijzen onder druk zet. De nood aan flexibiliteit tegenover gehuurde oppervlakte en contractduur is actueler dan ooit. De vastgoedmarkt evolueert dan ook in snel tempo naar een door de huurders gedreven markt!".

Dat vormt een ernstige bedreiging voor

de klassieke vastgoedmakelaar, die niet voldoende meerwaarde biedt aan de klant, omdat hij in eerste instantie niet zoekt naar het gebouw en de transactie in functie tot de noden van de gebruikers. Daniel Coltof verduidelijkt: "Vastgoedmakelaars vertegenwoordigen door hun mandaten de eigenaars van bedrijfspanden, hebben vele gebouwen in portefeuille, waarvoor ze een huurder moeten vinden. Het volume dat ze vertegenwoordigen en aan hun klanten voorstellen – zij ontvangen commissie per getoond gebouw – maakt dat er altijd wel iemand toehapt en bijgevolg de commissie van het finaal weerhouden pand verzekerd is. Klassieke makelaars hebben er dan ook alle belang bij om de huurcondities niet te veel te verlagen. Dit heeft dus niets te maken met het zoeken en onderhandelen van vastgoed dat optimaal beantwoordt aan de verwachtingen van de eindgebruikers. Als 100% onafhankelijke Tenant Representative wakkeren we de competitie in deze onderhandelingen op de vastgoedmarkt aan, wat de kwaliteit van de onderhandelingen laat stijgen en de huurprijzen drukt". Zelfs grote spelers met eigen interne real estate afdeling doen nu op internationaal vlak beroep op Tenant Representation voor het zoeken van grote oppervlakten. Zo heeft recentelijk één van de grote supermarktketens een zoekopdracht voor



"Een volledig onafhankelijke positie tegenover de eigenaars en asset managers is heilig in onze dienstverlening"
Daniel Coltof, Senior Partner en oprichter van Business Space

8.000 m² kantoren neergelegd bij Business Space en ook het International Trade Union House kiest voor onafhankelijke Tenant Representation om 10.000 m² geschikte kantoren te vinden in hartje Brussel. "Grote spelers met heel wat globale knowhow in huis, zoeken nu de best mogelijke gespecialiseerde begeleiding op lokaal vlak, wat juist onze corebusiness uitmaakt als Tenant Representative", commentarieert Daniel Coltof.

Een Tenant Representative onderhandelt rechtstreeks met de eigenaars van vastgoed, zodat alle informatie ongekleurd naar de potentiële huurder wordt doorgegeven. Business Space werkt op een voor de klant aantrekkelijke 'no cure, no pay' basis, m.a.w. de vergoeding wordt op basis van de gerealiseerde besparingen berekend.

Huurkost zegt niet alles

Sinds de oprichting van Business Space werden voor de klanten al meer dan 250 miljoen euro aan besparingen gerealiseerd. "Die besparingen worden niet alleen bij de huurkosten gehaald, maar evenzeer bij de gemeenschappelijke lasten verbonden aan het gebouw" verduidelijkt Daniel Coltof.

Gemeenschappelijke lasten blijven op het ogenblik van het onderhandelen van een huurcontract vaak 'verborgen', omdat de focus van huurders dan teveel op de huurprijs ligt. Ze kunnen nadien pijnlijk zwaar doorwegen op de werkingskosten van een organisatie, temeer omdat ze niet zelden onterecht aan de huurder worden doorgerekend. Daniel Coltof: "De gemeenschappelijke lasten kunnen in sommige gevallen tot 50% van de maandelijkse huurprijs oplopen. Opvallend is overigens dat een lage huurprijs vaak gepaard gaat met hoge vaste kosten, waardoor de totaalkost heel duur kan uitvallen".

De zogeheten gemeenschappelijke kosten zijn onder te verdelen in effectief gemeenschappelijk, privaat en specifiek voor rekening van de eigenaar. De samenstelling van de gemeenschappelijke lasten blijft veelal vaag en moeilijk te analyseren. De huurders van bedrijfsvastgoed nemen dan ook zelden de tijd om deze nochtans niet te verwaarlozen kostenpost uit te pluizen. Daniel Coltof: "Als nieuwe service bieden we een trimestriële boekhoudkundige controle aan van alle doorgerekende kosten m.b.t. het gehuurde pand. We beschikken daarvoor over de nodige benchmark-data, organiseren op

regelmatige basis audits. Waar nodig kunnen we direct ingrijpen door bv. bepaalde elementen binnen de gemeenschappelijke lasten te plafonneren. In alle gevallen maakt de controle op de gemeenschappelijke lasten deel uit van een aanvullend dossier bij het heronderhandelen van de huur. Weet ook dat de gemeenschappelijke kosten tot 5 jaar retroactief kunnen gecorrigeerd worden".

Focus op de gebruiker van bedrijfsruimte

Transactie management is de corebusiness voor Business Space, maar indien gewenst kan de samenwerking ook verder gaan. Daniel Coltof: "We zoeken voortdurend naar creatieve partners waarmee we een vertrouwensrelatie opbouwen om voor onze klanten naast een optimaal huurcontract ook alles te regelen wat nodig is om operationeel te geraken in het nieuw gehuurde pand". Business Space beschikt over een team onafhankelijke vastgoedexperts met elk 10 tot 15 jaar ervaring in deze specialisatie. Het einddoel van elke tussenkomst is steeds een zorgeloos huurcontract voor elke klant!

Door Eduard Coddé

www.business-space.be

DE HUUR EN SERVICE KOSTEN VAN UW KANTOREN WEGEN ZWAAR OP UW BUDGET?

Uw kantoorruimte optimaliseren en de 'New Ways of Working' met het Hybride werken integreren?

Kies voor een 100% onafhankelijke vastgoedadviseur met de nodige kennis en ervaring!

- ✓ 100% onafhankelijke vastgoedexperts, exclusief in dienst van huurders en eindgebruikers
- ✓ Een uitstekende kennis van de vastgoedmarkt en meer dan 30 jaar ervaring
- ✓ Optimale (her)onderhandeling van uw huidige én toekomstige huur en lasten
- ✓ Sinds 2006, meer dan 250 miljoen euro aan kostenreductie voor onze klanten
- ✓ Resultaatgebonden vergoeding: op basis van het no cure, no pay-principe

BUSINESS SPACE
FOR TENANTS ONLY

Business Space bvba
Louizalaan 65 – 1050 Brussel
+32 2 377 47 77
info@business-space.be
www.business-space.be