



JONES LANG  
LASALLE\*

*Real value in a changing world*

# Huurders *aan zet*

**Volop kansen in de  
huurdersvriendelijke kantorenmarkt**



# Crisis creëert mogelijkheden

Niet vaak stonden ondernemingen zo onder druk als in het huidige economische klimaat. Terwijl bedrijven geconfronteerd worden met dalende opbrengsten en lagere marges moeten zij kosten besparen om hun concurrentiepositie te behouden.

---

Deze periode biedt echter ook volop kansen voor uw onderneming. De Nederlandse vastgoedmarkt maakt een drastische verandering door en dat vormt een mogelijkheid voor u als vooruitziende organisatie om op korte termijn te besparen op uw huurlasten.

U leest hoe u kunt profiteren van één van de meest huurdersvriendelijke markten van de afgelopen 20 jaar en wat u kunt doen om ervoor te zorgen dat uw organisatie de huidige marktomstandigheden op de juiste manier benut.

# Dit is uw kans

---

- **Verlaag** direct uw huurlasten
- Leg **lagere vaste kosten** vast voor de lange termijn
- **Voorkom grote investeringen** en verleg deze naar de verhuurder
- Verhoog de **kwaliteit** van uw gebouw of kantooromgeving
- Onderhandel over meer **flexibiliteit** voor contractverlenging, **uitbreiding** van uw kantoorruimte of het afsluiten van een nieuw huurcontract
- Maak **betere afspraken** om in uw huidige kantoor gehuisvest te blijven

## **Maak van uw huisvesting uw voordeel**

Huisvestingskosten staan standaard in de top drie van operationele lasten en het is lastig om ze snel aan te passen. Huurovereenkomsten zijn vaak afgesloten voor langere perioden waarbij de kosten vaststaan, ongeacht verandering van de economische omstandigheden. Maar de markt is veranderd en daar kunt u nu van profiteren. Verhuurders willen goede huurders graag behouden en zijn bereid een lopend huurcontract lang voordat deze afloopt te herzien of de huurprijs te verlagen in ruil voor een langere huurperiode. Verhuurders die op zoek zijn naar nieuwe huurders zijn nog creatiever: ze maken het voor huurders makkelijker om te verhuizen door middel van overname van het lopende huurcontract, aantrekkelijke kortingen of financiële bijdragen of door het aanbieden van compleet ingerichte kantoorruimten.



# Neem nu actie: tijd = geld

## De markt is veranderd: het is 1-0 voor de huurders

Tot enige tijd geleden hadden de verhuurders het voor het zeggen. Door de verwachte sterke stijging van de markthuurprijzen wilden verhuurders nauwelijks onderhandelen over nieuwe contracten vóór het einde van het lopende huurcontract en wachtten ze liever op een stijgende markt. Leegstaande ruimte werd gezien als een mogelijkheid voor de verhuurder om toegevoegde waarde te creëren door tegen hogere huurprijzen te kunnen verhuren.

Tegenwoordig zijn de rollen omgekeerd. Een ongekend grote hoeveelheid ruimte is beschikbaar op de markt. Circa 15% van het totale kantooraanbod staat momenteel leeg. De netto effectieve huurprijzen – na verrekening van kortingen en financiële bijdragen – zijn ten opzichte van 2008 met 20 tot 30% gedaald.

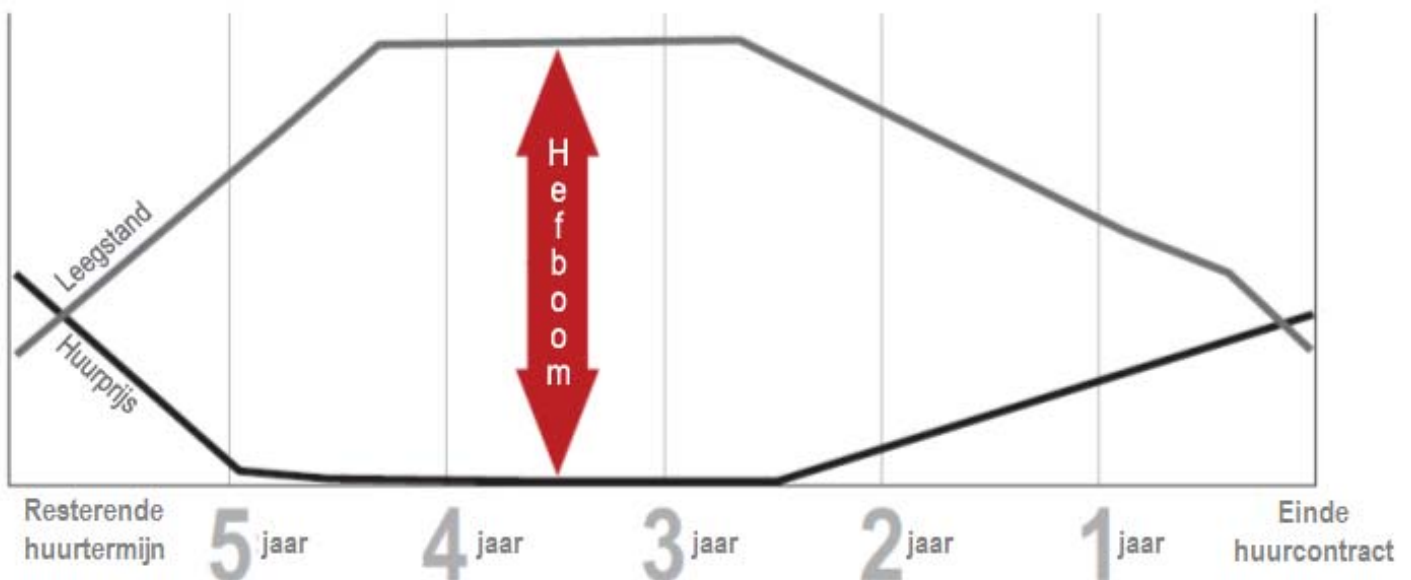
## Waarom u zich nu moet richten op uw huisvesting

Bedroeg de besluitvormingsperiode over een mogelijke contractverlenging of verhuizing naar een nieuwe locatie voorheen 12 tot 24 maanden, nu zorgt een nog steeds toenemende huurdersvriendelijke markt voor nieuwe mogelijkheden. Door de markt al in een vroeg stadium heel openlijk te benaderen, kunt u met uw huidige verhuurder zo gunstig mogelijk zakendoen en vergroot u de kansen op het vinden van de ideale verhuisbestemming.

## De markt in de gaten houden betekent nu beginnen

U kunt de markt misschien niet helemaal doorgronden, maar u kunt er nu wel van profiteren door proactief alle opties tegen elkaar af te wegen zonder dat u onder druk staat. Door vroeg te beginnen houdt u de controle en onderneemt u alleen actie als de gelegenheid past binnen uw strategie en uw operationele en financiële doelstellingen.

Stap in wanneer het moment het gunstigst is. Benut uw mogelijkheden maximaal.



Profiteer van huurdersvriendelijke mogelijkheden en mijd een markt die gunstig is voor verhuurders. Nu de vraag van huurders naar nieuwe kantoorruimte drastisch afneemt, zullen proactieve verhuurders eerder geneigd zijn om lopende huurcontracten te heronderhandelen en nieuwe huurders te bewegen tot verhuizen door bijvoorbeeld resterende huurverplichtingen van de huurder over te nemen. Zelfs huurders bij wie het huurcontract pas over twee tot vijf jaar afloopt, krijgen te maken met ambitieuze en creatieve verhuurders die graag een gesprek met u aangaan.

# Waarom verhuurders nu bereid zijn te onderhandelen

De financieringsmarkt zit op slot waardoor veel verhuurders zich afvragen of ze hun vastgoedleningen die in 2011, 2012 en 2013 aflopen nog wel kunnen herfinancieren. Een hoge bezettingsgraad van hun gebouwen met goede huurders is noodzakelijk om nieuwe leningen te kunnen afsluiten.

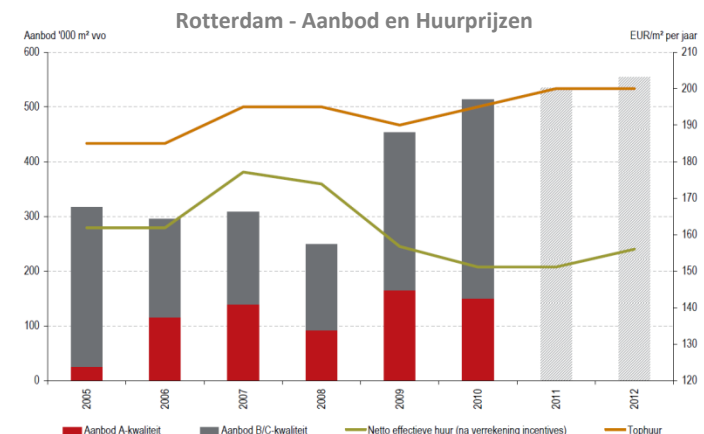
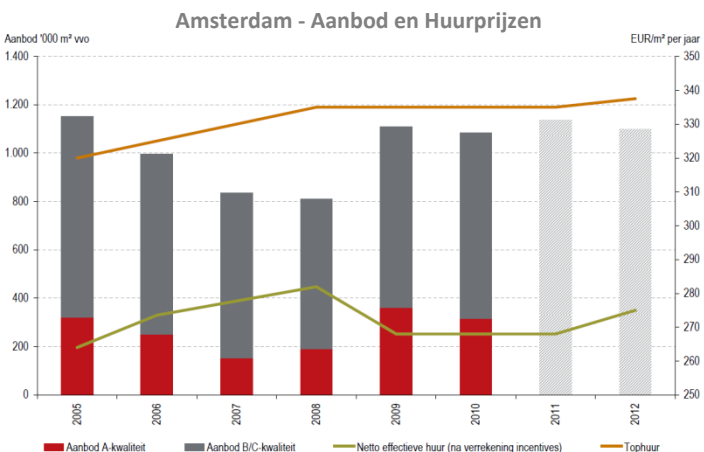
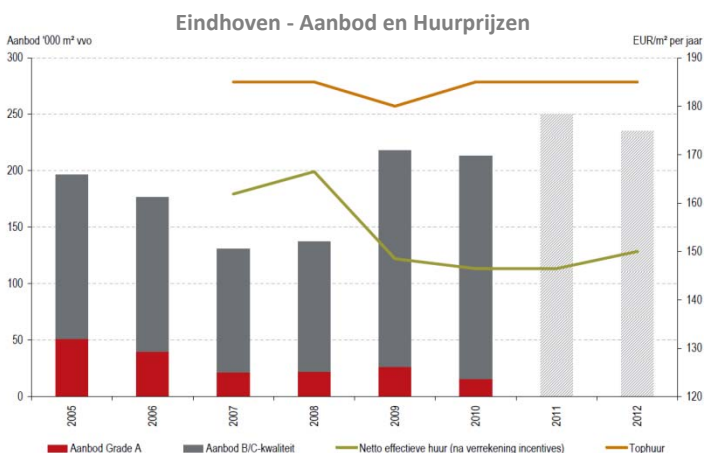
## De invloed van de kapitaalmarkten

Omdat schulden steeds zwaarder drukken op commercieel vastgoed worden verhuurders gestimuleerd om huurders aan te trekken en te houden. Verhuurders willen niet het risico lopen van grote leegstand in hun gebouwen in de nabije toekomst. Verhuurders met lage financieringslasten zijn financieel gezien flexibel genoeg om ambitieuze financiële voorwaarden aan te bieden waarmee ze eersteklas huurders aan zich kunnen binden. Verhuurders met aanzienlijke schulden moeten de beleggingswaarde van hun eigendommen beschermen en zorgen voor cashflow uit huurinkomsten. In beide gevallen plukt de huurder hier de vruchten van.

Kredietwaardigheid van huurders is nog steeds belangrijk voor verhuurders, maar om variatie aan te brengen in hun vastgoedportefeuille en om brancherisico te beperken, kijken zij in toenemende mate verder dan naar de huurders uit de financiële wereld. Kwaliteitshuurders, ongeacht omvang of branche, trekken de belangstelling van eigenaren. Zelfs in volledig verhuurde panden maken verhuurders graag afspraken met sterkere huurders om zich in te dekken tegen de risico's van het niet-nakomen van zwakkere huurders.

## Het effect van het onderverhuren van ruimte op de markteconomie

Een nieuwe verhuurder die huurders zoekt, is opgestaan: het bedrijfsleven. Inkrimpende bedrijven hebben op de markt gezorgd voor een aanmerkelijke hoeveelheid ruimte welke voor onderhuur wordt aangeboden. Aantrekkelijke huurprijzen voor deze nieuw gebouwde en ingerichte ruimten zorgen voor een neerwaartse druk op de markteconomie waardoor verhuurders met ruimten in het minder aantrekkelijke segment meer hun best moeten doen om huurders te vinden.



# Uw mogelijkheden

## Voortijdige contractvernieuwing

- Bespaar direct op uw huisvestingskosten
- Gegarandeerd lange termijn voordeel

### Zo werkt het

Ligt uw huur boven de marktprijs, dan is het een veel toegepaste strategie om de huidige huur op marktniveau te brengen - in ruil voor een vroegtijdige toezegging om uw huurovereenkomst te verlengen.

Bij voortijdige vernieuwing kan ook het reduceren/terugbrengen van overtollige ruimte een rol spelen: nog een manier om direct kosten te besparen.

## Verhuizen bij uw huidige verhuurder

- Bespaar direct op uw huisvestingskosten
- Geen risico's meer met onderhuur
- Verhuizen tegen minimale kosten

### Zo werkt het

Een verhuurder kan in de unieke positie verkeren dat hij goedkopere alternatieve ruimte kan aanbieden in uw huidige gebouw of in een ander gebouw uit zijn portefeuille.

## Onderhuur

- Geen vermogenskosten
- Profiteer van kwalitatief hoge aanpassingen
- Verlaag uw totale huurkosten

### Zo werkt het

Een deel van de beste kantoorruimte staat momenteel leeg omdat organisaties ingekrompen zijn. Deze leegstaande ruimten verhuren zij graag om een deel van de gemaakte kosten terug te verdienen. Is de ruimte geschikt voor u dan betekent dat naast een gunstige huur dat u kunt profiteren van de bestaande inrichting.

## Inruilen tegen iets beters

- Leg een aantrekkelijker locatie vast
- Verhoog de kwaliteit van uw ruimte

### Zo werkt het

In de periode van 2004 tot 2008 heeft er een markthuurprijsstijging plaatsgevonden tussen 20 - 30%. Als gevolg daarvan werden veel organisaties gedwongen om te verhuizen naar minder aantrekkelijke locaties. Dit had grote nadelige gevolgen voor het woon-werkverkeer van medewerkers, werving en behoud van personeel en de contacten met klanten.

Door de sterke daling van de markthuurprijzen vormen huisvestingskosten geen belemmering meer om te blijven.

Of uw huurcontract afloopt over negen maanden of pas over drie jaar, u kunt nu al profiteren van de huidige huurdersvriendelijke markt.

---

### (Financiële) bijdragen van verhuurders

- Verhuizen tegen minimale kosten
- Geen risico's meer met onderverhuur

#### Zo werkt het

In bepaalde gevallen mag een huurcontract niet worden overgenomen en gebruiken nieuwe verhuurders andere tegemoetkomingen om u te stimuleren om te verhuizen. Nieuwe verhuurders kunnen langere huurvrije perioden aanbieden, financiële middelen voor het verbouwen van uw nieuwe ruimte of andere tegemoetkomingen waardoor u niet wordt gehinderd door hoge startkosten.

### Turn-key optie

- Geen vermogenskosten
- Geheel nieuwe huisvesting
- Pas uw kantoor aan uw wensen aan

#### Zo werkt het

Vermogensbeperkingen vormen een belangrijk obstakel voor verhuizing. Om daar iets aan te doen kan een verhuurder, indien hij de ruimte heeft voor extra investeringen, een volledige inrichting van nieuwe kantoorruimte voor een nieuwe huurder bekostigen.

### Overname financiële verplichtingen

- Geen risico's meer met onderverhuur
- Gegarandeerd lange termijn voordeel

#### Zo werkt het

Als het nog enige tijd duurt voordat uw contract afloopt, kan verhuizen lastiger zijn. Tegenwoordig is het echter goed mogelijk dat een nieuwe verhuurder uw bestaande huurverplichting wil overnemen.

*Wij helpen u graag bij het vinden van uw ideale huisvesting tegen de beste voorwaarden.*

# Klaar? Af!

## Bepalen van de mogelijkheden

---

Uw bedrijfsdoelen bepalen de juiste huisvestings-oplossing en bepalen wat ‘succes’ betekent in verhouding tot uw huisvestings- en huurdoelstellingen.

Nadat wij samen met u uw doelen hebben vastgesteld, lichten wij uw huidige huursituatie door om inzicht te krijgen in uw kosten, rechten en verplichtingen. Vervolgens zetten wij onze kennis van de markt en gebouwen in om snel uw kansen te kunnen beoordelen:



- Huidige en toekomstige leegstand in uw gebouw
- Uw huidige huurprijs in verhouding tot de markt
- De schuldsituatie van uw verhuurder
- De beleggingsdoelen van uw verhuurder
- Mogelijkheden voor verhuizing/ingebouwhoudingsverplichting

Dit zijn enkele onderdelen die wij gebruiken bij het bepalen van de juiste huisvestingsstrategie voor u. Ze maken deel uit van onze analyse die wij ‘Opportunity Assessment’ noemen.

Kosten verlagen. Productiviteit verhogen. Maak gebruik van de marktomstandigheden.

# Maak kennis met uw team

Voor het maken van een 'Opportunity Assessment' voor uw bedrijf kunt u **contact opnemen** met een van onze vastgoedadviseurs.

## Contactpersonen:



**Nederland**  
Eelco Hoet  
Head of Corporate Account Team  
020-5 405 405  
[Eelco.Hoet@eu.jll.com](mailto:Eelco.Hoet@eu.jll.com)



**Eindhoven**  
Eric Harmsen  
Tenant Representation  
040-2500100  
[Eric.Harmsen@eu.jll.com](mailto:Eric.Harmsen@eu.jll.com)



**Amsterdam**  
Pieter van der Peet  
Tenant Representation  
020-5 405 405  
[Pieter.van-der-Peet@eu.jll.com](mailto:Pieter.van-der-Peet@eu.jll.com)



**Rotterdam**  
Jeroen Kerssens  
Tenant Representation  
010-4110440  
[Jeroen.Kerssens@eu.jll.com](mailto:Jeroen.Kerssens@eu.jll.com)



**Den Haag**  
Sanne Marie Mesters  
Tenant Representation  
070-3181313  
[SanneMarie.Mesters@eu.jll.com](mailto:SanneMarie.Mesters@eu.jll.com)



**Utrecht**  
Olaf Vogelaar  
Tenant Representation  
030-2 843 060  
[Olaf.Vogelaar@eu.jll.com](mailto:Olaf.Vogelaar@eu.jll.com)



Jones Lang LaSalle is een financiële en professionele dienstverlener gespecialiseerd in vastgoed- en huisvestingsvraagstukken. Onze expertteams bieden vanuit vijf kantoren in Amsterdam, Den Haag, Eindhoven, Rotterdam en Utrecht geïntegreerde vastgoeddiensten voor onder meer taxaties, projectinrichting, werkplekoptimalisatie, duurzaamheid, aanhuur en aankoop voor klanten die op zoek zijn naar toegevoegde waarde voor hun huisvesting en vastgoed.

 **JONES LANG  
LASALLE**  
*Real value in a changing world*

