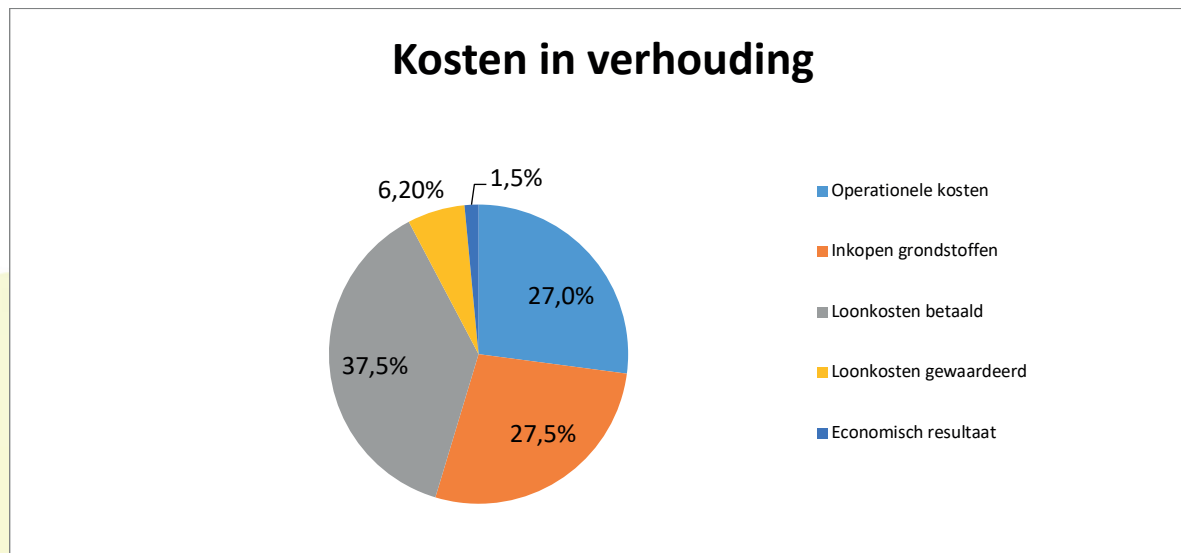


Huisvestingskosten vast of variabel?

In het verleden beschouwden we de huisvestingskosten, met name de huur, als vaste kosten. Tegenwoordig is 'vast' niet zo vast meer als het lijkt.

Bij het maken van een analyse van het resultaat van een bakkersbedrijf onderscheiden we ruwweg 4 kostensoorten:



De hoogte van de brutowinst wordt onder andere bepaald door de samenstelling van het assortiment, de prijsstelling, het aanbieden/kortingsbeleid en de hoogte van de 'retouren'. De loonkosten zijn gerelateerd aan de samenstelling en aard van de organisatie, het assortiment, maar ook aan openingstijden van de winkels of het omzetsniveau. Tot op zekere hoogte zijn de grondstofkosten en de personeelskosten op korte en middellange termijn stuurbaar.

De huisvestingskosten, waaronder we in deze dus meer verstaan dan alleen de huur en de aan het pand gerelateerde kosten, beschouwden we eigenlijk altijd als min of meer een vast gegeven. Ingeval van een eigen pand is dat nog steeds zo. Het kan hoogstens zijn dat in de loop van de tijd de rentelasten zijn gedaald en de afschrijvingen inmiddels minimaal zijn. Dan kost een locatie betrekkelijk weinig geld. Bedrijfseconomisch is het in die gevallen wel verstandig voor een zuivere beoordeling van het resultaat van een winkel te rekenen met een marktconforme huur. Menig bakker komt er bij verkoop van zijn bedrijf achter dat de lasten van het pand waarin hij is gevestigd voor een opvolger niet zijn op te brengen. Zeker omdat veel opvolgers alleen belangstelling hebben voor de winkelruimte en niet voor de ruimte die de productie in beslag neemt. Maar welk bedrag aan huur kan er dan vanuit de exploitatie wel worden opgebracht door de ondernemer?

Beperken we ons in dit geval even tot de hoogte van de huur, de afschrijvingen en de rente dan moet een maximum worden aangehouden van 14 tot 15% van de omzet. Dit is als volgt onder te verdelen.

Huur	6,5%
Afschrijving	6,0%
Rente	2,0%

Of een locatie levensvatbaar is hangt dus in sterke mate af van het absolute huurbedrag. Daarnaast moeten we niet vergeten dat de afschrijving direct is gerelateerd aan de hoogte van de investering.

Dat geldt ook voor de rente. Stel er moet een huurprijs worden betaald van € 25.000 (per jaar) voor circa 100 m². De voorgenomen investering bedraagt € 175.000,- af te schrijven in 7 jaar. Er is dan al snel een omzet nodig van circa € 8.250,- inclusief BTW per week om tot een rendabele exploitatie te komen. Deze berekening geldt voor een nieuw op te starten locatie, maar in geval van overname gelden dezelfde kengetallen. Wat nu als blijkt dat op een bestaande locatie de huur te hoog blijkt ten opzichte van de omzet. In het verleden was dat eigenlijk een vast gegeven. De tijden zijn echter veranderd. Het koopgedrag van de consument is grillig en winkelcentra moeten alle zeilen bijzetten om klanten te blijven trekken. In het uiterste geval redt de detaillist het niet en komt een pand leeg te staan. De leegstand neemt snel toe en de verwachting is dat die trend nog wel even door zet in de komende periode. Het is niet voor niets dat er door sommige gemeenten winkelstraatmanagers worden aangesteld met de opdracht om winkelgebieden weer aantrekkelijk te maken. Deze huidige situatie biedt dan echter ook mogelijkheden. V&D hanteerde de botte bijl en stuurde aan op contractbreuk. Huurverlaging en anders moeten we stoppen. Het kan echter ook anders. Sinds de zomer werkt Resultsplus samen met Parleys (adviseur omtrent alle huurzaken). Zij blijken door hun aanpak in staat om in bepaalde gevallen substantiële huurverlagingen te bewerkstelligen. Hoe gaat dat in z'n werk?

Parleys huurverlagers

Parleys is een (inter)nationaal opererend en volledig onafhankelijk vastgoedadviesbureau, gespecialiseerd in het adviseren van (eind)gebruikers van commercieel vastgoed. Het klantenbestand bestaat uit een brede diversiteit van ondernemers van grote ketens tot eenmanszaken. De organisatie is ontstaan omdat organisaties tegenwoordig kritischer kijken naar de kosten. Dit geldt ook voor de huisvestingskosten. Nu huurprijzen al enige tijd onder druk staan, zijn er kansen om besparingen te realiseren op deze kosten. Echter hoeveel kan men besparen? Wat doet de markt? Wie is mijn verhuurder? En welke zaken zijn tevens belangrijk naast mijn huisvestingskosten?

Een heronderhandeling levert dan ook niet altijd vanzelfsprekend het gewenste resultaat op. Om te komen tot een optimaal resultaat, is een strategische aanpak van wezenlijk belang. Door eigen (voor-) onderzoek te doen beschikken zij over een brede database met huurreferenties door heel Nederland. Hierdoor kunnen zij vooraf een goede inschatting maken van de besparingskansen.

Belangrijke benodigde documenten om een eerste goede inschatting te kunnen maken zijn:

- de huurovereenkomst;
- een recente huurnota;
- een (bouw)tekening van het gehuurde;
- eventuele aanvullende documenten zoals allonges en/of andere gemaakte afspraken.

Tijdens het persoonlijke contactmoment met de huurder zullen alle voor- en nadelen besproken worden, zodat alle wensen en behoeften in kaart gebracht worden en hierop een strategie kan worden ontwikkeld om de heronderhandeling aan te gaan. Een belangrijk element van de heronderhandelingsstrategie is het op constructieve wijze benaderen van de huidige verhuurder. Van belang is dus een gedegen onderbouwing van de huurvoorwaarden. Naast de commerciële voorwaarden is het tevens van belang om aspecten zoals onder andere de opleververplichting bij beëindiging van de huurovereenkomst, tussentijdse exit-mogelijkheden of andere voor huurder specifieke wensen in de onderhandelingen mee te nemen. De onderhandelingen worden op een harde, maar faire wijze gevoerd zonder daarbij de relatie met de verhuurder te verstoren.

Parleys is intussen een bekende partner voor veel bakkers in Nederland. In de laatste jaren werden reeds vele locaties met succes heronderhandeld waarbij significante besparingen zijn gerealiseerd. In

sommige gevallen uit pure noodzaak en in sommige gevallen om een nog gunstiger economisch resultaat te realiseren voor de ondernemer.

Onlangs hebben zij alle filialen van de heer Broekmans onder de loep genomen. De heer Broekmans zegt hierover: Parleys heeft ons op een heldere en professionele manier geïnformeerd betreffende de status en mogelijkheden van onze vastgoedportefeuille. Een aantal locaties waren gezien de timing zeer opportuun voor een heronderhandeling. Zij hebben voor 4 locaties zeer succesvol uitgevoerd waarbij het de huurprijs tussen de 7% en 15% werd verlaagd. Zo blijkt dat vast niet zo vast is als het lijkt.

