

10 OVERWEGINGEN met betrekking tot heronderhandeling van de huurovereenkomst & huurverlaging

Op het moment van schrijven bevinden markten over de hele wereld zich in een onzekere en verstoorde situatie. Ogenscheinlijk van de ene op de andere dag zijn onze manieren van werken, leven en spelen veranderd. Bedrijfsleiders en CRE-leiders worstelen om zowel de veiligheid van hun werknemers als de levensvatbaarheid van het runnen van hun bedrijf met traditionele methoden onder de loep te nemen. CRE-leiders zoeken naar oplossingen om hun organisaties beter te positioneren voor de toekomstige economische realiteit. Als adviseur voor zowel gebruikers als beleggers, moedigen Cushman & Wakefield's verhuur- en CRE-accountprofessionals huurders aan om ter voorbereiding op heronderhandelingen van huurovereenkomsten en aanvragen voor huurverlaging, de volgende zaken in overweging te nemen.

ZORG VOOR EEN GOED VOORBEREIDE STRATEGIE EN ZORG VOOR DE JUISTE TIMING.

Veel essentiële details - wetgeving, juridische interpretatie en de algehele economische impact - van de huidige gebeurtenissen moeten hun beslag nog krijgen. Directe verlichting / besparingen nastreven zonder een goed voorbereide strategie zal waarschijnlijk geen optimale resultaten opleveren voor uw organisatie. Het ontwikkelen van een gefundeerde strategie zal bijna altijd betere resultaten opleveren dan het benaderen van een verhuurder met een "blinde vraag". Daarnaast zal het relaties helpen behouden die in de toekomst van cruciaal belang zullen zijn.

BEPAAL UW ZAKELIJKE POSITIE.

Veel essentiële details - wetgeving, juridische interpretatie en de algehele economische impact - van de huidige gebeurtenissen moeten hun beslag nog krijgen. Directe verlichting / besparingen nastreven zonder een goed voorbereide strategie zal waarschijnlijk geen optimale resultaten opleveren voor uw organisatie. Het ontwikkelen van een gefundeerde strategie zal bijna altijd betere resultaten opleveren dan het benaderen van een verhuurder met een "blinde vraag". Daarnaast zal het relaties helpen behouden die in de toekomst van cruciaal belang zullen zijn.

MAAK GEBRUIK VAN DATA.

Voordat u een verhuurder of andere CRE-marktdeelnemers benadert, dient u alle beschikbare data te gebruiken en analyseren. Hoewel de prioriteiten van uw organisatie snel kunnen veranderen, geldt datzelfde voor verhuurders, ontwikkelaars, beleggers en kredietverstrekkers.

- Interne gegevens kunnen bedrijfsleiders inzicht geven in de opties die er zijn. Voorbeelden hiervan zijn bedrijfsspecifieke acties, gebruik en andere interne bedrijfspatronen en trends.
- Externe gegevens verschillen per type onroerend goed. Bij het zoeken naar alternatieve supply chain-routes kunnen bedrijven bijvoorbeeld op zoek gaan naar marktgegevens die de geografische regio's of locaties schetsen die minder worden beïnvloed door de huidige gebeurtenissen, en zorgen dat bestellingen geplaatst worden voordat deze routes worden afgesloten. Bedrijven kunnen gebruikmaken van data voor het nemen van beslissingen over heropeningen. Zo kunnen zij bijvoorbeeld aan de hand van beschikbare data overwegen of ze in coworking-locaties zullen openen die dichterbij woonplaatsen liggen terwijl ze tegelijkertijd vierkante meters in stadscentra afstoten.
- Daarnaast kan het kennen van en het contact hebben met naburige huurders in de omgeving ook bijdragen aan uw eigen strategie, door inzicht te hebben in hun activiteiten.

Hoe veranderlijker de situatie, hoe belangrijker het is om alle beschikbare data te begrijpen.

BENADRUK DE WAARDE PROPOSITIE VAN UW SPECIFIEKE ASSET OF HUUROVEREENKOMST.

Flexibele kantoorruimte, warehousing on demand en 3PL-arrangementen zijn speciaal ontworpen om te gedijen in de huidige omstandigheden. Voor een build-to-suit-asset dat is gekocht, gebouwd en bestaat voor uw specifieke doel en gebruik, zal de aanpak voor het definiëren van de waarde propositie van uw asset/ huurovereenkomst bij verhuurder variëren.



WERK SAMEN MET VERHUURDERS

Waar mogelijk zijn verhuurders over het algemeen meelevend naar huurders die in zwaar weer zitten. Ze zullen proberen relaties te onderhouden die verder gaan dan de huidige huurperiode, waarbij de behoefte van een huurder wel realistisch moet zijn. Zoals bij elke onderhandeling, zullen creatieve manieren voor kostenverlichting zoals CapEx of parkeren versus volledige huurverlichting blijf geven van een bereidheid om een oplossing te vinden. Onderhandelingen moeten ook aantonen dat rekening wordt gehouden met eventuele aanvullende economische structuren en vormen van economische overheidssteun.

Ook zullen veel verhuurders vatbaarder zijn voor uitstel van betaling (bijvoorbeeld tot in 2021). Het besef van beperkingen aan beide kanten zal de discussie verder helpen:

Het perspectief van huurders: veel organisaties zien hun verhuurders als strategische partners, een partij die hun bedrijfsvoering mogelijk maakt en een mogelijke kapitaalverstrekker, terwijl anderen ze gewoon zien als een routineonderdeel van de bedrijfsvoering. CRE-leiders moeten samenwerken met hun leidinggevenden, supply chain, productie, marketing (in het geval van detailhandel) en financiële teams om de strategische waarde van deze relaties te begrijpen, afgewogen tegen specifieke contracten en verplichtingen.

Het perspectief van de verhuurder: Afhankelijk van de eigendomsstructuur (bijvoorbeeld Institutionele belegger, REIT, Private Equity of private belegger) en het niveau van liquiditeit, zullen de bestuurs- en beslissingsresultaten variëren. In de meeste gevallen zullen de betalingen voor vastgoedfinanciering doorlopen, evenals de bedrijfskosten voor onroerend goed. Het is mogelijk dat verhuurders verzoeken met betrekking tot bedrijfsmiddelen met een hoge financiering moeten escaleren naar kredietverstrekkers en/of joint venture-partners.

Inzicht in de eigendomsstructuur, schaal, financiering, productmix, cultuur en vele andere kenmerken en doelstellingen van uw verhuurders zal een aanzienlijke impact hebben op hoe zij reageren op verzoeken betreffende huurverlichting en/of -herstructurering.



KEN DE OPZEGDATUM VAN UW HUUROVEREENKOMSTEN.

Werk samen met uw administratie en serviceproviders om inzicht te krijgen in de data waarop u voor de huurovereenkomst melding dient te maken van beëindiging /of inkrimping. Deze kennis stelt u in staat om met uw verhuurders te praten over het uittstellen van deze data, zodat er meer tijd is voor besluitvorming.



BEGRIJP UW ONDERHANDELINGSMOGELIJKHEDEN.

De ervaring leert dat strategische investeerders goed reageren op feiten en kansen om via allianties waarde op lange termijn te creëren. Identificeer bijvoorbeeld kansen waar u meerdere overeenkomsten heeft met dezelfde verhuurder. Kleinere, onafhankelijke verhuurders kunnen redenen hebben om mee te denken over uw specifieke huurovereenkomst. De acties, stabiliteit en liquiditeit van medehuurders kunnen ook van invloed zijn op de motivatie van uw verhuurders. Betrek uw volledige organisatie bij het proces om alle factoren te begrijpen die van invloed zijn op uw sector en bedrijf.



RESPECTEER ONDERHUURDERS.

CRE-leiders moeten onderhuurders zien als directe klanten van hun organisatie. Net als u hebben ze zorgen over hun bedrijfsvoering en huurverplichtingen. Bekijk deze afspraken goed, formuleer een strategie en communiceer hier op een open en directe wijze over.



DENK AAN UW BEDRIJFSCULTUUR EN -MERK.

Maatregelen die bedrijven nemen of niet nemen, zullen de komende weken, maanden en jaren impact hebben op hoe de organisatie gezien wordt door consumenten, aandeelhouders en de gemeenschap van verhuurders. In een tijd van sociale verantwoordelijkheid en sociale media kunnen acties die u nu onderneemt op de lange termijn een aanzienlijke impact op uw cultuur, reputatie en merk hebben.



WEET DAT U NIET ALLEEN BENT.

De professionals van Cushman & Wakefield werken dag en nacht met klanten die in deze ongekende tijd vergelijkbare, zo niet identieke, uitdagingen ervaren. Onze samenwerkingscultuur zorgt voor een sterke verbinding tussen onze wereldwijde teams. Hierdoor kunnen we best practices en succesvolle strategieën die leiden tot optimale oplossingen voor onze klanten met elkaar delen. De juiste vastgoedprofessionals en branchegenoten kunnen u helpen bij het doorlopen van de complexiteit waarmee we allemaal worden geconfronteerd, realtime updates delen over hoe zij en/of anderen soortgelijke uitdagingen aanpakken en het nodige intellectueel leiderschap bieden om u te helpen weloverwogen beslissingen te nemen.

De vastgoedsector is doorgaans een achterblijvende indicator in een recessie, maar krijgt tijdens een crisis de hoogste facturering voor strategische financiering. Vergis u niet, alle partijen in het vastgoedecosysteem - huurders, verhuurders en geldschietters - bereiden zich voor. Maar de race naar besparingen en stabilisatie vereist een zorgvuldige planning en om te weten waar er geschoven kan worden om kosten te verlagen. Hoewel tactische sanering noodzakelijk is omdat activiteiten vertragen, zal proactieve planning van uitvoerbare portfoliostrategieën bedrijven voorbereiden op wat komen gaat.

Door te leren van de lessen die zijn getrokken bij het begin van de COVID-19-crisis in China en Europa, helpen Cushman & Wakefield-leasingprofessionals organisaties zoals die van u om een geïnformeerde, op samenwerking gebaseerde onderhandelingsmethode te ontwikkelen. Een bewezen methode die in deze onzekere tijden leidt tot het behouden en in sommige gevallen verbeteren van allianties met verhuurders.