

Stay, stretch or leave? Wat doe je als je kantoorgebouw toe is aan duurzame totaalrenovatie?

06 juni 2023

Het ruime aanbod geeft (potentiële) huurders van professioneel vastgoed zoals kantoren en retailpanden de mogelijkheid om kieskeuriger te zijn. Wanneer panden op een bepaalde moment toe zijn aan een duurzame (totaal)renovatie, moeten eigenaars dan ook kiezen: renoveren, 'tijd kopen' of verkopen. Niet alleen duurzame(re) technieken, maar ook veranderende noden door onder meer thuiswerk, kunnen bepalende criteria zijn. Ingenium kan helpen om op korte en op lange termijn de juiste keuze te maken.



Huurders op de professionele markt zoeken maximaal comfort voor hun medewerkers tegen een zo laag mogelijke huurprijs en operationele kost. Vooral de beide financiële aspecten kunnen in de afweging tussen diverse panden zwaar doorwegen. De energiecrisis heeft de zaken nog extra op scherp gezet.

De waarde van een gebouw staat in correlatie tot de huuropbrengst. Nemen we als voorbeeld een pand A dat goed geïsoleerd en piekfijn in orde is, en een pand B in een veel minder goede staat. Als bij A de kosten per m² 100 euro bedragen en de huurprijs 1.000 euro, wordt het pand tegen 1.100 euro/m² in de verhuurmarkt gezet. Als bij B de kosten per m² echter 300 euro bedragen, blijft er nog slechts 800 euro huuropbrengst over als de verhuurprijs gelijk blijft. De verhuurder van pand B is dus zowel op de korte termijn – huuropbrengst per maand – als op de lange termijn in het nadeel.

Nu lijkt het alsof bij eenzelfde huurprijs de huurder zich alleen op andere aspecten – zoals ligging, totale oppervlakte, bereikbaarheid,... – zal baseren om een keuze te maken tussen A en B. Als echter zoals in het voorbije jaar de energieprijzen sterk stijgen, gaan de operationele kosten voor de huurder van pand A flink de hoogte in. Wie op het punt staat om van locatie te veranderen of voor het eerst een locatie wil huren, zal uiteraard niet kiezen voor een pand dat op energetisch vlak slecht scoort. En een huurder met een lopend huurcontract zal er alles aan doen om binnen de vastgelegde budgetten te blijven. Bij stijgende operationele kosten kan dan de vraag komen om de huurprijs naar beneden te herzien. In beide gevallen trekt de eigenaar van pand B in het voorbeeld aan het kortste eind.

Bedrijven die panden huren moeten bovendien steeds vaker zelf aantonen dat ze op een groene, duurzame manier werken, en die panden spelen daar uiteraard een belangrijke rol in. Voor de verhuurder is het behalen van een duurzaam label dus een troef omdat het verhuurde gebouw daardoor aantrekkelijker wordt – lees: een betere prijs haalt – op de markt. En tegelijk verhogen de duurzame investeringen de waarde van het gebouw op de lange termijn.

Het mag duidelijk zijn: de huurder is vandaag aan zet, want er is keuze genoeg. Maar tegelijk moet de eigenaar niet lijdzaam toezien en kan hij beter anticiperen op de toekomst.

Veel kantoorgebouwen in regio Brussel zijn 15 à 25 jaar geleden gebouwd met de bedoeling om ze onmiddellijk na oplevering te verkopen. Uiteraard was een duurzaam gebouw neerzetten daarbij niet de belangrijkste doelstelling. Net daardoor echter zijn de huidige eigenaars vandaag toe aan grote investeringen en de keuze van stay-stretch-leave. De situatie grondig (laten) analyseren en indien nodig investeren in écht duurzame oplossingen voor de lange termijn, is een slimme keuze.

Meer weten over dit project en/of de mogelijkheden om jónw project te verduurzamen?

Neem contact op met onze expert Dietrich Schildermans: dietrich.schildermans@ingenium.be – 050 40 45 30.