

IFRS-regels huurverplichtingen kunnen vastgoedmarkt op de kop zetten

24-04-2017 09:21

De boekhoudkundige regels die vanaf 1 januari 2019 gaan gelden hebben grote consequenties voor huurders en vastgoedbeleggers. Hoewel de kwestie urgent begint te worden, is de aandacht vanuit de sector nog minimaal. Wendy Verschoor, Member of the Board bij CBRE: "Men ziet de impact niet. Boekhouden is gewoon niet sexy." VJ zet de gevolgen voor huurders en verhuurders op een rij.

Verschoor sprak net als Jay Tahtah, Partner Capital Markets and Accounting Advisory Services bij PwC, bij de Business Meeting 'Nieuwe IFRS-regels zetten huurders op z'n kop' van VJ. De nieuwe jaarverslaggevingsregels van de IFRS (International Financial Reporting Standards) bepalen dat -kort gezegd - alle huurverplichtingen van het gehuurde vastgoed als schuld op de balans gezet moet worden. Dit wordt verplicht voor beursgenoteerde huurders, grofweg de corporates en grote retailers.

Huurdata verzamelen

Val je onder de nieuwe regels van IFRS, dan moeten de huurdata dit jaar al verzameld worden. De veranderingen dwingen huurders namelijk om alle huurverplichtingen mogelijk één jaar terug in het verleden vergelijkbaar te maken. Hoewel de regels al ruim twintig jaar in de maak zijn, lijkt de vastgoedsector nog niet voorbereid op de consequenties ervan.

Gevolgen

Naar schatting treffen de nieuwe IFRS-regels mogelijk meer dan €40 miljard aan gehuurd vastgoed, alleen al van beursgenoteerde bedrijven. Huurverplichtingen en -rechten die nu buiten de balans vallen, komen ineens op de balans. Ook de verlies- en winstrekening verandert: huurkosten komen er niet meer op, afschrijving en rentekosten wel. De solvabiliteit gaat omlaag door het passiveren van de huurverplichtingen; de operationele kasstroom neemt toe.

Huurcontracten

De regels zullen naar verwachting de (reeds grote) vraag naar kortlopende huurcontracten vergroten. Ook de vraag naar 'breaks' en opties tot verlenging wordt groter. Huurders willen simpelweg niet vastzitten aan langlopende huurcontracten die als een enorme kostenpost op de balans moeten worden opgenomen. Andersom betekent dit dat de belegger (verhuurder) minder zekerheid heeft.

Hoger rendement

Overigens betekent de grote wens voor kortlopende huurcontracten dat huurders vaak bereid zijn hogere maandhuren te betalen, waardoor beleggers vervolgens een hoger rendement kunnen behalen. "Maar let op," waarschuwt Verschoor. "Dat is misschien leuk in een opgaande markt, maar je loopt daarmee wel veel risico als er mindere tijden aanbreken."

Keuzes maken

IFRS dwingt huurders om keuzes te maken in hun vastgoedstrategie. Het vastgoed kopen of toch liever kortere huurcontracten? Meer omzet-gerelateerde huren of verschuivingen naar service-elementen? "Er zijn heel veel knoppen waaraan je kunt draaien. Je moet dat nú doen, want over twee jaar worden de gevolgen van je keuzes in de cijfers zichtbaar."

MKB

Het is volgens Verschoor ook ontzettend belangrijk om nu alvast na te denken over de nieuwe regels als de

regelgeving in eerste instantie niet op je bedrijf van toepassing is. De ervaring leert dat een paar jaar na de invoering voor corporates en grote retailers, dergelijke regels ook voor het MKB verplicht worden. "Dan ben je straks echt niet blij als je nu voor twintig jaar huur tekent en het vervolgens ineens op de balans moet gaan zetten."

Vergelijkbaarheid

Het belangrijkste doel van de nieuwe regels is volgens Tahtah onderlinge vergelijkbaarheid. Hij geeft daarvoor een voorbeeld van twee luchtvaartmaatschappijen met elk twintig vliegtuigen. "Maatschappij A huurt er tien en heeft er tien in eigen bezit; maatschappij B heeft alle vliegtuigen in eigen bezit. Ook al zou de omzet van beide bedrijven hetzelfde zijn, dan ziet de balans er op dit moment toch compleet verschillend uit. Dat is straks niet meer het geval."

Sale-and-leaseback

"Het trucje sale-and-leaseback werkt straks niet meer om balansverkortung te bereiken," concludeert Verschoor. "Dat betekent natuurlijk niet dat je het niet meer kunt doen, maar het zal minder voorkomen. De keuze voor huren of kopen moet straks geen financiële, maar een strategische keuze zijn. Bijvoorbeeld over hoe groot je je vastgoedportefeuille wilt en de mate van flexibiliteit die je in je vastgoed wilt."

Zichtbaarheid

Verschoor noemt twee redenen voor de veranderingen die de vastgoedsector ondergaat. "Fraude en de crisis hebben ervoor gezorgd dat er veel kritischer naar vastgoed wordt gekeken. Er is een roep om zichtbaarheid: inzicht in hoeveel geld er wordt uitgegeven aan vastgoed. Bedrijven die onder de regels vallen worden gedwongen om een beeld te schetsen van alle lopende huurverplichtingen en de impact ervan op de balansrekening."

Onderhandelingen

"Je zou bij de huurafspraken kunnen spelen met de verhouding variabel/fixed of met de verhouding huur/servicekosten," vertelt Tahtah. "Maar het moet nog blijken hoe de partijen precies gaan reageren." Verschoor: "Moet je je hele businessmodel omgooien of blijf je bij je huisvestingsstrategie? Was die strategie überhaupt wel goed? Daar zal veel kritischer naar gekeken worden. Het spelletje tussen huurder en belegger zal feller gespeeld worden. Bereid je voor op (her)onderhandelingen."

Praktijkvoorbeeld

Tahtah is al een situatie tegengekomen waarin de huurder de nieuwe regelgeving in de onderhandelingen gebruikte. "Deze huurde al twintig jaar hetzelfde distributiecentrum. Toen het contract bijna afliep, stelde de verhuurder voor om twintig jaar bij te tekenen. Huurder gaf aan slechts voor een periode van vijf jaar bij te willen tekenen. Daarvoor gaf hij de nieuwe regels, waardoor hij twintig jaar huur op de balans op moet nemen, als reden."

"Verhuurder was - bang dat de huurder zou vertrekken - bereid de eerste twee jaar geen huur te rekenen als er tóch voor twintig jaar werd bijgetekend. De huurder ging daarmee akkoord. Achteraf bleek echter dat de huurder sowieso bij had getekend, omdat het pand simpelweg nodig was voor de bedrijfsvoering. Hij had de nieuwe regels gebruikt om zijn positie in de onderhandelingen te versterken."

Winnaars en verliezers

Maar welke partijen hebben er nou het meeste baat bij? "De adviseurs zijn zoals altijd de grote winnaar," vertelt Verschoor. "Beleggers hebben de meeste kans om verliezer te worden. Zij raken afhankelijker van de wensen van hun huurders. Andere winnaars zijn de grote multinationals die gedwongen worden om veel beter naar hun vastgoed te kijken. Er bestaan voorbeelden van partijen die jarenlang huur betaalden voor een object dat allang

VASTGOED JOURNAAL

gesloopt bleek. Daar valt ontzettend veel winst te behalen.”

Foto: Created by Pressfoto - Freepik.com.

Ramon Holle