

Leasing: een alternatief voor huur en koop

GERINGE BETEKENIS VOOR HET LEASEN VAN ONROEREND GOED, ONDANKS DE VOORDELEN

INGEBORG DE JONG

Om leegstand te voorkomen en daarmee het bestaansrecht van de onderneming op lange termijn zeker te stellen, begint bij steeds meer aanbieders van kantoorruimte het besef door te dringen dat hun produkt zoveel mogelijk afgestemd dient te zijn op de wensen en behoeften van zowel de huidige als potentiële toekomstige gebruikers. Uit het de laatste jaren toegenomen aantal leasetransacties in de onroerend-goedmarkt kan worden afgeleid dat leasing wellicht een van die behoeften is.

Transportmiddelen, computers en kantoor machines behoren tot de meest geleaste objecten in Nederland, maar sinds de tweede helft van de jaren tachtig is ook leasing van onroerend goed sterk in opkomst. Het bedrag dat gemoeid is met leasecontracten voor onroerend goed werd in 1988 geschat op zo'n zeshonderd miljoen gulden. Het is de verwachting dat de groei zich in de komende jaren nog zal voortzetten.

RENDEMENT

Leasing van onroerend goed kan worden gezien als een financieringsvorm voor huisvesting, waarbij tot op zekere hoogte de nadelen die aan koop en huur zijn verbonden worden vermeden en de voordelen worden samengevoegd. Vergeleken met huur heeft leasing de voordelen van constante huisvestingslasten (geen huurstijgingen) en kans op waardeverhoging van het object. In vergelijking met koop wordt bij leasing geen beslag gelegd op het werkkapitaal van de onderneming. De in het bedrijf aanwezige financiële middelen hoeven niet te worden geïnvesteerd in een bedrijfsvreemde activiteit als onroerend-goedbeheer, maar blijven beschik-

baar voor de (kern)activiteiten waarmee in de regel hogere rendementen kunnen worden behaald.

De belangrijkste onderverdeling in leasevormen is die tussen financiële en operationele lease. Bij beide leasevormen is de lessor, de lease-gever, gedurende de leaseperiode juridisch eigenaar van het object. Deze lessor stelt het object gedurende een contractueel overeengekomen periode tegen betaling van een periodiek leasebedrag ter beschikking aan de lessee, de lease-nemer.

RISICO

Bij financiële leasing ligt het economisch en fiscaal eigendom van het object gedurende de leaseperiode bij de lessee. Na betaling van de laatste leasetermijn of door uitoefening van een contractueel

overeengekomen koopplicht verwerft de lessee tevens het juridisch eigendom. Gedurende de gehele leaseperiode ligt het economisch risico dus bij de lessee. Bij operationele leasing ligt het economisch en fiscaal eigendom van het object gedurende de leaseperiode bij de lessor. Voor de lessee is er daardoor sprake van 'off balance' financiering. De lessor dient immers, als economisch eigenaar, het object te activeren op zijn balans.

KOOP

Na afloop van de leaseperiode heeft de lessee het recht het object te kopen tegen een vooraf vastgesteld bedrag. Van dit recht tot koop zal de lessee gebruik maken indien de marktw waarde van het object hoger ligt dan de gevraagde koopsom. Daarmee biedt operationele leasing



Lease: alternatief voor huur of koop. Foto: Ingeborg de Jong.

de lessee de mogelijkheid om het risico van waardevermindering af te wentelen op de lessor.

AANBIEDERS

De aanbiedende partijen op de onroerend goed-leasemarkt zijn de traditionele financieringsmaatschappijen (banken of daaraan verbonden leasemaatschappijen), institutionele beleggers en projectontwikkelaars.

Van deze drie partijen blijkt dat met name leasemaatschappijen gelieerd aan banken een belangrijke aanbiedende partij vormen.

Voor het bankwezen is operationele leasing een vorm van compensatie, omdat de objecten die thans geleast worden vroeger vaak via bankkredieten en bedrijfshypotheek gefinancierd werden. Financiële leasing wordt door de banken in de regel niet aangeboden.

Door institutionele beleggers worden financiële leasecontracten alleen afgesloten met belangrijke relaties die gerenomeerd en financieel sterk zijn. Voor operationele lease hebben de beleggers nauwelijks interesse aangezien het geld nog steeds op andere, minder riskante manieren belegd kan worden beleggen. Voor projectontwikkelaars betekent het aanbieden of bemiddelen bij (operationele of financiële) leasing een extra afzetargument naar de afnemer.

VRAGERS

De vraagzijde van de vastgoed-leasemarkt wordt gevormd door zowel het bedrijfsleven als de overheid en daaraan verbonden instanties. In het bedrijfsleven blijkt onroerend-goedleasing vooral bij ondernemingen met een Engelse of Amerikaanse achtergrond sterk vertegenwoordigd te zijn. Ondernemingen uit deze landen willen vaak om principiële redenen geen onroerend goed op de balans vermeld zien.

Voor het bedrijfsleven vormen fiscale aspecten en argumenten als off balance financiering, het zich beperken tot de kernactiviteiten, mobiliteit en de actuele marktsituatie motieven om tot operationele leasing over te gaan. Met het bedrijfsleven worden operationele leasecontracten in principe alleen afgesloten indien er sprake is van een financieel solide bedrijf en van een courant lease-object. Van belang bij de beoordeling van de courantheid van een object is de vraag of deze zonder al te grote ingrepen geschikt kan worden gemaakt voor een (eventuele) andere gebruiker.



Sinds de tweede helft van de jaren tachtig is leasing van onroerend goed sterk in opkomst. Foto: Martijn Gallenkamp.

Bij de rijksoverheid is de belangstelling voor onroerend-goedleasing sinds het midden van de jaren tachtig toegenomen. Sinds die tijd namelijk heeft het streven om het financieringstekort terug te dringen steeds meer de nadruk gekregen. Dit heeft ertoe geleid dat voor nieuwbouw van rijkshuisvesting geen budgetten meer beschikbaar worden gesteld.

MARKTCONFORM

Sindsdien is het streven van de Rijksgebouwendienst (RGD) gericht op het huren van huisvesting indien sprake is van een marktconforme huisvestingsbehoefte. Minder of niet-marktconforme huisvestingsprojecten (gevangenissen, gerechtshoven, etcetera) worden onder meer gefinancierd door financiële lease. Ten opzichte van nieuwbouw voor eigen rekening biedt financiële lease de rijksoverheid het voordeel dat niet het hele investeringsbedrag, maar alleen de jaarlijkse financieringslast op de RGD-begroting drukt.

BETEKENIS

De betekenis van leasing als afzetargument voor de aanbieders van onroerend goed is gering. De reikwijdte van leasing is vrij beperkt; financiële lease wordt feitelijk niet aangeboden en operationele lease alleen zeer selectief.

Voor institutionele beleggers betekent leasing geen afzetbevorderend instrument. Zij hebben geen interesse in het aanbieden van operationele lease, aangezien het geld (nog steeds) kan worden

belegd in objecten die mogelijk een waarde stijging doormaken.

Voor projectontwikkelaars zou leasing in principe kunnen gelden als extra afzetargument. Zij treden in dat geval op als intermediair tussen de leaseverstrekkende instelling en de afnemer van het onroerend goed. In principe kan echter elke projectontwikkelaar zich van deze techniek -het uitbesteden van een leasecontract- bedienen. Onroerend-goedleasing is voor de projectontwikkelaar dan ook geen uniek afzetargument waarmee hij zich kan onderscheiden van de concurrent.

Voor leasemaatschappijen geldt dat onroerend-goedleasing een vorm van compensatie betekent voor de objecten die voorheen werden gefinancierd via onder meer bedrijfshypotheek. Daarmee is leasing voor financiers van onroerend goed (leasemaatschappijen) van belang als diversificatie van het produkt financiële dienstverlening. De betekenis van leasing als afzetbevorderend instrument voor aanbieders van onroerend goed (projectontwikkelaars en beleggers) blijkt echter marginaal.

Ingeborg de Jong is als economisch-geograaf afgestudeerd aan de Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen van de Rijksuniversiteit Utrecht en is werkzaam als marktonderzoeker bij Mabon bv te Rijswijk. Dit artikel is gebaseerd op haar afstudeerscriptie *Leasing van kantoorruimte als marketinginstrument (1991)*.