

Eiendomsfokus:

De korte leiekontraktens kompetanse

I takt med bank- og finansverdenens forventninger til sine kunder om større rendyrking av forretningsområder etter finans-krisen, har eiendomsselskapene ryddet i sine porteføljer og blitt enda dyktigere innen færre områder.



Øystein Ringen Kristoffersen
Senter for eiendomsfag

Langsiktig utleie av næringseiendom til én eller færre leietagere er blitt en paradegren som svært mange behersker, og som volder relativt liten bekymring i proffsegnetet.

Dog tyder mangt på at de svært lange leiekontraktens tid i det vesentligste er forbi. Leietagere søker større fleksibilitet og avtalefrihet i møtet med en omskiftelig omverden, preget av egne kunders preferanser og et konkurrentbilde som gjerne rommer både kjente og ukjente størrelser. Fallet fra tiårs kontrakter til dagens tre til fem års horisont har vært skjerpene, men fullt håndterlig for profesjonelle og kapitalsterke utleiere.

En ytterligere dreining mot en eventuell årsleie, gjerne med opsjoner på en serie av årsheter, vil sette betydelig press på en tradisjonell forretningsmodell som i stor grad har kunnet være transaksjonsbasert. Den transaksjonsbaserte utleiemodellen baserer seg i stor grad på den kommersielle øyeblikksverdien av hver enkelt leiekontrakt, der målet er høyest mulig leieinntekt for en så lang avtaleperiode som mulig. En tanke om en eventuell fornyelse av samme leiekontrakt ligger så vidt langt frem i tid at relasjonsperspektivet ved samarbeidsavtalen har hatt lett for å bli tonet ned.

I motsetning vil en relasjonsbasert utleiemodell kreve et mindset som fordrer at utleier har leietagers beste interesser i tankene samtidig som egne krav kan innfris. Denne modellen borger for kunde-

lojalitet og styrket renommé, som igjen øker sannsynligheten for et attraktivt gjenkjøp ved kontraktsforholdets utgang. Nettopp gjenkjøpstankegangen blir vesentlig i de korte leiekontraktens regime. Den utleier som evner å begeistre egne leietagere i slikt monn at både fornyelse og økning i leieareal og leiesum kan påregnes, blir vinneren i både transaksjons- og relasjonssammenheng – nettopp fordi den andre transaksjonen nær sagt følger av den første.

Mulige resultater av denne regimeendringen kan eksempelvis bli følgende:

- Utleiere av næringseiendom vil måtte arbeide annerledes opp mot leietagere og leieobjekter, både i forkant og i etterkant av kontraktsinngåelser, for å kunne lykkes kontinuerlig fremfor stykkevis.
- Utleie av næringseiendom og forvaltning av kunderelasjoner vil måtte beskjeftige alle medarbeidere hos utleier, og ikke kun utleiesjef og forvaltningsansvarlig.
- De beste utleiekonseptene vil bli mer finmaskede ved at hvert utleieobjekt ikke lenger skal kunne passe for nær sagt enhver potensiell leietager, men snarere at hvem og hva leietageren er og kan bli definerer hvor og med hvem denne signerer en leiekontrakt.
- Bunnsjiktet av utleiere vil enten måtte profesjonaliseres betydelig eller falle fra, da leietagernes krav og forventninger vil sette disse under

betydelig finansielt og operasjonelt press.

- Finans- og bankverdenens krav til utleiers sikkerhet og soliditet vil føre til vesentlig skjerpene krav, da leiekontraktens status som tilnærmet et verdipapir vil kunne revurderes på linje med kjøp av en kortsiktig tjeneste – uten påregnelig sannsynlighet for gjenkjøp.
- Næringsmeglere, som forholder seg til potensielle leietagere fra et signaturperspektiv, vil kunne oppleve drastisk nedgang i antall og løste oppdrag – gjerne etter først å ha blitt vitne til en kraftig oppgang i antall oppdragshenvendelser.

Ovennevnte vil gi et etterlengtet push i markedet etter reell kundekompetanse som gir utleier innsikt og mot til å utvikle unike utleieprodukter som kan møte fremtidens behov. Denne fremtiden er i større grad basert på at utleier deler leietagernes gleder og sorger, og kan følge sine leietagere – store som små – gjennom sine livsløp som selskaper. I en slik omstilling vil kanskje utleie av kvadratmeter i seg selv måtte bli underordnet, til fordel for en større tanke. Følgelig vil den utleier som best evner å bistå egne leietagere og deres respektive medarbeidere i å lykkes, vinne kampen om de korte leiekontrakter og dermed ha blitt noe mer enn både en utleier og en eiendomsorganisasjon. ■