

Vastgoedbeheerders kunnen fors verdienen aan energiecontracten en niemand kan het controleren



Vastgoedbeheerders die voor hun opdrachtgever energiecontracten afsluiten, kunnen met veel gemak een onderhandse opslag voor zichzelf bedingen. De rekening komt bij de huurder, maar is oncontroleerbaar. VJ sprak op anonieme basis met meerdere vastgoedbeheerders en adviseurs die een boekje openden over deze intransparante praktijk. 'Met energieleveranciers is veel bespreekbaar.'

Omdat de beheerder de energie collectief inkoopt, kan hij een lagere prijs bedingen dan wanneer een huurder of pandeigenaar dit zelf zou doen, maar die prijs had nóg lager kunnen zijn. De energieleverancier verhoogt met een zogenoemde 'kickbackfee' of 'coördinatiefee' - die ook in het commodity tarief verwerkt kan worden - de energieprijis voor de huurder. Al gaat het vaak niet om meer dan één eurocent per m3 gas of twee tiende eurocent per kWh energie, toch kan de energiebonus bij de allergrootste beheerders oplopen tot in de honderdduizenden euro's.

Vastgoedjournaal heeft energieleveranciers, een advocaat en beheerdersvereniging VGM NL om een reactie gevraagd. Energieleveranciers bevestigen dat ze werken met kickbackfees en zeggen dat de verantwoordelijkheid voor de communicatie met huurders of pandeigenaren bij de beheerders ligt. Advocaat Evert Baart noemt de reactie van de energieleveranciers 'vreemd' en meent (mede op basis van een eerdere rechtszaak) dat 'de geschetste handelwijze van vastgoedbeheerders strafbaar is'. VGM NL laat weten dat een toeslag op energieprijzen zonder betrokken partijen daarover te informeren, buiten de gedragscode valt. Zie onderaan dit artikel de uitgebreide reacties.

In de commerciële vastgoedverhuur zit tussen een pandeigenaar en eindgebruiker geregeld een derde partij: de vastgoedbeheerder. Een eigenaar heeft de beheerder nodig omdat hij in veel gevallen niet zijn eigen beheer mag voeren (bijvoorbeeld fondsen om belangenverstremgeling te voorkomen), in andere gevallen heeft het fiscale redenen dat een eigenaar een beheerder aanstelt maar vaak is een beheerder een gemakkelijke uitkomst, de eigenaar hoeft zich niet meer zelf te ontfermen over het contact met de huurder, de service in het gebouw en de hand- en spandiensten die bij het exploiteren van een gebouw komen kijken.

De beheerder is verantwoordelijk voor alle zaken die met het gebouw te maken hebben, zoals schoonmaak, beveiliging, onderhoud en de aanwezigheid van internet, gas en licht. Voor de eigenaar sluit de beheerder contracten af met leveranciers van deze producten en diensten zoals schoonmaakbedrijven, internetproviders en energieleveranciers. Het contract is juridisch tussen eigenaar en leverancier en de rekening is zodoende ook voor de eigenaar. De huurder maakt gebruik van deze diensten en betaalt hiervoor via de servicekosten.

De beheerder krijgt voor zijn werk als tussenpersoon een vergoeding van de eigenaar. Bij grote panden is een bedrag van tussen de 2 en 3 procent van de huursom gangbaar. Bij kleine panden gaat het vaak om vaste bedragen. Het komt ook voor dat de beheerder een deel van de administratiekosten ontvangt van de eigenaar, afhankelijk van hoeveel werk de beheerder verricht.

“

Op de vraag van VJ waarom de optie bij Eneco bestaat om de coördinatiefee in het commodity tarief onder te brengen, zegt Eneco 'omdat de vraag ernaar is, ook van klanten buiten de vastgoedsector'.

”

Makkelijk verdiend

In dit artikel wordt ingezoomd op energiecontracten. De afspraken die tussen leverancier en beheerder achter gesloten deuren worden gemaakt, zijn niet te controleren of terug te zien in de uiteindelijke contracten. De VJ-bronnen vertellen ieder afzonderlijk van elkaar dat het een gangbare praktijk is dat beheerders bij energieleveranciers voor zichzelf een onderhandse bonus afspreken op gas en elektra. Die bonus komt via de servicekosten voor rekening van de huurder, die van niets weet. 'Een reden om dit te doen is omdat de vergoeding die opdrachtgevers aan beheerders betalen niet altijd in verhouding staat tot het werk dat we verrichten. Maar het is vooral gemakkelijk verdiend.'

Het bedingen van de bonus gaat als volgt: Een beheerder heeft bij energieleveranciers een sterke onderhandelingspositie. Hij heeft meerdere gebouwen onder beheer en koopt voor zijn beheerdersportefeuille het gas en licht collectief in. Een middelgroot beheerderskantoor heeft voor zijn portefeuille jaarlijks al gauw zo'n 15 miljoen kWh aan stroom en een miljoen kuub gas nodig, een contract dat een energieleverancier graag wil binnenhalen. 'Met energieleveranciers is veel bespreekbaar, zij willen vooral het contract binnenhalen en betalen de extra kosten van de bonus niet uit eigen zak.'

Huurder nog steeds goedkoper uit

Omdat de beheerder de energie collectief inkoopt, kan hij een lagere prijs bedingen dan wanneer een huurder of pandeigenaar dit zelf zou doen, maar die prijs had nóg lager kunnen zijn. Deze bonus - ook wel 'kickbackfee' of 'coördinatiefee' (zoals bij Eneco, zie reactie onderaan artikel) genoemd - bestaat uit een klein bedrag (0,02 cent is gangbaar voor elektra en 1 cent voor gas) dat bovenop het bedrag van een kuub gas en een kilowattuur stroom komt. Zo kan een kuub gas in werkelijkheid bijvoorbeeld 1,55 euro kosten, maar bedingt de beheerder bij zijn energieleverancier een kickbackfee van 0,01 euro. De energieleverancier verhoogt met deze zogenoemde 'kickbackfee' of 'coördinatiefee' de energieprijzen voor de huurder. Op de servicekosten-eindafrekening ziet de huurder alleen het bedrag van 1,56 euro voor een kuub gas, zonder te weten dat een deel van dat bedrag een bonus is voor de beheerder.

Voorbeeld

Een gemiddeld kantoor van 590 m² gebruikt jaarlijks zo'n 11.800 m³ gas en 67.850 kWh elektriciteit.

Verbruik gas	X €1,55 (daadwerkelijke prijs)	X € 1,56 (prijs + kickbackfee)	Vershil
11.800 m ³	€ 18.290	€ 18.408	€ 118

Verbruik stroom	X € 0,46 (daadwerkelijke prijs)	X € 0,462 (prijs + € 0,002 kickbackfee)	Vershil
67.850 kWh stroom	€ 31.211	€ 31.347	€ 136

In bovenstaand voorbeeld krijgt een beheerder op het energiecontract van een kantoorruimte van nog geen 600 m² een bonus van 254 euro. Die kleine bedragen lijken niet zo spannend, maar beheerders hebben vaak meerdere panden met per pand meerdere huurders onder hun beheer. Het eerdergenoemde middelgrote beheerderskantoor krijgt op zijn 15 miljoen kWh aan stroom en een miljoen kuub gas een totale kickbackfee van 40.000 euro (0,002 euro over 15 miljoen kWh = 30.000 euro) + (0,01 euro over een miljoen kuub gas = 10.000 euro). De energiebonus kan bij grotere beheerders oplopen in de honderdduizenden euro's.

Kosten- en facturenstroom

Een huurder krijgt van de beheerder jaarlijks een schatting van de kosten die in dat jaar gemaakt gaan worden, het voorschot-servicekosten. In een eindafrekening worden alle daadwerkelijk gemaakte servicekosten verrekend. Over dat bedrag betaalt de huurder 5 procent aan administratiekosten. De eindafrekening met 5 procent administratiekosten en eventuele andere kosten zoals parkeergelegenheid betaalt de huurder samen met de huur aan de eigenaar. Het wrange is dat de kickbackfee in de eindafrekening zit waar de huurder nog eens 5 procent administratiekosten over betaalt.

“

Eneco zegt dat het belangrijk is om te vermelden dat zij de fee niet uitbetalen aan de vastgoedbeheerder maar aan hun tussenpersoon/energie-adviseur. Op de vraag van VJ of de tussenpersoon dezelfde persoon kan zijn als de beheerder die vanuit een andere functie (en bv) handelt, heeft Eneco geen antwoord. 'Dat weet ik niet.'

”

Aparte factuur voor bonus

Hoe komt de bonus bij de beheerder terecht? De energierekening gaat immers naar de huurder, die de rekening aan de eigenaar betaalt. 'Aan het einde van het jaar kijk ik naar het totale verbruik van mijn gehele portefeuille en bereken ik op basis van mijn afgesproken kickbackfee mijn bonus. Dat bedrag breng ik via een aparte factuur bij de energieleverancier in rekening onder de noemer 'coördinatiefee', aldus de bron. De beheerders zijn volgens hem creatief genoeg om ervoor te zorgen dat de constructie voor niemand zichtbaar is.

Deze gang van zaken is al jarenlang gebruikelijk maar energiekosten zijn nooit eerder een issue geweest. De hogere energieprijzen van de afgelopen maanden laten mensen nu wel nadenken over de kosten. Een beheerder geeft als reden voor zijn openheid dat er geen grens zit aan wat er kan worden afgesproken met energieleveranciers. 'Ikzelf vraag een kickbackfee van 2 cent maar er zit in feite geen limiet aan de hoogte van dit bedrag - een beheerder kan met gemak 20 cent vragen. De hoge energierekening is nu gemakkelijk te verklaren, de beheerder hoeft alleen maar naar nieuwsberichten over de gestegen energieprijzen te verwijzen.'

“

Op de vraag van VJ of de bureaubijdrage op de factuur van de huurder staat zegt Vattenfall het volgende: 'Dat weten wij niet - wij zijn niet betrokken en geen partij bij de communicatie/facturatie tussen vastgoedbeheerder en huurder.'

”

Volatiliteit inkooprijzen geeft vrijheid

Wat de daadwerkelijke prijs van energie lastig te controleren maakt is dat die prijs - net als de prijs van een aandeel op de beurs - per minuut kan veranderen. 'Prijzen zakten bijvoorbeeld tijdens de coronapandemie in elkaar, maar schoten door de oorlog in Oekraïne weer omhoog. De prijs van gas en elektra is daarom volledig afhankelijk van het moment dat je inkoopt en daarom niet te controleren.' Die volatiliteit van inkooprijzen geeft de beheerder daarom veel vrijheid.

De beheerders hebben meerdere redenen om openheid van zaken te geven. Zij vinden dat huurders en verhuurders recht hebben op transparantie over de kosten. 'Ik bespaar huurders heel erg veel geld en vind het dan niet 'fout' om daar zelf een klein bedrag aan te verdienen en dat zou openlijk besproken moeten kunnen worden. Huurders moeten er vanuit kunnen gaan dat er met hun geld goed wordt omgegaan en dat is in heel veel van de gevallen niet zo.' Naast de hogere kosten voor de huurder zorgt de verzwegen bonus ook voor een afhankelijkheidsrelatie tussen beheerders en toeleveranciers. 'Je kan als beheerder niet meer zomaar een samenwerking met een toeleveranciers beëindigen omdat die partij altijd naar buiten kan treden over de afspraak. Als beheerder verliezen we daardoor onze onafhankelijkheid.'

De gesproken beheerders willen niet met naam en toenaam naar buiten treden. 'We doen dit al jaren en onze opdrachtgevers weten niet dat we een kickbackfee ontvangen. Ze zullen er misschien niet blij van worden als ze dit horen. De servicekosten worden door de kickbackfees hoger en beleggers willen hun panden juist competitief in de markt plaatsen. Bij 'te hoge' servicekosten zijn huurders eerder geneigd om naar het pand van de buurman te kijken. Daarnaast zouden huurders vragen gaan stellen over de 5 procent die betaald wordt over de kickbackfee.'

Bekend bij sommige opdrachtgevers

Een andere bron van VJ zegt dat enkele van zijn opdrachtgevers weten dat dit gebeurt. In ruil voor een lagere beheerdersvergoeding stemmen zij in met de kickbackfee. Dat de huurder daarmee op jaarbasis een paar procent extra aan servicekosten betaalt, wordt gezien als een bijkomstigheid. Een van de beheerders vertelt dat hij de kickbackfee sinds kort vermeldt als coördinatiefee op de nota's. 'Ik heb er nog geen opmerkingen over gekregen maar slaap wel een stuk rustiger.'