

Is huurverlaging de nieuwe trend in retailland?

21-05-2015 22:00

Wat V&D kan, kunnen wij ook, moeten de kopers van Etam Groep denken. Het moederconcern van Miss Etam en Promiss is overgenomen door Roman & Stern Management dat met een consortium investeerders uit de retailbranche aast op een doorstart. De kopers lichtten dinsdag een tipje van de sluier van hun plannen met het concern op. De focus ligt op kostenbesparingen en lagere winkelhuren moeten daaraan bijdragen, aldus de partijen. Hoeveel winkels open blijven, hangt onder meer af van 'de bereidheid van verhuurders om de huren aan te passen aan de nieuwe realiteit', [aldus Roman & Stern](#). Net als V&D proberen de partijen een huurverlaging af te dwingen, terwijl onlangs bleek dat meer Nederlandse retailers dergelijke pogingen ondernemen. Zijn lagere huren de nieuwe trend in retailland?

Retailers doen in ieder geval steeds vaker pogingen om hun huurkosten te drukken, signaleert eigenaar [Joop van der Steuijt](#) van Retail Property Management. Zijn onderneming is met Vastgoed Intervisie betrokken bij de heronderhandelingen voor een groot deel van HEMA's winkelportfolio. Deze keten vraagt zelfs al sinds 2013 om huurverlagingen, vertelde Van der Steuijt onlangs nog aan RetailNews.

En HEMA staat hierin niet alleen. Ook de D-RT Groep, het reisconcern achter D-Reizen, VakantieXperts en Thomas Cook, vroeg bijvoorbeeld om een huurverlaging. De verklaring ligt volgens Van der Steuijt in de krimpende financiële resultaten. "Nu de omzet onder druk staat willen ze om de tafel met verhuurders", verklaart hij.

Het is voor retailers in ieder geval een poging waard om te morrelen aan de huurprijzen. Aangezien huur goed is voor tien tot vijftien procent van de kosten, is het ook gewoon een interessante bezuinigingspost. Niet voor niets noemde het CBS de huisvestingskosten eerder deze week nog als één van de belangrijkste oorzaken waardoor de bedrijfsresultaten van fashionretailers in drie jaar tijd [met zeventig procent](#) daalden.

Lagere winkelhuren zijn een logisch gevolg van de economische crisis en passen in de huidige tijd, denkt ook branchemanager mode Edwin Belt van branchevereniging INretail. "Veel huurafspraken zijn gemaakt toen retailers nog hoge omzetten boekten. Nu die gedaald zijn blijkt het voor veel retailers de steen naar de bodem."

Dat huurprijzen meer in lijn komen met de huidige retailrealiteit lijkt dus een gezonde ontwikkeling. Maar wat als een pandeigenaar zijn poot stijf houdt en weigert om tot een huurverlaging over te gaan? De hunkering van met name internationale retailers naar de Nederlandse markt is groot, blijkt uit [een recent rapport van CBRE](#). Vooral Amsterdam is geliefd. Van de achttien buitenlandse winkelketens die in 2014 ons land betraden, kozen er vijftien voor de hoofdstad. Daarbij zijn grote namen met voldoende financiële middelen, zoals H&M-dochter & Other Stories. Kunnen Nederlandse retailers het zich dus permitteren om huurverlagingen af te dwingen en de verhoudingen op scherp te zetten? Het blijft immers een spel van vraag en aanbod.

Tot nu toe lukt het aantal retailers in elk geval om lagere huren te bedingen, ziet Belt vanuit de markt. Veel retailers kampen echter nog met strikte contracten. "Het blijft een kwestie van willen. Contract is contract, hoor ik vaak bij onze leden."

Verhuurders dienen volgens Belt met de retailer te kijken naar reële verhoudingen tussen kosten en omzet. Dat betekent openheid van zaken geven. Die openheid over omzet en bezoekersaantallen is cruciaal voor een positief resultaat voor de retailer, merkt ook Van der Steuijt na heel wat sessies aan de onderhandelingstafel. "Als ik zeg dat het buiten regent, krijg ik ook niet meteen een paraplu."

Openheid vinden zowel retailers en pandeigenaren echter nog altijd eng, weet algemeen directeur Hans van

Tellingen van Strabo. Het liefst houden beide partijen gegevens over onder meer omzet nog binnenskamers. "Want stel dat de zaken zo goed gaan dat de pandeigenaar zijn huurprijs verhoogt, of –andersom- dat de huur omlaag moet als omzet en traffic dalen?"

Van Tellingen pleit desondanks voor meer transparantie in de retailvastgoedbranche. De Nederlandse detailhandel kan in dat geval een grote stap voorwaarts zetten, is zijn stellige overtuiging. "Kijk maar naar een macro-economie. Als een land de handelsbarrières wegneemt, worden er nieuwe initiatieven ontwikkeld en gaat de economie floreren. Datzelfde geldt voor een micro-economie als retail."

In [dit artikel](#) zoomt Van Tellingen verder in op de retailvastgoedbranche. En welke mogelijkheden biedt passantenhuur voor retailers en verhuurders?