

Huurwetgeving: zo zit dat

11-12-2015 09:52

Door Bas Le Large en Marina Kleijn

Retailadvocaten bij [Bosselaar & Strengers Advocaten](#)

Dat omnichannel de retailmarkt op zijn kop heeft gezet is duidelijk. Maar niet alleen de winkelier heeft ermee te maken, de nieuwe situatie werkt ook door op vastgoedpartijen en de gemeente. We moeten samenwerken willen we de branche én de winkelstraat levend houden, is het advies in de Retailagenda. De ontwikkelingen leiden ertoe dat retailers meer flexibiliteit wensen op de vastgoedmarkt. Dit kan bijvoorbeeld door flexibele huurprijzen en kortere huurtermijnen te hanteren. Maar hoe zit dat nou?

Op grond van de wet zijn de retailer en de verhuurder vrij om een huurprijs overeen te komen. Indien zij op enig moment vinden dat de huurprijs aangepast moet worden, en worden zij het over de hoogte van een nieuwe huurprijs niet eens, dan kunnen zij de rechter verzoeken een nieuwe huurprijs te bepalen. Bij een huurovereenkomst voor bepaalde tijd is dit voor het eerst mogelijk na afloop van de overeengekomen huurtermijn, maar minimaal na vijf jaar. Bij huurovereenkomsten voor onbepaalde tijd kan dit altijd pas na vijf jaar.

Voor het vaststellen van de nieuwe huurprijs toetst de rechter de oude huurprijs aan het gemiddelde van vergelijkbare lokale winkels in de voorafgaande vijf jaren. Deze relatief lange referentieperiode van vijf jaar kan er in een tijd van economische teruggang toe leiden dat de nieuwe huurprijs relatief hoog uitvalt ten opzichte van de markt. Dit werkt uiteraard ook andersom. Het wettelijke systeem heeft dan ook een dempende werking in hoog en laagconjunctuur.

Een alternatief huurprijssysteem dat aan populariteit wint is de zogenoemde 'omzethuur'. Bij een omzethuur wordt de hoogte van de huur vastgesteld op een percentage van de omzet van de retailer. Ook is een combinatie denkbaar, door een deel vaste huur en een deel omzethuur af te spreken.

Een voordeel van omzethuur is dat de huisvestingskosten van de retailer relatief lager zullen zijn in tijden waarin minder omzet wordt behaald. Wanneer de omzet vervolgens weer stijgt, dan deelt ook de verhuurder daarin mee. Een ander voordeel is dat een omzethuur zowel retailer als verhuurder een stimulans biedt om het winkelgebied te innoveren en meer passantenstromen te genereren. Immers, wanneer het de retailer economisch goed gaat hebben beide partijen daarvan profijt.

Het afspreken van een omzethuur of een variant daarop is juridisch mogelijk. De retailer en de verhuurder zijn immers vrij om een huurprijs te bepalen. Pas op het moment dat één van de partijen de huurprijs wil wijzigen en de andere partij stemt daar niet mee in, dan kan dit tot problemen leiden. Het wettelijke systeem biedt namelijk geen ruimte voor variabele afspraken omtrent het naderhand aanpassen van de afgesproken huurprijs. In dit geval ben je gebonden aan de wettelijke procedure. Dit betekent in de praktijk dat indien een retailer met een huurovereenkomst voor onbepaalde tijd een omzethuur overeen komt, de retailer na het aflopen van een termijn van tenminste vijf jaar de rechter alsnog om een vaste huurprijs kan verzoeken, indien retailer en verhuurder het niet eens worden over een nieuwe huurprijs. Van de wettelijke regeling mag niet ten nadele van de huurder worden afgeweken. Tenzij de rechter daarvoor toestemming heeft verleend.

Wanneer een retailer ervoor kiest een huurovereenkomst aan te gaan met een omzethuur is het van groot belang dat de retailer een goed beeld heeft van de te realiseren omzet op die locatie. In de praktijk lopen retailers met een omzethuur ook vaak aan tegen de wijze waarop de omzet wordt berekend. Daarbij speelt onder meer de vraag hoe partijen omgaan met omzet gegeneerd uit online verkoop. Telt dit mee bij het

bepalen van de omzet of niet? Retailers moeten hier bij aanvang van de huurovereenkomst goede afspraken over maken. Tot slot is het van belang dat retailer en verhuurder duidelijke afspraken maken over de vertrouwelijkheid van omzetcijfers, deze wil je immers niet op straat hebben liggen.

Veel retailers ervaren ook de wettelijk bepaalde huurtermijnen als een begrenzing. De Nederlandse huurwetgeving voor winkelruimten is namelijk gericht op langdurige huurrelaties, wat niet altijd past bij tijdelijke retailconcepten, zoals pop-ups.

Een huurovereenkomst van maximaal twee jaar eindigt van rechtswege. Duurt de huurperiode langer, dan geldt het wettelijke systeem van vijf plus vijf jaar. Als de partijen een huurperiode van twee jaar overeen komen, maar de retailer na het verstrijken van die twee jaar in de winkelruimte gevestigd blijft, dan wordt de huurovereenkomst van rechtswege verlengd tot een huurovereenkomst van vijf jaar.

Om van deze termijn af te wijken moet wederom de gang naar de rechter worden gemaakt. Toestemming zal alleen worden gegeven indien de positie van de retailer niet wordt aangetast of wanneer de retailer een gelijke positie heeft aan die van de verhuurder. Grote retailketens zullen hier dus eerder in slagen.

Kortom, binnen de begrenzing van de wet zijn er mogelijkheden om flexibeler te huren. Bestaan er twijfels over de hoogte van de te betalen huurprijs, spreek dan een omzethuur af op basis van een realistisch te behalen omzet. Niet ongewenst aan een lange termijn vastzitten omdat het retailconcept van tijdelijke aard is? Zorg er dan voor dat een huurtermijn van maximaal twee jaar wordt overeengekomen.

Dit zijn de huurmogelijkheden:

Huurovereenkomst voor bepaalde tijd: een afgesproken huurtermijn, waarbij wijzigen van de huur mogelijk is na afloop van de termijn of na minimaal vijf jaar. Een rechter toetst de huidige huurprijs en bepaalt een nieuwe.

Onbepaalde tijd: de hoogte van de huur kan na vijf jaar worden aangepast, via de rechter.

Omzethuur: de hoogte van de huur wordt vastgesteld op een percentage van de omzet van de retailer.

Combinatie: een deel vaste huur en een deel omzethuur.