

'De herzieningshuur is compleet achterhaald'

29-02-2016 10:06

De vastgoedmarkt is in beweging, daar kunnen we kort over zijn. Maar wat betekent dat voor het winkellandschap in Nederland? Voor de leegstand, de huurprijzen, de toekomstbestendigheid van retailers? Vragen waar tijdens het [Jaarcongres Bricks in Retail](#) bij wordt stilgestaan én antwoord op wordt gegeven.

Het is tot een totale ommekeer gekomen op de huurmarkt in Nederland. De vrije markthuur, die altijd hoger lag dan de herzieningshuur, heeft van plaats gewisseld met de herzieningshuur. Het resultaat volgens Menno Postma: extreme huuraanpassingen. Als directeur van Vastgoed Intervisie helpt hij retailers die voor de moeilijke heronderhandelingen met hun verhuurder staan. Retailers met vaak al het water aan hun lippen.

Waar de schoen volgens Postma wringt, is de kloof tussen vastgoedeigenaren en retailers. Beide partijen wachten te lang met ingrijpen, houden nog te veel vast aan oude waarden en het begrip over en weer 'is nog ver te zoeken'. En dat terwijl we toch echt gezamenlijk oplossingen moeten gaan bedenken om de fysieke retail in stand te houden, stelt hij. "Het is namelijk die fysieke retail waarin we met regelmaat vaststellen dat er sprake is van huur/omzet-verhoudingen van ruim boven de twintig procent. Natuurlijk onhoudbaar, maar er ontstaat op zo'n moment geen dialoog. Natuurlijk zijn er meer oorzaken te noemen dan enkel de hoogte van de huur, maar je als verhuurder verschuilen achter taxatiewaarden vanuit de jaarlijkse taxatieronden, dat gaat ook mij veel te ver." Dat zijn immers taxaties die snel geleverd moeten worden, niet veel mogen kosten en als gevolg daarvan vaak van achter een bureau worden opgesteld. "In een markt waarin het speelveld zo snel verandert, kan dat natuurlijk niet waar zijn. Moeizame discussies inzake herzieningen zijn dan ook het gevolg."

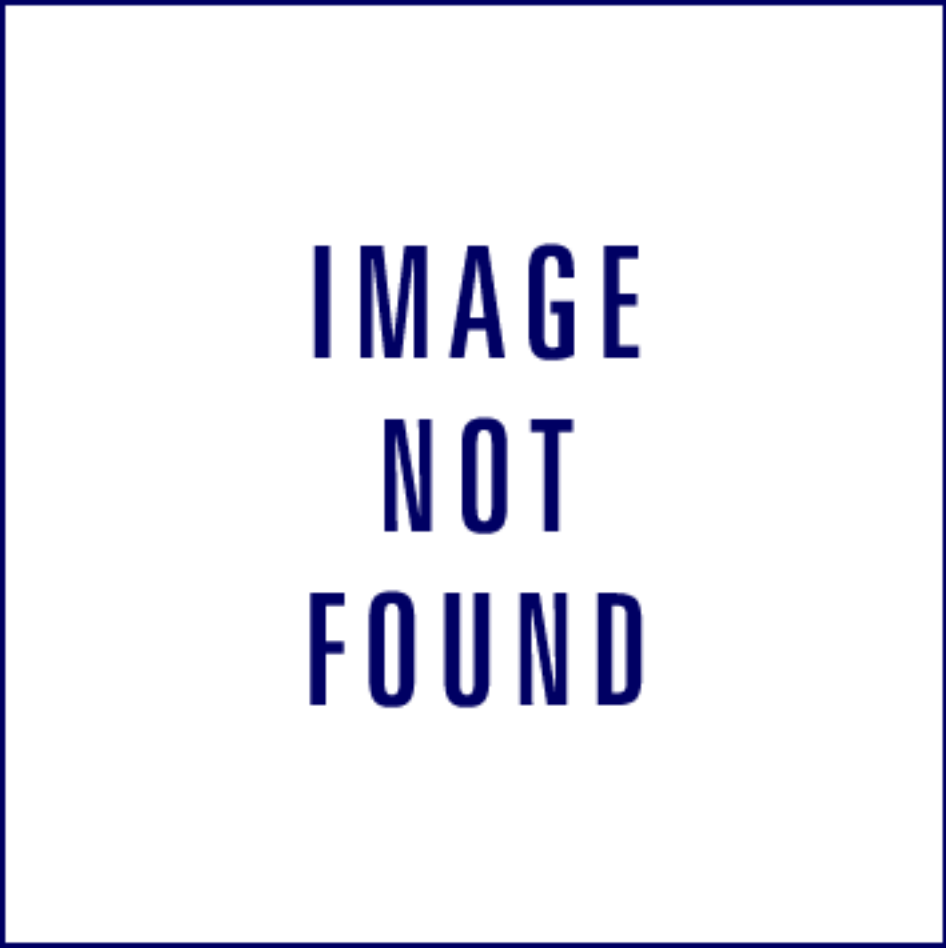


IMAGE
NOT
FOUND

In de vrije markt gaat het er heel anders aan toe. Daar is het 'wat de gek nog bereid is te betalen', aldus Postma. "Hierdoor krijg je enorme scheefgroei. De kloof tussen vrije markt en de herzieningswaarde ligt al snel op 25 procent. Kijk je naar een plaats als Kampen, dan zie je dat huurprijzen worden herzien op basis van vergelijkbare panden in de straat en zo op driehonderd euro uitkomen. Maar ondertussen staat de halve straat leeg en ligt de vraagprijs van de makelaar in de vrije markt op circa 170 euro per vierkante meter. Waar hebben we het dan nog over?" Volgens hem zijn dat lastige situaties voor een retailer. Voor hem is het vaak kantje boord. Hij wil het pand niet verlaten, maar weet dat hij niet nog eens een huurperiode aan kan gaan. En de huur gewoonweg na een huurtermijn opzeggen en naar een pand op de vrije markt verhuizen, is vaak ook geen optie voor een retailer die zijn cijfers steeds verder ziet zakken. "Denk aan het type locatie dat hij kwijt is, de verhuiskosten, de investeringen die hij in zijn huidige pand heeft gedaan, inboedel, inrichting, etc."

Achterhaald

Het probleem zit 'm dus in de herzieningshuur. Daarvoor wordt vijf jaar teruggekeken naar gerealiseerde huurprijzen, naar vergelijkbare objecten en met name naar pandeigenschappen als vierkante meters en frontbreedten. "In feite compleet achterhaald", noemt Postma het. "Het systeem heeft decennialang goed gewerkt, maar in een snel veranderende markt kun je niet tot vijf jaar terugkijken. En die markt komt ook niet meer terug op het oude niveau, daarvoor is de invloed van bijvoorbeeld online al te groot." In de toptijd, tussen 2006 en 2008, was het volgens hem hosanna. Er werd voor de hoofdprijs gehuurd en voor tien jaar tekenen was volstrekt normaal. Nu komen die contracten vrij en is het voor retailers het moment om opnieuw te onderhandelen. Op basis van de huidige markt kunnen die oude huren volgens Postma door twee worden gedeeld.

De vastgoedbemiddelaar ziet dat retailers vaak zelf het gesprek met hun verhuurders aangaan, maar van een koude kermis thuiskomen. "Er worden bijvoorbeeld twee huurvrije maanden afgesproken, zodat de retailer zijn andere rekeningen kan betalen, maar hij tekent daarbij wel voor vijf jaar bij." Er wordt volgens hem te weinig gezocht naar werkbare oplossingen. De kloof waar hij het over heeft, ziet hij niet snel kleiner worden. "Een initiatief als de Retailagenda is zeker veelbelovend. De agenda pleit voor flexibiliteit en meer aandacht voor marktontwikkelingen in plaats van sturing op historische huurprijzen. Al denk ik dat het veel verder dan aanbevelingen niet komt, de grotere partijen trekken toch hun eigen plan. Wij zijn al ruim twee jaar bezig met flexibelere oplossingen en merken nog steeds veel onbegrip en onwil bij vastgoedeigenaren."

Aan de onderhandelingstafel

Wat is volgens Postma dan wél de oplossing? Als retailer is het in ieder geval verstandig om een deskundige in de arm te nemen. Al bij aanvang van de huurovereenkomst moet volgens Postma zijn nagedacht over de mogelijke obstakels tijdens, maar ook bij einde van de huurovereenkomst. Denk hierbij aan regelingen ten aanzien van omzetgerelateerde huren, flexibele termijnen, eventuele gebreken, asbestproblematiek, etc. "Wij verdiepen ons in de bedrijfsvoering van de retailer en kijken naar zijn marges en speelruimte. Ben je goed ingelezen in de mogelijkheden die er voor de retailer zijn, dan neem je zwaardere bagage mee naar de onderhandelingstafel en geven verhuurders meer blijk van begrip." Het is volgens hem als nooit tevoren belangrijk om gezamenlijk de fysieke retailer in stand te houden. "Daarbij moet voor beide partijen een zo goed mogelijke deal op tafel komen."

Een oplossing is bijvoorbeeld een basishuur met een omzetgerelateerd gedeelte, of een huurtermijn met breekopties, gekoppeld aan een break-even omzetniveau waaronder de huur niet mag worden opgezegd. "Het voordeel van een omzetgerelateerde huur is dat beide partijen er baat bij hebben. De retailer is een lager (basis)bedrag kwijt, maar verdient hij meer dan betaalt hij ook meer aan de verhuurder. Daarbij krijgt een verhuurder ook meer inzicht in het wel en wee bij de huurder. Al schrikt de verhuurder vaak nog van de basishuur, zegt Postma. Want een basishuur moet wel lager – zo'n 25 procent – liggen dan de marktwaarde, wil de retailer erbij gebaat zijn. Ook kan de verhuurder bijvoorbeeld een lening verstrekken aan de retailer of

afbouwbijdragen in de huur laten vastleggen. Dit vraagt echter wel om veel openheid tussen partijen.”

Tijdens het [Jaarcongres Bricks in Retail](#) vertelt Menno Postma meer over zijn visie op huurontwikkelingen. Het congres, georganiseerd door RetailTrends Media en Vastgoedjournaal, vindt plaats op 21 april 2016 in Amsterdam.

Locatie: Convention Centre Novotel Amsterdam

Tijd: 12.00 – 18.00 uur. Vanaf 12.00 uur is er een inlooplunch en na afloop van 17.00 tot 18.00 uur drinks & bites. De kosten bedragen 295 euro excl. btw per persoon. Inschrijven kan via events@retailtrends.nl o.v.v. Bricks in Retail.