



Winkelfront in de binnenstad van Utrecht

Freling&Freling niet in relatie tot de eventuele opbrengsten.

#### PASSIE

Na afloop van het gesprek lopen we in de winkel naar een goede achtergrond voor een portretfoto. Er loopt een aantal klanten in de winkel en Peter spreekt hen op een plezierige en gevatte manier aan. De mensen waarden dat zichtbaar. Ik sla het tafereel gade en zie hier een échte betrokken en bevlogen verkoper die met liefde zijn artikelen verkoopt aan mensen die zich graag laten adviseren. Mooi, denk ik, om te zien met wat voor passie en zelfverzekerdheid Peter Freling zijn werk doet. Het lijkt wel of hij in zijn eigen woonkamer bezig is. ←

## de fouw



### Concurrentie in winkelcentra

In mijn praktijk loop ik de laatste tijd steeds vaker tegen een situatie aan waarbij een exploitant van een winkelcentrum winkelruimte verhuurt aan directe concurrenten van een bestaande huurder. Vervolgens ontstaat een geschil tussen de exploitant en de bestaande huurder. Ineens krijgt deze er namelijk een concurrent bij, terwijl hij tot dan toe in het betreffende winkelcentrum het rijk voor zichzelf had. Zeker in het huidige economische klimaat zitten weinig middenstanders op concurrentie te wachten. De gedachte van een huurder dat hij in zijn winkelcentrum het rijk voor zichzelf alleen heeft, is niet vreemd. Per slot van rekening is het succes van een winkelcentrum mede afhankelijk van de diversiteit van het winkelaanbod, ofwel branchering. Ontwikkelaars van winkelcentra houden hier rekening mee, omdat zij er niet bij zijn gebaat dat huurders elkaar al in de eerste huurperiode kapot concurreren. Bovendien leidt diversiteit dankzij kruisbestuiving tot een hoge passantenstroom. Een winkelcentrum is namelijk een one-stop-shop: iemand die naar de slager moet, koopt bijvoorbeeld ook aardappelen bij de groenteboer en stopt nog even bij de boekhandel voor een tijdschrift. Dit vertaalt zich in een hoge omzet voor huurders en een premium op de huurprijs. Beide partijen zijn dus gebaat bij branchering.

Tijden veranderen en winkelcentra zien zich geconfronteerd met leegstand. Om leegstand tegen te gaan en winst op peil te houden of verlies te beperken, kunnen lege winkelruimten worden verhuurd aan directe concurrenten van bestaande huurders. Zo kan een Starbucks direct tegenover een Coffee Company komen te zitten of een kledingwinkel van kledingmerk X wordt geconfronteerd met een outletstore die permanent uitverkoop houdt van kledingmerk X.

De vraag of dit wanprestatie van een exploitant oplevert, is niet eenduidig te beantwoorden. Uit de rechtspraak volgen een aantal factoren die meewegen bij

een antwoord op deze vraag. Ten eerste kan aansluiting worden gezocht bij de huurovereenkomst. Indien hierin afspraken zijn gemaakt over branchering of exclusiviteit kan de huurder de verhuurder op basis hiervan aanspreken. Dit kan ook indien er tijdens onderhandelingen voorafgaand aan de huurovereenkomst (bewijsbare) toezeggingen zijn gedaan over branchering en exclusiviteit. In deze gevallen dient dan nog wel een beroep open te staan op een vrijstelling in de Mededingingswet.

Het ontbreken van bovengenoemde bepalingen of toezeggingen leidt er doorgaans toe dat de verhuurder vrij is om winkelruimte aan concurrenten van bestaande huurders te verhuren. Echter, uit de jurisprudentie volgt dat een verhuurder dan nog kan worden aangesproken op het gegeven dat hij niet - het volgens de wet vereiste - genot van de gehuurde winkelruimte verschaft. Het hangt sterk van de zaak in kwestie af of een dergelijk beroep slaagt. Een factor die hierbij een rol speelt, betreft de mate van professionaliteit van de huurder. Mocht de huurder zonder het vast te leggen er vanuit gaan dat verhuurder niet aan concurrenten zou verhuren? Verder speelt inspraak van de huurder bij de komst van een concurrent een rol. Indien de verhuurder hier geen gelegenheid voor heeft geboden, werkt dit in het voordeel van huurder. Tot slot zal ook het ondernemersrisico in overweging worden genomen.

Kortom: branchering of exclusiviteit is niet vanzelfsprekend, indien huurders dit willen veilig stellen doen ze er verstandig aan dit in de huurovereenkomst vast te leggen. Gebeurt dit niet dan trekken exploitanten doorgaans aan het langste eind en kunnen huurders zich geconfronteerd zien met burens die directe concurrenten zijn. ←

#### ANNELOES DE FOUW

ADVOCaat/PARTNER BRICKS ADVOCATEN, AMSTERDAM