

## *‘ROZ-modelcontract 2012 heeft alles in zich om langer mee te gaan dan versie 2008’*

In de vorige editie van SCN lieten wij Jack de Vreede van SSM aan het woord over het initiatief om samen met marktpartijen en juristen een voorzet te geven voor verbeteringen in het ROZ-winkelruimtecontract. In dit artikel spreken wij met de juristen die dit begeleid hebben. **Anneloes de Fouw** vanuit de zienswijze van de huurder, **Tomas Steenmetser** vanuit de verhuurder. Maar steeds vanuit het doel een beter inzetbaar contract voor alle gebruikers tot stand te brengen.



**V**oor alle duidelijkheid: het roz-contract Winkelruimte is een document dat beschikbaar gesteld wordt door ROZ. Het initiatief van SSM was alleen bedoeld om verbeterpunten vanuit de gebruikers aan te reiken. Waar kwam die behoefte vandaan? Anneloes de Fouw: ‘Het 2003-model was in het gebruik tamelijk rigide en met het 2008-model heeft men geprobeerd wat meer flexibiliteit in te bouwen. Toch had dit laatste model de reputatie vooral een ‘verhuurderscontract’ te zijn.’

Tomas Steenmetser: ‘ROZ is van oorsprong een organisatie voor beleggers. Weliswaar zijn er in de loop der jaren ook andere partijen van meer gemengde statuur bij aangesloten, maar toch had ROZ vooral het imago van ‘verhuurdersclub’. De modelcontracten van 2003 en 2008 bleken dan ook veel weerstand op te roepen bij de huurders van winkelruimte.’

SSM heeft dit signaal goed opgepakt en met de bijeenkomst van zomer 2010 werd besloten te proberen daar wat aan te doen. Tomas Steenmetser: ‘Aan Anneloes en mij is gevraagd of wij die middag vorm wilden geven. We hebben toen vanuit zowel de kant van de huurder als de verhuurder aangegeven waar de conflictpunten lagen. Vervolgens is er met een panel en de zaal gediscussieerd en hebben wij een aantal oplossingen aangedragen voor veel voorkomende situaties. Vanuit de zaal kwam toen de suggestie voor een nieuw modelcontract, een SSM-contract. Het bestuur van SSM heeft toen besloten om een werkgroep — bestaande uit vertegenwoordigers van stakeholders in deze markt — te formeren om dit te onderzoeken.’

**DE AANPAK** Toen de sessies met de werkgroep begonnen, hebben de juristen eerst binnen de groep de klokken gelijk gezet. Tomas Steenmetser: ‘We hebben nog een keer duidelij

*Advocaten worden wel eens exponenten van moeilijk doen genoemd, maar wij wilden de partijen tot elkaar brengen*

lijk gemaakt hoe ons huurrecht er uit ziet. Vervolgens hebben we de pijnpunten in kaart gebracht en deze per deelnemer inzichtelijk gemaakt. In eerste instantie zijn we dus heel erg met voorlichting bezig geweest. Wat staat er nu eigenlijk? Is het wel zo erg? Uiteindelijk blijf je met een aantal aspecten zitten en zijn Anneloes en ik als tegenpartijen met elkaar gaan onderhandelen om daar uit te komen.’

Anneloes de Fouw: ‘Net als in de praktijk. Daarin staan we ook regelmatig tegenover elkaar. Tomas vaak voor de verhuurder en ik voor de huurder. Wij hebben er naar toe gewerkt dat de oplossingen die we bedachten acceptabel zouden zijn voor de meeste retailers en verhuurders. Daarbij ging het niet alleen om het toevoegen van bepalingen, maar ook om het weghalen van overbodige teksten.’

De uitkomsten van deze onderhandelingen werden vervolgens aan de werkgroep gepresenteerd. Met de feedback werd



Tomas Steenmetser van Lexence  
advocaten & notarissen en  
Anneloes de Fouw van Bricks  
advocaten

*Hoe meer partijen zich ergens over buigen, hoe gecompliceerder het wordt. Maar het is toch gelukt*

weer doorgeëxerceerd en ontstond er na een aantal onderhandelingsrondes en nog wat allerlaatste aanpassingen een finaal voorstel. Tomas Steenmetser geeft toe dat er daarbij natuurlijk compromissen gemaakt zijn. 'Maar dat komt voort omdat wij oplossingsgericht aan het werk gegaan zijn en ook alle partijen de wil hadden om hier uit te komen.'

De rede heeft gezegevierd? 'Het gezond verstand heeft gezegevierd,' zegt Anneloes de Fouw. 'Advocaten worden wel eens exponenten van moeilijk doen genoemd, maar wij hadden als doel om ervoor te zorgen dat de in de werkgroep betrokken partijen tot elkaar zouden komen. Dat is gelukt met als resultaat dat de punten uit het advies van de werkgroep voor een groot deel door de ROZ zijn overgenomen.'

**WAT MAAKT HET 2012-MODEL BIJZONDER?** Anneloes de Fouw: 'Met het 2012-model is vooral meer transparantie ingebracht. Natuurlijk, uiteindelijk komt elk contract neer op goed onderhandelen en dat blijft. Maar het gaat ook om de keuzes die je hebt. Die zijn nu duidelijk aangegeven, bijvoorbeeld ten aanzien van verlengingsperiodes, bedrijfsruimte versus winkelruimte, enzovoort.'

'De wijzigingen beslaan grofweg twee onderdelen,' zegt Tomas Steenmetser. 'De transparantie en de overeenkomst op juridisch-technisch vlak. Het gaat dan bij dit laatste met name om wijzigingen in de algemene bepalingen. Het grote winstpunt is denk ik gelegen in het feit dat er harder nagedacht moet worden bij het opstellen van het contract. Dat is echt een groot verschil met voorgaande modellen.'

Bijzonder is ook dat verschillende belangenorganisaties naar het voorstel hebben gekeken. Ook daarmee werd een stuk draagvlak gecreëerd. Er ligt nu een modelcontract waar veel partijen zich voor een groot deel in kunnen vinden. De scherpe kantjes zijn er af. Anneloes de Fouw: 'Dat was niet gemakkelijk, want hoe meer partijen zich ergens over buigen, hoe gecompliceerder het wordt. Maar het is toch gelukt.'

**MODEL 2012 EN DE HUURDER** Is het ROZ-modelcontract winkelruimte echt een verbetering voor de huurder? Anneloes de Fouw vindt van wel: 'Er zullen altijd mensen zijn die het nog steeds een verhuurderscontract vinden. Ik werk echter vooral voor huurders en ben van mening dat dit contract een hele verbetering is. Kijk maar naar onderwerpen als de gebrekenregeling, renovatie en ook het verkrijgen van vergunningen en ontheffingen.'

'Ook op het terrein van de wijzigingen van het gehuurde is komt het ROZ 2012 de huurder tegemoet,' vult Tomas Steenmetser aan.

Het ROZ-modelcontract is er niet alleen voor grote marktpartijen, maar ok voor kleine retailers en beleggers. De beide juristen wijzen er echter op dat je natuurlijk wel moet weten wat je contracteerd. Daarbij blijft goed lezen (of laten lezen door deskundigen) usance. Het model 2012 biedt voldoende ingebouwde opties voor 'fine-tuning' om een onderhandeling een geslaagd traject te laten worden. Kunnen advocaten dus nu een stapje terug doen en het model z'n werk laten doen? Tomas Steenmetser: 'Contracten blijven maatwerk. Er blijven zeker nog punten over die speciale aandacht vergen. Bijvoorbeeld duurzaamheid of energieprestatie. De ene partij is daarin nu eenmaal wat verder dan de andere.'

Inmiddels heeft de ROZ op haar site [www.roz.nl](http://www.roz.nl) alleen nog het ROZ-modelcontract Winkelruimte 2012 staan. Iedereen mag dit gebruiken en als het aan Anneloes de Fouw en Tomas Steenmetser ligt, dan is voor 'model 2012' een beter lot weggelegd dan voor 'model 2008', dat slechts vijf jaar mee mocht gaan. ☞

[WWW.BRICKSADVOCATEN.NL](http://WWW.BRICKSADVOCATEN.NL)  
[WWW.LEXENCE.NL](http://WWW.LEXENCE.NL)