

‘In de huurcontracten is de markt flink opgeschud’

Advocate Anneloes De Fouw is met haar praktijk gespecialiseerd in commercieel vastgoed en dan vooral in winkelvastgoed. Zij heeft heel Nederland als werkterrein en bedient beide zijden van de markt: het grootste deel van de opdrachten komt daarbij van huurders en winkelketens en in wat mindere mate van winkelvastgoedbeleggers. ‘We letten er daarbij goed op dat onze klantenmix dusdanig is dat we geen last hebben van conflict of interest. Dat werkt en we hebben dan ook veel langdurige relaties.’

Waar ligt het accent van de opdrachten op?

We procederen wel heel veel, zo’n 70 procent van de praktijk en daarnaast bestaat het werk uit zo’n 30 procent contractbegeleiding en advieswerk.

Wordt er veel geprocedeerd in onze sector?

Ja, ik vind van wel. In het huurrecht en de zaken die daarover gaan wordt heel veel jurisprudentie geproduceerd. De spelers in deze markt hebben vaak behoefte aan duidelijkheid en kiezen in deze tijd daarom vaak voor een gang naar de rechter. Dat vind ik niet gek, want de belangen zijn natuurlijk vrij groot. Het gaat om veel geld en mensen willen graag bij

In februari bestaat Bricks Advocaten tien jaar. Een goed moment voor SCN om eens een interview te doen met een van de vaste columnisten van dit vakblad. Wat ziet advocate Anneloes De Fouw zoal in haar praktijk voorbijkomen? En in hoeverre is de markt qua huurcontracten aan verandering onderhevig? Kunnen we nog wel even voort met de huidige huurwet?

de rechter bevestigd zien dat ze het juiste standpunt hebben ingenomen of juist niet, zodat men aan bijvoorbeeld een buitenlandse directie kan verklaren waarom iets in Nederland anders werkt dan in een ander land.

Zijn die buitenlandse spelers voor Bricks een factor van belang?

Jazeker en deze bedrijven worden dan geconfronteerd met een wetgeving die heel erg kan verschillen met het land van herkomst. Neem bijvoorbeeld Engeland: daar werkt men met zeer omvangrijke contracten. Meters dik. En als men dan ziet dat wij het hier met elf pagina’s en wat algemene bepalingen doen, dan vindt zo’n buitenlander dat heel bijzonder. Men moet ook wennen aan de manier waarop hier de huurprijzen en de servicekosten tot stand komen. En de huurwet is hier ook

heel anders dan in Engeland, Frankrijk of België. Maar dat is niet onoverkomelijk: de meeste retailers wennen er snel aan. Ofschoon buitenlandse beleggers er soms iets meer moeite mee hebben.

Nog niet zolang geleden was er vanuit de vastgoedeigenaren toch weer een beweging om nog eens naar de huurwet te kijken. Wat is daar de status van?

Dat is eigenlijk geluidloos voorbijgegaan. Er is naar mijn mening ook niet zo heel veel mis met de huidige huurwet. Er zijn natuurlijk een aantal punten die niet zonder goedkeuring van de kantonrechter in het huurcontract opgenomen kunnen worden. En dat is goed. Die goedkeuring wordt overigens in de regel redelijk gemakkelijk verkregen: ik heb er net weer een paar binnen.



.....
‘Omzethuur is tegenwoordig heel normaal. Maar er zijn nog steeds geen standaardcontracten voor’

Voor sommige huurprijswijzigingen kan het wat moeilijker liggen en voor indeplaatsstelling kan je geen goedkeuring vragen, maar daar wordt dan toch wel heel goed door de rechter naar gekeken. In de regel loopt het onder de huidige wetgeving prima.

De Fouw merkt op ook in haar praktijk te merken dat de winkelmarkt de laatste jaren toch flink opgeschud is. Verhuurders zijn blij met een goede huurder die solvabel is en aange-toond heeft over een lange adem te beschikken. Meestal komt men er dan in goed onderling overleg ook wel uit en zo nodig wordt aan de rechter om goedkeuring gevraagd.’

Welke zaken komen nu het meest voor de rechter?

Zaken die over gebreken in het gehuurde gaan komen erg veel voor. Denk aan asbest, lekkages en vloeren die niet volstaan. En wie dat dan moet herstellen en de kosten moet betalen. Daarnaast gaat het regelmatig ook over opzegging van de huur-overeenkomst door de huurder.

Maar ontbinding aangevraagd door de verhuurder komt ook veel voor, bijvoorbeeld omdat een huurder opeens een heel ander assortiment in zijn winkel is gaan voeren dan afgesproken. Dat vindt een verhuurder meestal geen goed idee. En ook een huurprijswijziging en de manier waarop men die aanvliegt levert nogal wat zaken en jurisprudentie op. Dan gaat het over wat er wel of niet in een huurprijsvergelijking meegenomen mag worden, wat er gecorrigeerd moet worden, enzovoorts.

Dit zijn denk ik wel de meest voorkomende topics. Niet zo heel lang geleden hoorde daar ook nog bij de opzegging wegens idsingend eigen

gebruik' door de verhuurder, maar dat is wel wat minder geworden. Bovendien kijken rechters hierbij tegenwoordig heel goed naar de onderbouwing van de verhuurder. Is deze echt wel van plan iets te gaan wijzigen en hoe dan? Maar, het blijft nog wel steeds een gevaarlijke opzeggingsmogelijkheid richting huurders.

En hoe zit het met omzethuur en huurcontracten?

Dat is momenteel erg populair. We komen dit meer en meer tegen. De laatste tijd eigenlijk alleen maar, zeker bij grotere ketens. Dan gaat het er vooral over hoe je gaat bepalen wat de omzet is. En natuurlijk over hoe online omzet aan een winkel toegeerekend moet worden.

Daar zijn nog geen standaardcontracten voor en ik verwacht ook niet dat die er snel zullen komen. Het is een lastige discussie, die wellicht zelfs op Europees niveau tussen de verschillende directies aan de zijde van huurder en verhuurder uitgesproken zal worden. Het levert in elk geval flinke tegenstellingen op.

Bij omzethuur was het vrij gangbaar om een basishuur van 90 procent en een omzetcomponent van 10 procent af te spreken. Hoe is dat nu?

Dat komt nog steeds voor, maar ook honderd procent omzethuur zien we tegenwoordig veel. Het heeft te maken met de onzekerheid die toch nog steeds boven de markt hangt, met de grillige en onvoorspelbare consument.

Maar dit geeft ook onzekerheid aan de zijde van de verhuurder. Hoe gaat die hiermee om?

Ik zie verschillende oplossingen voorbijkomen: na een paar jaar kan men gaan werken met een voorschothuur, of toch een basiscomponent toevoegen. Maar in het huidige klimaat is die 100% omzethuur in elk geval voor de retailer nog zo gek niet.

U ziet in huurcontracten de bekende 5+5 jaar steeds minder, toch?

Ja, ook een gevolg van de veranderende tijd. Er zijn heel veel kleinere huurders die een termijn korter dan twee jaar afspreken. Dan eindigt de overeenkomst van rechtswege. Soms wordt dan een jaar verlenging afgesproken (waarvoor goedkeuring van de kantonrechter nodig is). En er zijn heel veel partijen die wel een lange huurtermijn overeen willen komen, maar met regelmatig een break, een moment waarop men van het huurcontract af kan. Ik heb zelfs een buitenlandse partij meegemaakt die zo'n break om het jaar wenste.

Wat shopping zelf betreft bent u zelf een echte fan van het nabij het kantoor gelegen winkelcentrum Gelderlandplein.

Een prachtig voorbeeld van hoe je je qua concept op een specifieke doelgroep kunt richten. En dat zien we nog te weinig, ook op winkelniveau. Maar er wordt ook nog onvoldoende gekeken naar hoe techniek de retail kan ondersteunen.

Met SSM ben ik eerder dit jaar bij Google in Ierland op bezoek geweest. Er komt qua techniek nog heel veel op ons af, maar als we niet oppassen raken we daar in Europa hopeloos in achterop.

Een andere kans is dat retailers zich meer op bepaalde niches gaan richten, zoals bijvoorbeeld de ouderenmarkt. In feite ben ik met Bricks ook in zo'n niche gaan zitten. Dat kan heel goed, maar een voorwaarde is dan wel – zowel in de retail als in de advocatuur – dat je alles van die niche afweet. Dan lever je een toegevoegde waarde.' ←