

Huurprijs winkel koppelen aan omzet

Bij tegenvallende klantbestedingen moeten huurder en verhuurder nadelige gevolgen delen

Jan Dop en Ynze Kliphuis

Huurders van winkelruimte moeten hun winkel kunnen sluiten als de exploitatie daarvan structureel onrendabel is. Blijven de verwachte rendementen uit, of is er zelfs sprake van verlies, dan raakt de huurder bekneeld tussen enerzijds de exploitatieplicht uit de huurovereenkomst en anderzijds de onmogelijkheid om die huurovereenkomst tussentijds te beëindigen. In die situatie kan de rechter nu al de huurder of franchiseorganisatie ontslaan van diens exploitatieplicht. Partijen kunnen echter beter de huurprijs gedeeltelijk afhankelijk maken van de omzet.

Veel huurovereenkomsten voor winkelruimte verplichten de huurder daadwerkelijk een winkel te exploiteren in het gehuurde. De huurder — of bij franchise: de franchisenemer — zit dan vijf tot tien jaar, de gebruikelijke looptijd van de huur, aan deze exploitatieplicht vast. Deze plicht volgt ook uit de wettelijke plicht om het gehuurde als goed huurder van een winkel te gebruiken. De verhuurder heeft er namelijk groot belang bij dat het gehuurde daadwerkelijk wordt geëxploiteerd. Leegstand heeft immers een negatief effect op de uitstraling van het pand en het omliggende winkelcentrum. Daardoor kan de beleggingswaarde onder druk komen te staan, met nadelige financiële gevolgen voor de verhuurder.

Toch is de exploitatieplicht — terecht — begrensd. Deze geldt namelijk niet als de exploitatie structureel onrendabel is door externe factoren. Dus zaken waar de huurder geen directe invloed op heeft, zoals gewijzigde loopstromen, de inrichting of exploitatiewijze van het winkelcentrum waarin zijn winkel staat. Voorwaarde is wel dat de huurder kan aantonen dat

hij alles al heeft geprobeerd om exploitatie winstgevend te maken.

Een franchisenemer van New York Pizza was bijvoorbeeld niet verplicht om een restaurant geopend te houden in een slecht be-

Leegstand heeft een negatief effect op de uitstraling van het pand en het omliggende gebied

zocht Amsterdams 'foodcourt'. De franchisenemer leed door lage bezoekersaantallen aanzienlijk verlies, hoewel New York Pizza ruim € 100.000 extra in het pand had geïnvesteerd.

In een recente zaak voor het Haagse gerechtshof was een franchiseorganisatie ook niet verplicht om zelf een winkelpand te exploiteren, nadat zij er ondanks vele pogingen niet in was geslaagd een nieuwe franchisenemer te vinden.

De huurder moet overigens ook

na beëindiging van de exploitatieplicht wel gewoon huurpenningen blijven betalen. Bovendien kan de verhuurder recht hebben op schadevergoeding vanwege leegstand. Het is voor de verlieslijdende huurder dan ook aan te raden een andere huurder of exploitant te zoeken. Een tweede mogelijkheid is in overleg met de verhuurder de resterende huur af te kopen.

Huurders die 'zwaar weer' verwachten, doen er goed aan met de verhuurder een tussentijdse

opzegmogelijkheid af te spreken, bijvoorbeeld wanneer het rendement daalt onder een afgesproken minimum. Maar voor iedereen is de beste optie om de huurprijs te koppelen aan de omzet, zodat tegenvallende inkomsten automatisch leiden tot een huurverlaging. De verhuurder weet zich dan ook in slechte tijden verzekerd van een huurder.

Mr. Jan Dop en mr. Ynze Kliphuis zijn advocaat bij Russell Advocaten te Amsterdam.

