

Van ROZ-modellen naar maatwerk

## Huurrecht wordt steeds belangrijker

**Jan Heikens is advocaat en partner bij De Kempnaer Advocaten. Hij is gespecialiseerd in het huur-recht. In zijn praktijk richt hij zich hoofdzakelijk op bedrijfsruimten. Hij voorspelt een groeiende en beweeglijke huurdersmarkt, met meer onderhandelingen en meer behoefte aan juridische kennis bij zowel aanbieders als afnemers.**

### Onderhandelingsruimte

Jan Heikens: 'Wij treden meestal op voor verhuurders, dus we opereren voornamelijk aan de aanbodzijde. Onze cliënten zijn grote partijen als woningcorporaties, projectontwikkelaars, beleggers en investeringsmaatschappijen. Een van onze grotere opdrachtgevers is ontwikkelaar en beheerder van vastgoed in stationsgebieden. Het is nog niet onder alle verhuurders een vaste gewoonte om bij het afsluiten van een contract een externe jurist in de arm te nemen. Soms is dat omdat ze zelf juristen in huis hebben. Vaak wordt onderschat hoeveel onderhandelingsruimte er nog bestaat binnen standaarden en contracten als de ROZ-modellen. Terwijl je met verstand van zaken en met betrekkelijk simpele ingrepen tot maatwerk kunt komen. Gezien de huidige marktomstandigheden lijkt me dat wel verstandig.'

**'De gangbare modellen zijn lang niet altijd dekkend, bijvoorbeeld op het gebied van de verdeling van aansprakelijkheid bij schade.'**

### Aanpassingen

Volgens Heikens wordt bij vastgoedtransacties te weinig gebruik gemaakt van de kennis en erva-ring van in het huurrecht gespecialiseerde advocaten: 'Er is meer ruimte voor aanpassingen dan velen denken. Stel dat ik voor een huurder zou optreden, dan zou ik in een ROZ-modelcontract heel veel mogelijkheden zien om op bepaalde onderdelen voordeel te behalen voor die huurder. Dat geldt trouwens ook als je het bekijkt vanuit het perspectief van de verhuurder. De gangbare modellen zijn namelijk lang niet altijd dekkend, bijvoorbeeld op het gebied van de verdeling van aansprakelijkheid bij schade. Huurders en verhuurders nemen de ROZ-modellen vaak veel te gemakkelijk letterlijk over, terwijl die nu juist zijn geschreven als uitgangspunt voor onderhandelingen. Wanneer Amerikaanse bedrijven hier vastgoed komen huren, vertrouwen ze er echt niet blindelings op en zijn ze argwanender. Ik pleit voor iets meer van dat Amerikaanse wantrouwen. Daar hoeven de relaties tussen partijen echt niet onder te lijden.'

**'We zien dagelijks reorganisaties bij bedrijven, waardoor men van huurcontracten af wil, ook al verbiedt het ROZ-model om tussen-tijds op te zeggen.'**

### Breukoptie

Het is duidelijk waar het spanningsveld ligt. Verhuurders en (vooral) beleggers hebben belang bij stabiele, lange huurperiodes, terwijl huurders soms mogelijkheden zoeken om er sneller tussenuit te kunnen. 'Neem als voorbeeld een winkelpand,' zegt Heikens. 'De verhuurder wil een vaste huurperiode van 10 à 15 jaar, dat is ook interessant voor beleggers. Maar huurders vragen vaak om kortere periodes. Daar zitten nadelen aan, want bij verhuur in opeenvolgende periodes van bijvoorbeeld vijf jaar kunnen beide partijen al na de eerste periode van vijf jaar om aanpassing van de huurprijs vragen. Bij de huidige markt is niet denkbeeldig dat dit tot een verlaging van de huur-prijs leidt. Dus om te voorkomen dat van die mogelijkheid gebruik wordt gemaakt, kan de verhuurder er belang bij hebben dat de winkelruimte voor een langere vaste periode wordt verhuurd. Aan de andere kant begrijp ik best dat huurders zeggen: ik kan niet overzien hoe het de komende vijftien jaar met mijn zaken zal gaan! De oplossing voor dit soort situaties kan liggen in een zogenaamde breukoptie. Je sluit dan een overeenkomst voor een vaste periode van bijvoorbeeld 15 jaar en je spreekt af dat de huurder steeds na het verstrijken van een bepaalde periode mag opteren voor beëindiging. De huurprijs kan dan niet tussentijds worden aangepast, maar de huurder kan er wel tussenuit als hij het op die locatie toch niet kan bolwerken.'

Uiteraard signaleert Jan Heikens dat er ook een markt aan het ontstaan is voor kortere contracten. 'Als die vraag er is, kan het heel interessant zijn om daar aanbod tegenover te stellen. Misschien kun je kortere looptijden compenseren met iets hogere huurprijzen.'

### Geen jurisprudentie

Onmiskenbaar hebben de recessie en de nasleep daarvan gevolgen voor de huurdersmarkt. Jan Heikens: 'We zien

dagelijks reorganisaties bij bedrijven, waardoor men van huurcontracten af wil, ook al verbiedt het ROZ-model om tussentijds op te zeggen. Vaak wordt een huurder zelfs verplicht om een pand te blijven gebruiken, want verhuurders en beleggers zijn erg beducht voor leegstand. Een ondernemer kan dan natuurlijk zeggen: ik trek de stekker eruit. Dan gaat een werkmootschappij of dochteronderneming failliet en is er geen huurplicht meer. Maar daar zijn grote risico's aan verbonden voor de bestuurders van die vennootschappen; je kunt niet zomaar de zaak laten ploffen.' Waar lopen de onderhandelingen nu doorgaans op uit als de huurder er buiten een faillissement tussenuit wil? Heikens: 'Je kunt je nauwelijks op jurisprudentie baseren, want er zijn op dit gebied maar weinig rechterlijke uitspraken. Er komt wel eens uit dat de huurder een afkoopsom moet betalen van zo'n 70% tot 90% van de huurprijs over de resterende periode, maar dan wel mag vertrekken. Maar het blijft moeilijk, vooral wanneer een pand minder courant is.'



Jan Heikens

**'Er zal meer beweging in de huurprijzen komen en er zal meer over contracten worden onderhandeld. Hopelijk zal men er ook vaker specialisten op het gebied van huurrecht bij halen.'**

### Varianten

'Partijen kunnen ook de mogelijkheid inbouwen dat ze samen het risico dragen. Daarbij stel je de afkoopsom afhankelijk van het tempo waarin de verhuurder een nieuwe huurder vindt. Voor de huurder heeft dat als nadeel dat hij niet weet waar hij aan toe is, maar hij kan wel nieuwe gegadigden voor een pand aandragen. En dan kennen we nog een subvariant: de huurder koopt af voor 90%, maar wanneer er voortijdig een andere huurder opduikt, dan gaat er iets vanaf. De hoogte van dat aftrekbare bedrag hangt natuurlijk af van de nieuwe huurprijs. Bij een dergelijke constructie kan men – zo adviseer ik soms – de afkoopsom enige tijd in depot houden.'

Problemen met wegtrekkende huurders doen zich uiteraard vaker voor op bedrijfslocaties die toch al onder druk staan. Heikens erkent dat er wat dat betreft 'probleemgebieden' in de regio Arnhem zijn: 'Bedrijven onttrekken bijvoorbeeld nevenvestigingen aan mindere locaties en concentreren zich op hun hoofdvesting. Daardoor kunnen bedrijfsterreinen verloederen. Op alle betrokken par-tijen, zoals de gemeente, rust een grote verantwoordelijkheid dergelijke ontwikkelingen voor te zijn.'

**'De recessie heeft wel geleid tot stagnatie in de bouw, maar die zal niet eeuwig duren.'**

### Geen stilstand

Jan Heikens denkt dat de huurdersmarkt de komende jaren nog zal groeien, mede onder invloed van de recessie. 'Er zal meer beweging in de huurprijzen komen en er zal meer over contracten worden onderhandeld. Hopelijk zal men er ook vaker specialisten op het gebied van huurrecht bij halen. Wordt een contract ook in juridische zin goed uitonderhandeld, dan kunnen daar voor beide partijen voordelen uit voortvloeien.'

In het huidige economische klimaat zal minder nieuw te verhuren commercieel en bedrijfsmatig vastgoed gecreëerd worden. Maar ook daar biedt maatwerk de oplossing. Toch gelooft Heikens niet in volledige stilstand: 'De recessie heeft wel geleid tot stagnatie in de bouw, maar die zal niet eeuwig duren. Hier en daar zien we al weer tekenen van herstel. Bovendien kunnen ze in sommige sectoren echt niet stil blijven zitten. Neem de zorgsector, daar moet in de toekomst voor gebouwd worden.'