

De juridische relatie tussen huurder en vastgoedeigenaar en de impact op het winkellandschap

Daniel Strumphler

Rijksuniversiteit Groningen

Juni 2018

SAMENVATTING - In deze studie is onderzoek gedaan naar de relatie tussen het Nederlandse huurrecht voor bedrijfsruimte en de retaildiversiteit. Aanleiding voor het onderzoek is de toenemende kritiek op het huurrecht van beleggers en de mislukte onderhandelingen tussen belangenbehartigers van beide sectoren. Het onderzoek schetst een uitgebreid beeld van de conceptuele relatie tussen het huurrecht en retaildiversiteit en geeft antwoord op de vraag in hoeverre flexibilisering van het Nederlandse huurrecht zal leiden tot meer dynamiek en diversiteit in het winkellandschap.

In dit onderzoek is gebruik gemaakt van het gedeeltelijk-gestructureerde interview. Uit het empirische onderzoek onder vijftien voor de sector relevante actoren is naar voren gekomen dat het huurrecht voor bedrijfsruimte hoogstwaarschijnlijk matigend werkt op de dynamiek (doorstroom) in de retailmarkt. Op de vraag in hoeverre een toename van dynamiek door middel van flexibilisering van het huurrecht bevorderlijk werkt voor de retaildiversiteit blijkt het antwoord tweeledig. Enerzijds brengt meer dynamiek vernieuwing met zich mee, wat het winkellandschap levendig en divers houdt. Anderzijds kan worden gesteld dat een grotere dynamiek ook tot gevolg kan hebben dat meer filiaalbedrijven hun intrede doen wat een negatieve invloed heeft op de diversiteit van het winkellandschap.

Het eindresultaat van deze scriptie omvat enkele hypothesen die zouden kunnen dienen als handvat voor vervolgonderzoek. Daarnaast verschaft dit onderzoek beleidsmakers inzicht in de problematiek omtrent het huurrecht.

Trefwoorden: *Huurrecht, retaildiversiteit, winkellandschap, retaildynamiek*

COLOFON

Titel	De juridische relatie tussen huurder en vastgoedeigenaar en de impact op het winkellandschap
Versie	Masterscriptie versie juni 1, 2018
Auteur	Daniel Strumphler
Studentnummer	S3134253
E-mail	d.strumphler@student.rug.nl daniel.strumphler@outlook.com
Begeleider	prof. dr. ir. A.J. (Arno) van der Vlist
2 ^e lezer	dr. M. (Mark) van Duijn
Aantal woorden	19.800 excl. bijlagen

Voorwoord

Beste lezer,

Voor u ligt mijn afstudeerscriptie *‘De juridische relatie tussen huurder en vastgoedeigenaar en de impact op het winkellandschap’*. Dit onderzoek vormt het slotstuk van de master Real Estate Studies te Groningen, en tevens het einde van mijn studententijd.

In deze thesis is het uitgevoerde onderzoek beschreven. Op kwalitatieve wijze heb ik getracht een beeld te schetsen van de invloed van het huurrecht voor bedrijfsruimten op de diversiteit van het winkellandschap. Aan de hand van literatuuronderzoek en gesprekken met beleggers, retailers, vastgoedadviseurs en advocaten is een genuanceerd eindoordeel gegeven. Het eindresultaat van deze scriptie zou kunnen dienen als handvat voor vervolgonderzoek. Daarnaast verschaft dit onderzoek beleidsmakers inzicht in de problematiek omtrent het huurrecht.

Op deze plek zou ik graag een aantal personen willen bedanken voor hun bijdrage aan de totstandkoming van mijn scriptie. Vanzelfsprekend wil ik eenieder bedanken die de tijd heeft genomen om met mij in gesprek te gaan. Alle actoren die ik gesproken heb waren zeer betrokken en enthousiast. Bovendien zou ik mijn scriptiebegeleider *prof. dr. ir. Arno van der Vlist* graag bedanken voor zijn bevlogen begeleiding. Daaropvolgend bedank ik graag *Sasja Albersen* van PropertyNL voor de kopjes koffie en constructieve gesprekken omtrent mijn scriptie en verdere carrière. Last but not least gaat mijn dank uit naar mijn moeder *Ellen Hooijen* en mijn lieve vriendin *Else Reedijk* voor hun redactionele kanttekeningen en onverminderde steun gedurende het schrijven van mijn scriptie.

Ik wens u veel leesplezier. Mocht het lezen van het onderzoek vragen opwekken of bent u geïnteresseerd in achterliggende onderzoeksdata dan kunt u contact opnemen via daniel.strumphler@outlook.com.

Daniel Strumphler

Utrecht, april 2018



Inhoudsopgave

Voorwoord	I
Begrippenlijst	III
Lijst van gebruikte afkortingen.....	IV
1 Introductie	1
1.1 Aanleiding	1
1.2 Literatuurbespreking	2
1.3 Probleemstelling	2
1.4 Afbakening	3
1.5 Leeswijzer	4
2 Theoretisch kader – retaildiversiteit	5
2.1 Ruimtelijke spreiding retail.....	5
2.2 Tenant mix.....	7
2.3 De invloed van het huurcontract op retaildiversiteit	8
2.4 Conceptueel model retaildiversiteit	9
3 Context	10
3.1 Het Nederlandse winkellandschap	10
3.2 Wetgeving bedrijfs- en winkelruimten	20
4 Methoden	24
4.1 Onderzoeksstrategie	24
4.2 Onderzoeksmodel: kwalitatieve survey.....	25
4.3 Betrouwbaarheid en validiteit van het onderzoek.....	28
5 Resultaten	30
5.1 Marktpercepties omtrent functioneren huurrecht	30
5.2 Gevolgen van flexibilisering huurrecht op het winkellandschap	39
5.3 Synthese - De relatie tussen het huurrecht en retaildiversiteit	43
6 Conclusie, discussie en aanbevelingen	48
6.1 Beantwoording hoofdvraag.....	48
6.2 Theoretische en methodologische discussie	49
6.3 Vervolgonderzoek	51
Literatuurlijst	52
Wetgeving en parlementaire stukken	54
Jurisprudentieregister	54
Bijlagen	55
I. Interviewvragen retailers.....	55
II. Interviewvragen beleggers	60
III. Interview transcripten	65

Begrippenlijst

Aanvangsdiversiteit:	De diversiteit van retailers welke bij opening van een winkelgebied/ centrum aanwezig is.
Branchering:	Het type retailer op basis van de SBI-indeling die aanwezig is in een specifiek winkelgebied
Dynamische diversiteit	Diversiteit van de tenant mix door de tijd heen op een specifieke locatie
Dwingend recht	Rechtsregels waar partijen niet van mogen afwijken, op straffe van nietigheid/vernietigbaarheid.
Filialiseringsgraad	Het aandeel landelijk- of mondiaal opererende retailers (ketens/filiaalbedrijven).
Indeplaatsstelling	De omstandigheid waarbij een persoon aan wie een bedrijf wordt overgedragen ook de huurder wordt van de bedrijfsruimte.
Retailer	Winkelier of winkelketen
Retaildiversiteit:	De diversiteit aan retailers welke het resultaat is van een bepaalde branchering en de formulering van winkelruimte.
Semi-dwingend recht	Tussenvorm tussen dwingend recht en regelend recht. Partijen hebben binnen de door de wet gestelde grenzen vrijheid zelf een regeling te treffen.
Statische diversiteit:	De diversiteit van de tenant mix op een specifiek moment en locatie
Tenant mix:	De mix van huurders welke ontstaat na invulling van verschillende winkelruimtes in een winkelgebied (centrum). Binnen de tenant mix spelen branchering en de filialiseringsgraad een rol.
Verzorgingsgebied	Een gebied of straal rondom een retail-voorziening waarin consumenten bereid zijn zich naar de voorziening te begeven.

Lijst van gebruikte afkortingen

Art(t).	Artikel(en)
BW	Burgerlijk Wetboek
Ktr.	Kantonrechter
IVBN	Vereniging van institutionele beleggers in vastgoed, Nederland
Stb.	Staatsblad

Lijst van figuren en tabellen

Figuur 2.1	Hiërarchische verhouding winkelgebieden.....	6
Figuur 2.2	Hotelling's ruimtelijke concurrentie theorie.....	6
Figuur 2.3	Bid-rentmodel van Alonso (1964).....	7
Figuur 2.4	Conceptueel model.....	9
Figuur 3.1	Totaal WVO/ VKP 2004 - 2018.....	12
Figuur 3.2	Aantal vierkante meter retail per capita 2004 - 2017.....	13
Figuur 3.3	Verdeling totale branchering in VKP & WVO 2004 - 2017.....	15
Figuur 3.4	Filialiseringsgraad door de jaren heen.....	15
Figuur 3.5	Filialiseringsgraad per type hoofdbranche.....	16
Figuur 3.6	Ontwikkeling nationale/internationale moderetailers.....	16
Figuur 3.7	Huurprijzen per m2 van 2007 - 2017.....	17
Figuur 3.8	Totaal investeringsvolume in direct retailvastgoed.....	18
Figuur 4.1	Empirische onderzoekscyclus.....	24
Figuur 4.2	Systematische selectie respondenten beleggers & retailer.....	26
Figuur 5.1	Type huurcontract gebruikt door respondenten.....	32
Figuur 5.2	Percepties respondenten omtrent huurtermijn.....	34
Figuur 5.3	Percepties respondenten omtrent opzeggingsgronden.....	37
Figuur 5.4	Mogelijke gevolgen flexibilisering huurrecht - schematisch weergegeven.....	47
Tabel 3.1	Typering winkelgebieden Nederland.....	11
Tabel 3.2	Aantal winkels/WVO per type winkelgebied in Nederland (november 2017) ...	12
Tabel 3.3	Branchering per type winkelgebied in VKP (november 2017).....	14
Tabel 3.4	Branchering per type centraal winkelgebied in VKP (november 2017).....	14
Tabel 3.5	Branchering per type winkelgebied in WVO (november 2017).....	14
Tabel 3.6	Branchering per type centraal winkelgebied in WVO (november 2017).....	14
Tabel 3.7	Top 10 retailers naar aantal verkooppunten.....	17
Tabel 3.8	Nederlandse vastgoedbelegger met een substantiële retail vastgoedportefeuille.	18
Tabel 3.9	Typologie winkelgebieden.....	19
Tabel 3.10	Huurrecht door de jaren heen (1950 - heden).....	20
Tabel 4.1	Geselecteerde respondenten.....	27
Tabel 5.1:	Gevolgen flexibilisering huurrecht.....	42

1 Introductie

1.1 Aanleiding

De Nederlandse retailmarkt kent roerige tijden. De opkomst van de e-commerce, verscheidende economische crisissen en de toenemende leegstand, hebben ertoe geleid dat het winkellandschap steeds verder divergeert. Dit heeft geresulteerd in een kleine, sterke kern en een grote groep aan matige, onaantrekkelijke winkelgebieden (DTNP, 2012). Onder druk van het divergerende winkellandschap begint onder verschillende partijen het besef te ontstaan dat er iets moet veranderen. Naast de introductie van nieuwe retailformules, concepten en verdienmodellen, is het volgens beleggers van groot belang dat kritisch wordt nagedacht over de juridische relatie tussen retailer en vastgoedeigenaar (Wijntuin & Beij, 2014).

“Het huurrecht voor winkelpanden moet worden versoepeld omdat het retaillandschap is veranderd door de crisis en de komst van internet.” (Frank van Blokland IVBN, 2014 in Financieel Dagblad)

De werking van de wetgeving voor bedrijfs- en winkelruimte is binnen de beroepsgroep niet onomstreden. Kritiek op het huurrecht is aan de orde van de dag. Belangenbehartigers als het IVBN en Het Vastgoedbelang nemen een duidelijk standpunt in en stellen dat de algemeen geldende huurwetgeving herzien dient te worden. Volgens hen zou de huurwetgeving de afgelopen vijftig jaar niet substantieel gewijzigd zijn, terwijl de ontwikkelingen in de retailmarkt niet hebben stilgestaan. Flexibilisering van het huurrecht, in de vorm van minder beschermende bepalingen in het voordeel van de huurder, zou mogelijk uitkomst bieden. Dit zou de innovatie, het ondernemerschap en de diversiteit van het winkelgebied ten goede komen. Bovendien zou de flexibilisering van het huurrecht het winkelgebied levendig houden en aantrekkelijker maken. Kortom, in de ogen van de belangenbehartigers van vastgoedeigenaren is deze flexibilisering noodzakelijk voor een gezond retailklimaat. Toch ziet lang niet iedereen de flexibilisering van het huurrecht als dé oplossing. Detailhandel Nederland is van mening dat de huidige huurwetgeving uitstekend functioneert. Volgens hen biedt de wetgeving voldoende ruimte voor maatwerk en flexibiliteit.

De IVBN en Detailhandel Nederland staan in deze kwestie dus lijnrecht tegenover elkaar. Dit meningsverschil kwam goed tot uiting in de gezamenlijke dialoog, gevoerd in het kader van de Retailagenda. Deze dialoog had als doel om gezamenlijk tot een algemeen geldend convenant te komen. Na een dialoog van ruim twee jaar zijn beide vertegenwoordigers er niet in geslaagd om tot een consensus te komen. Op 20 januari 2017 zijn de gesprekken gestaakt.

Door de conflicterende meningen is het onduidelijk of, en in hoeverre, flexibilisering van het huurrecht tot meer diversiteit¹ in het Nederlandse retaillandschap leidt. In deze thesis wordt de juridische (inter)relatie tussen huurder en verhuurder en de mogelijke invloed op de dynamische diversiteit van het winkellandschap onderzocht².

1.2 Literatuurbespreking

Uit onderzoek van Kirkup & Rafiq (1994) blijkt dat diversificatie binnen een winkelgebied positieve effecten heeft op het functioneren van dit gebied. In de ogen van de consument hangt retaildiversiteit samen met de aantrekkelijkheid van een (winkel)gebied. Uit onderzoek van Anikeef (1996) is verder gebleken dat een grote diversiteit aan retailers consumenten ertoe kan overhalen om voor een specifiek winkelgebied te kiezen.

Ook de retailer heeft baat bij een gediversifieerd winkellandschap. Volgens Brueckner (1993) kunnen retailers voordeel hebben van andere retailers in de directe omgeving. Ervan uitgaande dat iedere retailer een specifieke externaliteit met zich meebrengt, werken bepaalde combinaties van retailers versterkend op de aantrekkelijkheid van een winkelgebied. Ook is uit onderzoek van Himschoot (2014) gebleken dat consumenten simpelweg meer besteden wanneer zij zich binnen een gebied op hun gemak voelen. Dit betekent dat zowel de branchering en formules als de situering van formules van grote invloed zijn op het gevoel van de consument. Om winkelgebieden in de toekomst aantrekkelijk te houden is het cruciaal dat de invulling van gebieden dynamisch meebeweegt met de behoefte van de consument (Nozeman et al, 2012).

Idealiter wordt de invulling van het winkellandschap evenredig aangepast aan de veranderende vraag vanuit de consument. In de praktijk zijn vastgoedeigenaren logischerwijs aan verschillende restricties gebonden. Een voorbeeld hiervan zijn restricties die van overheidswege worden opgelegd, zoals de beperkende werking van het bestemmingsplan. Volgens Kinderman (2012) is ook de invloed van het huurrecht op de adaptie van het winkellandschap groot. De duur van het huurcontract heeft namelijk direct invloed op de doorstroming op de markt (dynamische diversiteit). Ten slotte zouden verschillende andere bepalingen, zoals de indeplaatsstelling en de nadere huurprijsbepaling, mogelijk van invloed kunnen zijn op de dynamiek van de markt. In de literatuur ontbreekt het aan vervolgonderzoek naar de relatie tussen retaildiversiteit en het huurrecht.

1.3 Probleemstelling

Op grond van een verkennende literatuurstudie blijkt dat er weinig kennis bestaat over de interrelatie tussen de (Nederlandse) huurwetgeving en de retaildiversiteit. Om inzicht te krijgen in de mogelijke interrelatie is de volgende hoofdvraag geformuleerd:

¹ De diversiteit aan retailers die het resultaat is van een bepaalde branchering en de formulering van winkelruimte.

² In dit onderzoek staat diversiteit gelijk aan aantrekkelijkheid (IVBN, 2012)

In hoeverre kan flexibilisering van het Nederlandse huurrecht in de zin van art. 7:290 e.v. BW leiden tot meer dynamiek, en meer diversiteit in het Nederlandse retaillandschap?

De hoofdvraag zal worden beantwoord aan de hand van drie ondersteunende deelvragen, deze luiden als volgt:

1. *Wat zijn de determinanten voor diversiteit tussen en binnen winkelagglomeraties?*
Door middel van literatuuronderzoek zal vanuit economisch-geografische invalshoek op theoretische wijze een beeld worden geschetst van hoe een retaillandschap ontstaat. Tot slot wordt beschreven hoe deze diversiteit tot stand komt.
2. *Op welke wijze is het Nederlandse winkellandschap opgebouwd en hoe steekt het Nederlandse huurrecht voor bedrijfsruimte in elkaar?*
Om iets te kunnen zeggen over de invloed van de huurwetgeving op het Nederlandse winkellandschap is het van belang het huidige winkellandschap en het ontstaan hiervan te duiden. Met deelvraag twee wordt ingegaan op hoe het Nederlandse winkellandschap eruitziet en hoe het zich door de jaren heen heeft ontwikkeld. Daarnaast wordt ingegaan op het huurrecht, op welke manier heeft het zich ontwikkeld en welke rol speelt het huurrecht binnen het Nederlandse winkellandschap.
3. *In hoeverre bestaat er een conceptuele relatie tussen het huurrecht en retaildiversiteit?*
Met deelvraag drie wordt ten slotte ingegaan op de relatie tussen het winkelaanbod (diversiteit) en de huurwetgeving. Met behulp van kwalitatieve methoden, meer specifiek met behulp van gedeeltelijk-gestructureerde diepte-interviews, wordt een selectie van belanghebbenden in de sector geïnterviewd. Het doel is te achterhalen in hoeverre het huurrecht invloed heeft op de retaildiversiteit.

1.4 Afbakening

Het onderzoek richt zich volledig op bedrijfsruimten ex art. 7:290 BW. Onder bedrijfsruimte wordt in dezen verstaan: “*Een gebouwde onroerende zaak of gedeelte daarvan, die krachtens overeenkomst van huur en verhuur is bestemd voor de uitoefening van een kleinhandelsbedrijf, van een restaurant- of cafébedrijf, van een afhaal- of besteldienst of van een ambachtsbedrijf, een en ander indien in de verhuurde ruimte een voor het publiek toegankelijk lokaal voor rechtstreekse levering van roerende zaken of voor dienstverlening aanwezig is*” (art. 7:290 lid 2 BW).

Samenvattend blijkt uit artikel 7:290 lid 2 BW dat bedrijfsruimten kunnen worden gelijkgesteld aan winkels en horecagelegenheden. In hoofdstuk drie wordt dieper ingegaan op de verdere verschillen tussen de bedrijfsruimten zoals genoemd in art. 7:290 lid 2 BW en overige bedrijfsruimten zoals genoemd in art. 7:230A BW.

In het onderzoek wordt ingegaan op zowel de winkelcentra, waar veelal één eigenaar actief is, als de winkelstraat, waar meerdere eigenaren actief zijn. Gekozen is om beide type

winkelgebieden mee te nemen omdat op deze manier een vollediger beeld kan worden geschetst van de invloed van het huurrecht op de dynamische diversiteit. Het is goed te vermelden dat in het uiteindelijke empirische deel van het onderzoek een onderscheid zal worden gemaakt tussen de verschillende typen winkelgebieden. Op deze wijze kan worden bekeken in hoeverre de invloed van het huurrecht tussen de verschillende typen winkelgebieden verschilt.

1.5 Leeswijzer

Het onderzoek is opgebouwd aan de hand van de in paragraaf 1.3 gepresenteerde probleemstelling en deelvragen. Hoofdstuk 2 vormt het theoretisch kader waarin de belangrijkste retailtheorieën worden besproken. Daarnaast wordt ingegaan op de determinanten voor retaildiversiteit. Het hoofdstuk wordt afgesloten met de uiteenzetting van het conceptueel model. Hoofdstuk 3 bespreekt de context waarbinnen het onderzoek wordt uitgevoerd. Het Nederlandse retaillandschap wordt beschreven waarbij wordt ingegaan op de historische ontwikkeling, huidige situatie en de actoren die in deze sector werkzaam zijn. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een uitgebreide uiteenzetting van het Nederlandse huurrecht voor bedrijfsruimte. Hoofdstuk 4 vormt de schakel tussen de opgedane kennis uit het theoretisch kader/context en empirie. Het hoofdstuk geeft een toelichting op het conceptueel model en inzicht in de wijze van dataverzameling. Hoofdstuk 5 richt zich vervolgens op de uitwerking van de onderzoeksresultaten en zal zich richten op de conceptuele relatie tussen het huurrecht en de retaildiversiteit. Het onderzoek wordt afgesloten met een concluderend hoofdstuk, waarin wordt ingegaan op de beantwoording van de hoofdvraag. Ook biedt dit hoofdstuk ruimte voor discussie en aanbevelingen.

2 Theoretisch kader – retaildiversiteit

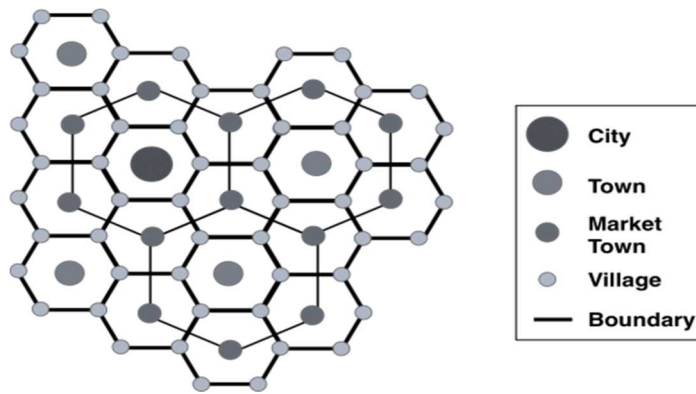
Dit hoofdstuk zet uiteen hoe retaildiversiteit en de tenant mix tot stand komen. Aan de hand van verschillende dimensies wordt het begrip retaildiversiteit ontleed. Allereerst wordt op geografische wijze de ruimtelijke spreiding van retailers besproken. Vervolgens komt de tenant mix in de verschillende typen winkelgebieden aan de orde. Ter afsluiting wordt ingegaan op het huurcontract en de relatie met retaildiversiteit. Het hoofdstuk sluit af met een deelconclusie en het conceptueel model.

2.1 Ruimtelijke spreiding retail

Locatietheorieën

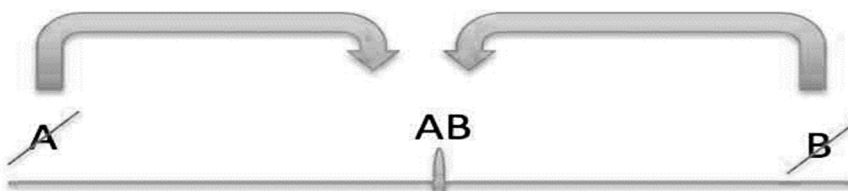
De spreiding van retailers over de ruimte is te verklaren aan de hand van de exogene spreiding van huishoudens over de ruimte. Het is de consument die zijn natuurlijke behoefte aan goederen en diensten wil vervullen. De retailer speelt in op deze behoefte en vestigt zich in de buurt van de consument om zodoende een afzetmarkt voor het aangeboden product te garanderen. Op basis van de ruimtelijke distributie van de consument ontstaat een ruimtelijk patroon van winkelgebieden.

Dit ruimtelijke patroon van winkelgebieden is volgens de Duitse geograaf Walter Christaller te verklaren aan de hand van de centrale plaatsen theorie (1933). De theorie is normatief van aard en gaat uit van enkele sterke assumpties. Zo gaat Christaller uit van een uniforme ruimte, consumenten die volledig zijn geïnformeerd (homo economicus) en consumenten die altijd zullen kiezen voor het dichtstbijzijnde winkelcentrum. Daarnaast stelt Christaller dat retailers opereren in een rationele en winstmaximaliserende markt. Men concurreert niet op basis van het product, maar slechts op de prijs en reiskosten die het kopen van een bepaald product voor de consument met zich meebrengt. Het aantal, de grootte en de locatie van winkelcentra/gebieden zijn afhankelijk van de zogenoemde reikwijdte en drempelwaarde. Toenemende transportkosten zorgen voor een afnemende vraag naarmate de afstand tussen de retailer en de consument toeneemt. De reikwijdte staat gelijk aan de bereidheid van de consument om te reizen voor een specifiek product. Om als retailer te overleven, is daarnaast een zekere drempelwaarde noodzakelijk. Dit houdt in dat om een product rendabel aan te bieden, een minimale vraag naar dat product noodzakelijk is. Het benodigde draagvlak is voor ieder type goed anders. Wanneer de reikwijdte en de drempelwaarde worden gecombineerd, ontstaan verschillende verzorgingsgebieden die ieder van een andere orde zijn. Binnen de verschillende verzorgingsgebieden is het aanbod van type producten dan ook anders. Uit figuur 2.1 blijkt dat het meest centrale winkelgebied (hoogste orde) het grootste verzorgingsgebied heeft. Dit komt door de aanwezigheid van branches met een hoge drempelwaarde (waarvoor de consument derhalve bereid is verder te reizen). De winkelgebieden van een lagere orde, zoals buurtcentra, hebben een kleiner verzorgingsgebied. Het verzorgingsgebied is kleiner vanwege de aanwezigheid van branches met een lage drempelwaarde waar de consument in mindere mate bereid is om een grote afstand af te leggen. Het ruimtelijk patroon dat hieruit volgt, is het functioneel hiërarchisch winkelmodel waar de centrale winkelgebieden omgeven zijn door de winkelgebieden van een lagere orde (Craig et al., 1984).



Figuur 2.1 Hiërarchische verhouding winkelgebieden

Daarnaast kan een ruimtelijk patroon van winkelgebieden ook worden verklaard aan de hand van de *Spatial Competition Theory* van Hotelling (1929). In zijn theorie stelt hij dat een retailer de vestigingslocatie niet alleen bepaalt op basis van het optimale bereik van consumenten. De retailer zou voornamelijk reageren op het vestigingsgedrag van zijn concurrenten. In deze theorie draait het om een vrijemarktsituatie waarbinnen de markt evenredig is verdeeld over twee concurrerende retailers. In de uitgangssituatie zullen beide bedrijven zich in het midden van hun eigen marktgebied vestigen. Om een groter marktgebied veilig te stellen, kan een van de twee retailers besluiten om zich te verplaatsen richting zijn concurrent. Als reactie zal de concurrerende retailer zich ook verplaatsen richting zijn concurrent. Op deze wijze zullen beide retailers zich in de evenwichtssituatie uiteindelijk in elkaars buurt vestigen waardoor een geclusterd ruimtelijke patroon van winkels ontstaat. In de theorie van Hotelling wordt zodoende uitgegaan van directe concurrenten die in elkaars nabijheid gevestigd zijn. Volgens Hotelling zal diversiteit niet van nature ontstaan, omdat directe concurrenten zich altijd naast elkaar zullen vestigen. Hieruit kan worden geconcludeerd dat sturing volgens Hotelling dus noodzakelijk is om diversiteit in het winkelgebied te verkrijgen.

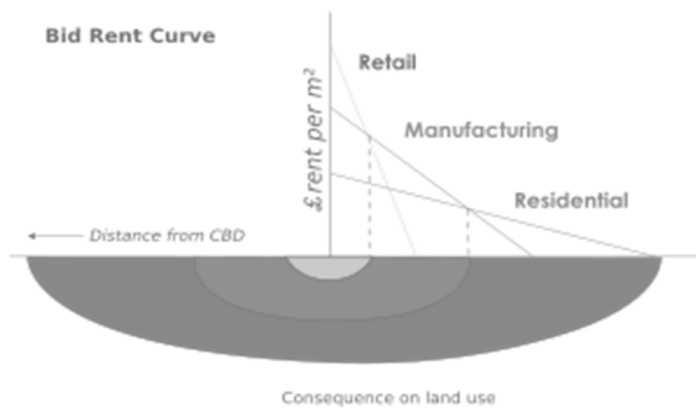


Figuur 2.2 Hotelling's ruimtelijke concurrentie theorie

Ruimtelijk patroon binnenstedelijke gebieden

Christaller (1933) en Hotelling (1929) gaan ervan uit dat retailers zich zonder restricties tegen een vaste huurprijs op iedere plek kunnen vestigen. Bovendien is slechts de totstandkoming van ruimtelijke patronen op regionaal niveau bekeken. Het is Alonso die in 1964 met een theorie specifiek gericht op het ruimtelijke patroon van binnenstedelijke gebieden komt. Volgens Alonso is de ruimtelijke structuur van de stad gebaseerd op de hoogste bid-rent die op een locatie betaald kan worden. De centrale stelling van de theorie is dat de verschillende delen van de stad bezet worden door economische activiteiten die de hoogste prijs willen en kunnen betalen. Volgens de theorie zijn retailers bereid om hogere huurprijzen te betalen als ze in het centrum van de stad gevestigd zijn. Door hogere passantenintensiteiten zullen de opbrengsten hoger zijn waardoor een hogere productiviteit behaald kan worden en zodoende een hogere huurprijs

betaald kan worden. In de praktijk zullen retailers die het best presteren zich vestigen in de hoofdstraten. De meer perifeer gelegen winkelruimten zullen worden bezet door retailers die minder hoge huurprijzen kunnen betalen. Aangezien de vraag naar winkelruimte een direct afgeleide vraag is van de consumentenbehoefte is het logisch te verklaren dat wanneer een locatie onder consumenten populairder is, deze locatie een hogere huuropbrengst genereert. De indeling die op basis van de bid-renttheorie kan worden gemaakt, is de zogenoemde ABC-indeling. Hoe verder men afwijkt van het centrum, hoe lager de vraag naar een locatie wordt en des te lager de theoretische huurprijzen zullen zijn. De genoemde ABC-indeling wordt gecategoriseerd van A1 tot en met C. De A-locaties vormen de toplocaties met de hoogste passantenintensiteit en daarmee ook de hoogste huurprijzen. De C-locaties zijn de minst gunstige locaties en kennen dan ook de laagste huurprijzen binnen de winkelagglomeratie. Met de centrale-plaatsentheorie in het achterhoofd, volgt hieruit dat op de zogenoemde A1-locaties de luxe, niet alledaagse goederen en diensten worden aangeboden. Op de C-locaties zullen de meer alledaagse producten worden aangeboden.



Figuur 2.3 Bid-rentmodel van Alonso (1964)

2.2 Tenant mix

Een winkelgebied bestaat uit een clustering van verschillende huurders uit eenzelfde of complementaire branche met vergelijkbare drempelwaarden (Berman & Evans, 2001). Dus de aanwezigheid van bepaalde branches in de verschillende typen winkelgebieden ligt op basis van het functioneel hiërarchisch winkelmodel in grote mate vast. Huurders kunnen worden ingedeeld volgens verschillende classificaties. Een in de praktijk veelgebruikte indeling is die van Mejia (2000). Hij maakt hierin onderscheid tussen *anchor tenants* en overige huurders. Naast het onderscheid tussen anchor en overige huurders kan ook het onderscheid gemaakt worden tussen filiaalbedrijven en lokale winkels, ook wel de *couleur locale* of *local hero* genoemd.

Het is voor een belegger in mindere mate mogelijk te sturen op de aanwezigheid van bepaalde branches in een winkelgebied. Deze liggen, gebaseerd op het hiërarchisch winkelmodel, immers in grote lijnen vast. Desalniettemin is het wel mogelijk te sturen op de invulling van de formulering binnen het winkelgebied. Het is mogelijk om een mix van huurders te creëren die in de ogen van de belegger de meeste consumenten zal trekken. Deze mix van huurders wordt de tenant mix genoemd (Bruwer, 1997; Downie et al., 2002; Kirkup & Rafiq, 1994). Een gediversifieerde tenant mix leidt tot een aantrekkelijk winkelgebied (Abratt et al., 1985; Anikeef, 1996; Greenspan, 1987; Alexander & Muhlebach, 1989). Daarbij speelt de associatie die de

consument heeft met een bepaalde winkel, een bepaald winkelcentrum of zelfs een bepaalde winkelagglomeratie ook een grote rol bij het kiezen voor een bepaald winkelgebied (Himschoot 2014). Volgens Himschoot (2014) zijn de beweegredenen van consumenten samen te vatten in een model waar culturele, sociale, persoonlijke en psychologische factoren van invloed zijn op de keuzes van een winkelgebied door de consument. Een tenant mix die het juiste gevoel oproept bij de consument is daarom ook belangrijk.

Diversificatie is niet alleen voor de consument van belang. Ook de huurders profiteren wanneer de diversificatie van de tenant mix gebalanceerd is. Volgens Brueckner (1993) kunnen huurders binnen de winkelagglomeratie voordelen behalen uit de aanwezigheid van andere huurders in de directe omgeving. Zo profiteren de kleine lokale huurders van de passantenintensiteit gegenereerd door de anchor tenant, en gedijt de anchor tenant op een grote diversiteit van kleinere, (lokale)huurders in de directe nabijheid (Benjamin, et al., 1992; Brueckner 1993; Gatzlaff, et al., 1994; Miceli, et al., 1998; Pashigian & Gould 1998; Wakefield and Baker 1998).

Onder vastgoedeigenaren is het besef aanwezig dat een gediversifieerde tenant mix van groot belang is voor de aantrekkelijkheid van het winkelgebied. Volgens Smith, Garbarino & Martini (1992) blijkt dat 61% van de beleggers het belang van huurdersdiversificatie erkent en hier actief op probeert te sturen. Het sturen op een gediversifieerde tenant mix is echter een ingewikkelde kwestie. Dit komt doordat er oneindig veel combinaties van huurders mogelijk zijn. Tevens veranderen de consumentenbehoefte en marktcondities voortdurend. Hieruit blijkt dat de tenant mix niet statisch is. Op basis van veranderingen in de markt en in consumentenbehoefte is het winkelaanbod voortdurend aan te passen, zij het dat deze aanpassing altijd met vertraging zal plaatsvinden (Grenadier, 1995). Het is van belang dat een belegger binnen de tenant mix een balans vindt tussen verschillende typen formules binnen een bepaalde branchering, met als doel eentonigheid te voorkomen en aantrekkelijk te blijven voor de consument (Grenadier, 1995).

2.3 De invloed van het huurcontract op retaildiversiteit

Bij een nieuw te ontwikkelen winkelcentrum waar slechts één eigenaar actief is, is een diversiteit die voldoet aan de verwachtingen van de consument relatief makkelijk te behalen. Het is mogelijk om op basis van marktonderzoek en expertise van de belegger een zekere optimale aanvangsdiversiteit te verkrijgen, in overeenstemming met de wensen en gedragingen van de consument op dat moment. Zoals eerder besproken, hebben de economische conjunctuur en de constant veranderende consumentenbehoefte invloed op het functioneren van een winkelgebied. Om het winkelgebied voor de consument ook aantrekkelijk te houden, is het derhalve van belang om de aanvangsdiversiteit (statische diversiteit)³ naar gelang de veranderingen in de wensen van de consument te blijven aanpassen (Kirkup & Rafiq, 1994).

Deze aanpassing van de tenant mix wordt in dit onderzoek als ‘dynamische diversiteit’⁴ aangeduid. Dynamische diversiteit is niet altijd te realiseren. Hiervoor is een aantal oorzaken te noemen. Vanwege een zekere inflexibiliteit is het onmogelijk om veranderende marktcondities bij te houden (Kirkup & Rafiq, 1994). Die inflexibiliteit van de markt kan worden herleid naar

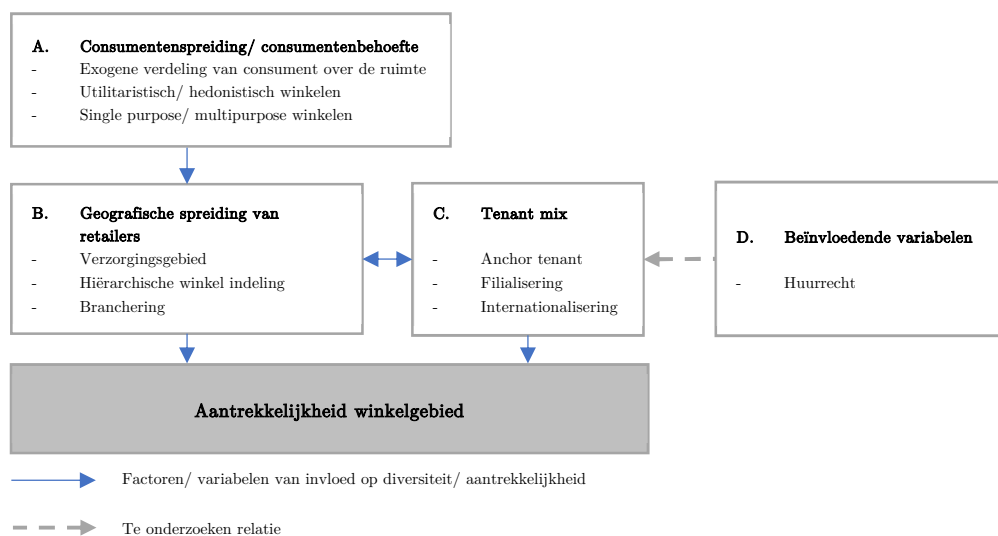
³ *Statische diversiteit*: de samenstelling van de tenant mix op een locatie op een specifiek moment in de tijd

⁴ *Dynamische diversiteit*: de veranderingen in de samenstelling van de tenant mix op een locatie door de tijd heen

verschillende marktregulaties, zoals bijvoorbeeld het bestemmingsplan. Daarnaast wordt volgens Kinderman (2012) de flexibiliteit van de markt ook ingeperkt door de invloed van het huurrecht. Het is de duur van de juridische verbintenis tussen huurder en eigenaar die bepalend is voor de snelheid waarmee veranderingen in de samenstelling van de tenant mix worden doorgevoerd. Kinderman (2012) stelt dat de contractduur van bepalende invloed is op de dynamiek van de markt vanwege het feit dat er gedurende de duur van een overeenkomst geen mogelijkheid is om te sturen op de invulling van het vastgoed. Het is echter niet duidelijk of het huurrecht daadwerkelijk een bepalende factor is voor de retaildiversiteit.

2.4 Conceptueel model retaildiversiteit

Uit het literatuuronderzoek is naar voren gekomen dat een geografisch systeem van winkelagglomeraties ontstaat op basis van de verdeling van huishoudens over de ruimte en de natuurlijke consumentenbehoefte. Zoals in het conceptueel model weergegeven is, is het de consumentenspreiding en de consumentenbehoefte (figuur 2.4, A) die leiden tot een zekere geografische spreiding van retailers. De verschillende winkelgebieden kunnen worden ingedeeld naar verzorgingsgebied en branchering wat uiteindelijk leidt tot het functioneel hiërarchisch winkelmodel (figuur 2.4, B). De uiteindelijke diversiteit van het winkellandschap is afhankelijk van de invulling van winkelruimte (formulering) binnen deze branchering. De samenstelling van retailers is de zogenaamde ‘tenant mix’ (figuur 2.4, C). Duidelijk is geworden welke determinanten van invloed zijn op retaildiversiteit. Daarnaast is uiteengezet op welke wijze de diversiteit ontstaat. Uit het literatuuronderzoek is naar voren gekomen dat het voor het voortbestaan van een winkelgebied belangrijk is om het winkellandschap mee te laten veranderen met de consumentenbehoefte. Gebleken is dat verschillende variabelen direct of indirect invloed hebben op de snelheid waarmee veranderingen kunnen worden doorgevoerd. Het huurcontract (en daarmee het huurrecht) zou in zekere mate invloed hebben op de dynamische retaildiversiteit. Het is echter onduidelijk in welke mate. Aangezien slechts door één onderzoeker (Kinderman, 2012) deze relatie is gehypothetiseerd wordt in dit onderzoek op basis van kwalitatieve methode verder onderzoek gedaan naar de beïnvloedende variabele ‘huurrecht’ (figuur 2.4, D) op de retaildiversiteit.



Figuur 2.4 Conceptueel model

3 Context

Dit hoofdstuk vormt de basis voor het empirische gedeelte van het onderzoek naar de (inter)relatie tussen het huurrecht en de dynamische retaildiversiteit. Allereerst wordt een schets van het Nederlandse retaillandschap gegeven. Er wordt ingegaan op de historische ontwikkeling, huidige situatie en de actoren die werkzaam zijn binnen het Nederlandse retaillandschap. Om een beeld te krijgen van het huurrecht wordt in paragraaf 3.2 uitgebreid ingegaan op de historie, doelstelling en de werking van het huurrecht. Dit contextuele hoofdstuk dient als basis voor de selectie van respondenten voor het empirische gedeelte van het onderzoek.

3.1 Het Nederlandse winkellandschap

Historische ontwikkeling Nederlands winkellandschap

De markt, het centrale plein van een stad of dorp, is eeuwenlang de plaats geweest waar handel werd gedreven. Fysieke winkels waren niet aan de orde en goederen en diensten werden centraal verhandeld vanaf dit marktplein. Toenemende druk op het centrale marktplein leidde tot gespecialiseerde marktplaatsen. Denk bijvoorbeeld aan de vismarkten die door heel Nederland te vinden zijn (Nozeman et al., 2012). De eerste fysieke winkels vestigden zich rondom deze bestaande markten. Het is echter pas in de tweede helft van de 19^e eeuw dat de winkel zoals wij die tegenwoordig kennen zich in de stad vestigen (Nozeman et al., 2012). Onder druk van de industrialisering en de zich steeds verder verspreidende urbanisering groeit het winkelbestand gestaag. Langzamerhand breiden winkelstraten zich uit en veranderen binnensteden van *producer cities* naar *consumer cities* (Marlet, 2009). De eerste warenhuizen, zoals de Winkel van Sinkel in Utrecht, zijn in opkomst en zorgen er met hun grote aanbod voor dat de stad enorm aan aantrekkingskracht wint. Het ontstaan van het winkellandschap voltrekt zich in deze jaren (begin 20e eeuw) volgens een organisch proces met als resultaat gediversifieerde binnensteden met een breed aanbod.

Het na de Tweede Wereldoorlog door faillissement of beschadiging uitgedunde winkellandschap en de tegelijkertijd snelgroeiende bevolking leidt tot een schaarste aan winkels. Het is in deze periode dat voor het eerst op planmatige wijze nieuwe woongebieden worden gecreëerd en dat actief wordt nagedacht over de planning van winkelgebieden in deze nieuwe wijken en steden. Met als uitgangspunt dat iedere bewoner te voet de dagelijkse boodschappen moet kunnen doen, worden door het hele land op planmatige wijze nieuwe winkelgebieden gecreëerd.

Hiërarchisch winkelmodel

Het Nederlandse winkellandschap zoals wij dat nu kennen, kenmerkt zich door een fijnmazige structuur. Dit wil zeggen dat binnen Nederland een hoge dichtheid van winkels en winkelgebieden aanwezig is (Bolt, 1995; Borchert, 1998 in Evers et al., 2011). De fijnmazigheid is het resultaat van decennialange restrictieve ruimtelijke ordening gebaseerd op de centrale-plaatsentheorie van Christaller (Evers et al., 2011).

Het winkellandschap in Nederland is opgebouwd volgens het hiërarchisch winkelmodel van centrale, ondersteunende en overige winkelgebieden. Het centrale winkelgebied is over het algemeen het belangrijkste en grootste in een woonplaats. Binnen de centrale winkelgebieden wordt onderscheid gemaakt tussen zes verschillende typen gebieden (tabel 3.1). Naast een centraal winkelgebied is het mogelijk dat in een woonplaats één of meerdere ondersteunende winkelgebieden aanwezig zijn. Binnen de ondersteunende winkelgebieden wordt ook onderscheid gemaakt in zes typen winkelgebieden. De categorie overig bestaat uit de grootschalige concentraties (woonboulevards etc.) en het speciaal winkelgebied (NS Stations etc.). Daarnaast is nog de categorie verspreide bewinkeling te onderscheiden. Tot deze categorie behoren alle verkooppunten die niet duidelijk tot een bepaald centrum behoren.

Tabel 3.1 Typering winkelgebieden Nederland

Centraal	Winkelgebieden	Winkels per gebied	M2
Binnenstad	17	> 400	2.458.607
Hoofdwinkelgebied groot	30	200 – 400	1.891.966
Hoofdwinkelgebied klein	78	100 – 200	2.519.831
Kernverzorgend centrum groot	154	50 – 100	2.371.106
Kernverzorgend centrum klein	608	5 – 50	2.676.639
Kernverzorgend supermarktcentrum	34	3 – 4	41.650
Ondersteunend			
Binnenstedelijke winkelstraat	56	> 50	483.449
Stadsdeelcentrum	26	> 50	918.372
Wijkcentrum groot	108	25 – 50	785.138
Wijkcentrum klein	497	< 25	1.826.746
Buurtcentrum	350	5 – 9	694.974
Supermarktcentrum	201	3 – 4	332.116
Overig			
Grootschalige concentratie	187	-	4.530.004
Speciaal winkelgebied	21	-	154.812
Verspreide bewinkeling	-	-	10.497.487

Bron: Locatus online, november 2017; Evers, 2010; platform 31, 2014

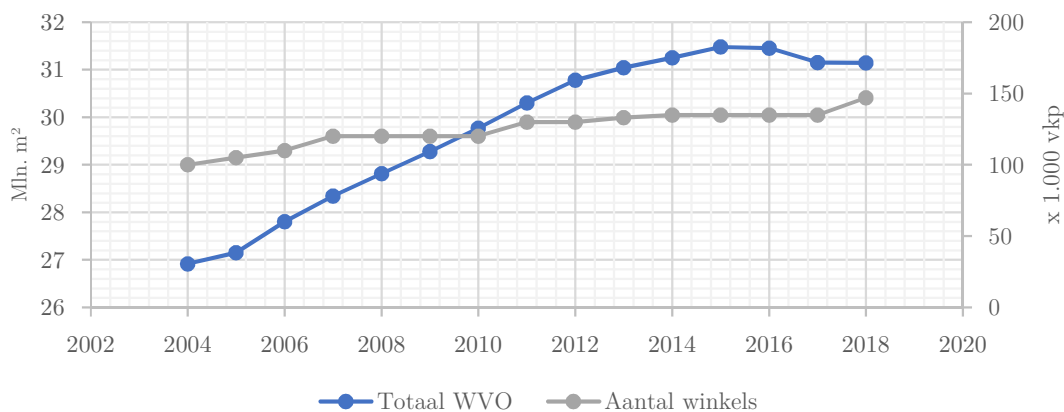
De centrale winkelgebieden zijn goed voor 50% van het aantal verkooppunten. De ondersteunende gebieden herbergen ongeveer 20% van het aantal winkels. De overige en verspreide bewinkeling vormen het restant met 30% van het totale winkelaanbod. Dit beeld verandert aanzienlijk wanneer binnen deze zelfde typering wordt gekeken naar winkelvloeroppervlakte. Direct valt op dat de overige en verspreide bewinkeling goed zijn voor 48% van het totaal. Dit zijn dan ook veelal grootschalige bouwmarkten en bijvoorbeeld woonwinkels. De centrale winkelgebieden zijn goed voor 37% van het totaal winkelvloeroppervlakte, de ondersteunende gebieden voor 16% (tabel 3.2)

Tabel 3.2 Aantal winkels/WVO per type winkelgebied in Nederland (november 2017)

	Aantal winkels	% van totaal	Aantal m ²	% van totaal m ²
Centraal				
Binnenstad	17.517	12%	2.458.607	8%
Hoofdwinkelgebied groot	11.289	8%	1.891.966	6%
Hoofdwinkelgebied klein	14.422	10%	2.519.831	8%
Kernverzorgend groot	14.302	10%	2.371.106	7%
Kernverzorgend klein	16.206	11%	2.676.639	8%
Kernverzorgend supermarktcentrum	217	0%	41.650	0%
Totaal ondersteunend	73.953	50%	11.959.799	37%
Ondersteunend				
Stadsdeelcentrum	2.233	2%	483.449	2%
Binnenstedelijke winkelstraat	8.111	5%	918.372	3%
Wijkwinkelcentrum groot	5.218	4%	785.138	2%
Wijkwinkelcentrum klein	9.426	6%	1.826.746	6%
Buurtcentrum	3.937	3%	694.974	2%
Supermarktcentrum	1.027	1%	332.116	1%
Totaal ondersteunend	29.952	20%	5.040.795	16%
Overig				
Grootschalige concentratie	3.695	3%	4.530.004	14%
Speciaal winkelgebied	763	1%	154.812	0%
	4.458	3%	4.684.816	15%
Verspreide bewinkeling	39.297	27%	10.497.487	33%
Totaal	147.660	100%	32.182.897	100%

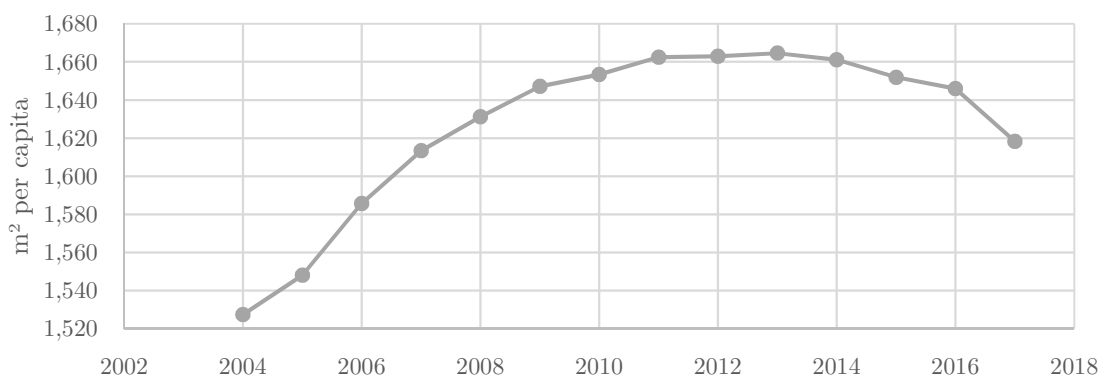
Bron: Locatus online, november 2017

Wanneer er wordt gekeken naar het aantal winkels door de jaren heen, valt op dat sinds 2004 slechts een geringe toename van het aantal winkels te zien is. Desalniettemin is het winkelvloeroppervlak sinds 2004 flink gestegen. Deze toename van het aantal meters winkelruimte is veroorzaakt door de schaalvergroting. Dit wil zeggen dat bestaande winkels zijn uitgebreid en dat het aantal vierkante meters winkeloppervlak per winkel is gestegen. (Figuur 3.1).



Figuur 3.1 Totaal WVO/ VKP 2004 - 2018

Kijkend naar het aantal vierkante meter per capita valt op dat sinds 2012 een kentering zichtbaar is. Na een lange periode van groei is de dalende trend ingezet (figuur 3.2). Een stijgende bevolking en een stagnerende winkelvoorraad is hiervan de oorzaak. De stagnerende winkelvoorraad is mogelijk te verklaren aan de hand van de opkomst van e-commerce waardoor consumenten minder actief naar winkels gaan om hun producten te kopen (Weltevreden, 2005).



Figuur 3.2 Aantal vierkante meter retail per capita 2004 - 2017

Branchering

De verschillende winkels aanwezig in winkelgebieden worden onderverdeeld in verschillende branches, de zogenoemde branchering. De in Nederland gangbare verdeling gaat uit van vijf categorieën: dagelijks, mode en luxe, vrije tijd, in/om huis, en overig. (Evers et al., 2011). Daarnaast wordt in dit onderzoek ook de horecabranche meegenomen, aangezien deze branche ook onder het huurrecht voor bedrijfsruimte vallen. Uit tabel 3.3 blijkt dat in de centrale winkelgebieden overwegend winkels in het mode & luxe, vrije tijd en het dagelijkse segment te vinden zijn. Verder valt op te merken dat hoe minder centraal het centrale centrum is gelegen, des te meer winkels in de dagelijkse branche aanwezig zijn.

Wanneer verder op de centrale gebieden in wordt gegaan, blijkt dat des te lokaler het centrum is des te meer winkels uit de branche dagelijks aanwezig zijn en hoe minder mode & luxe. Dit komt logischerwijs overeen met de hiërarchische verdeling van centra gebaseerd op de centrale-plaatsentheorie van Christaller. De ondersteunende centra kennen een aanbod met een sterke nadruk op de dagelijkse branche. De grootschalige en perifeer gelegen winkels (overig) worden gedomineerd door de in/om huis branche. Dit geldt ook voor de verspreide bewinkeling.

Tabel 3.3 Branchering per type winkelgebied in VKP (november 2017)

Type branche	Type winkelgebied			
	Centraal	Ondersteunend	Overig	Verspreide bewinkeling
Leegstand	11%	9%	9%	6%
Dagelijks	15%	29%	6%	12%
Mode & Luxe	26%	15%	11%	3%
Vrije Tijd	5%	4%	3%	3%
In/Om Huis	10%	13%	55%	24%
Overig	3%	3%	2%	5%
Horeca	28%	27%	14%	46%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Tabel 3.4 Branchering per type centraal winkelgebied in VKP (november 2017)

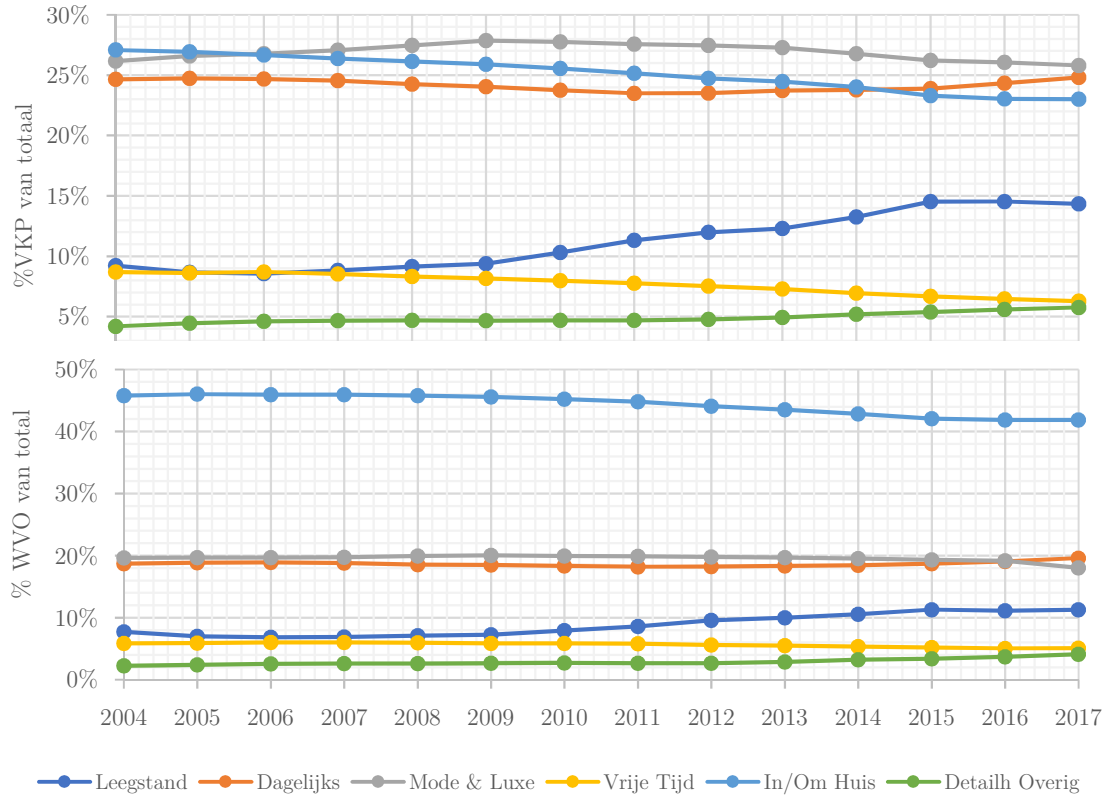
Type branche	Type centraal winkelgebied					
	Binnenstad	Hoofdwinkelgebied groot	Hoofdwinkelgebied klein	Kernverzorgend centrum groot	Kernverzorgend centrum klein	Kernverzorgend supermarktcentrum
Leegstand	7%	14%	15%	12%	10%	7%
Dagelijks	10%	11%	14%	18%	24%	38%
Mode & Luxe	27%	28%	30%	29%	18%	7%
Vrije Tijd	5%	6%	5%	5%	4%	2%
In/Om Huis	6%	9%	10%	12%	14%	11%
Overig	5%	4%	3%	3%	2%	2%
Horeca	40%	28%	23%	22%	26%	32%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabel 3.5 Branchering per type winkelgebied in WVO (november 2017)

Type branche	Type winkelgebied			
	Centraal	Ondersteunend	Overig	Verspreide bewinkeling
Leegstand	12%	8%	7%	7%
Overig	3%	3%	2%	6%
Vrije Tijd	5%	3%	4%	4%
In/Om Huis	13%	14%	79%	59%
Horeca	14%	11%	2%	15%
Dagelijks	20%	45%	3%	8%
Mode & Luxe	33%	16%	3%	2%
Totaal	100%	100%	100%	100%

Tabel 3.6 Branchering per type centraal winkelgebied in WVO (november 2017)

Type branche	Type centraal winkelgebied					
	Binnenstad	Hoofdwinkelgebied groot	Hoofdwinkelgebied klein	Kernverzorgend centrum groot	Kernverzorgend centrum klein	Kernverzorgend supermarktcentrum
Leegstand	9%	15%	16%	12%	11%	4%
Vrije tijd	3%	3%	3%	2%	2%	0%
In/Om Huis	7%	7%	6%	5%	3%	0%
Overig	8%	11%	12%	14%	18%	8%
Dagelijks	9%	10%	16%	25%	35%	67%
Horeca	24%	14%	11%	10%	13%	15%
Mode & Luxe	41%	39%	36%	32%	19%	6%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%

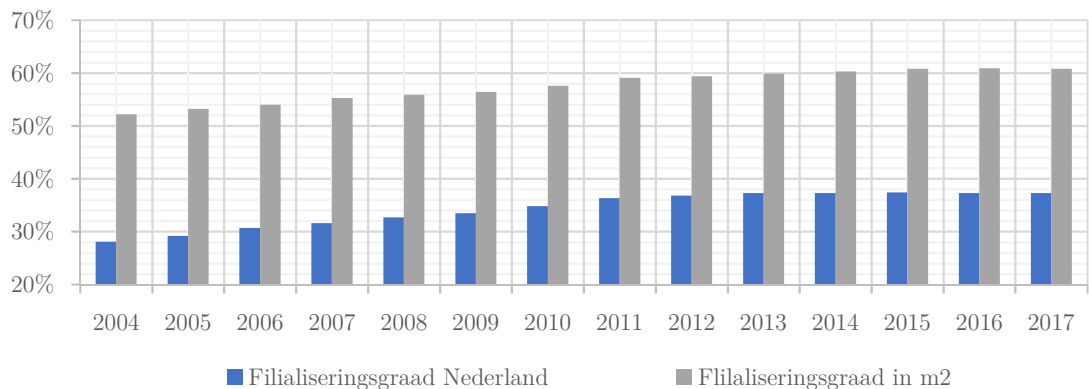


Figuur 3.3 Verdeling totale branchering in VKP & WVO 2004 - 2017

Filialisering/ Internationalisering

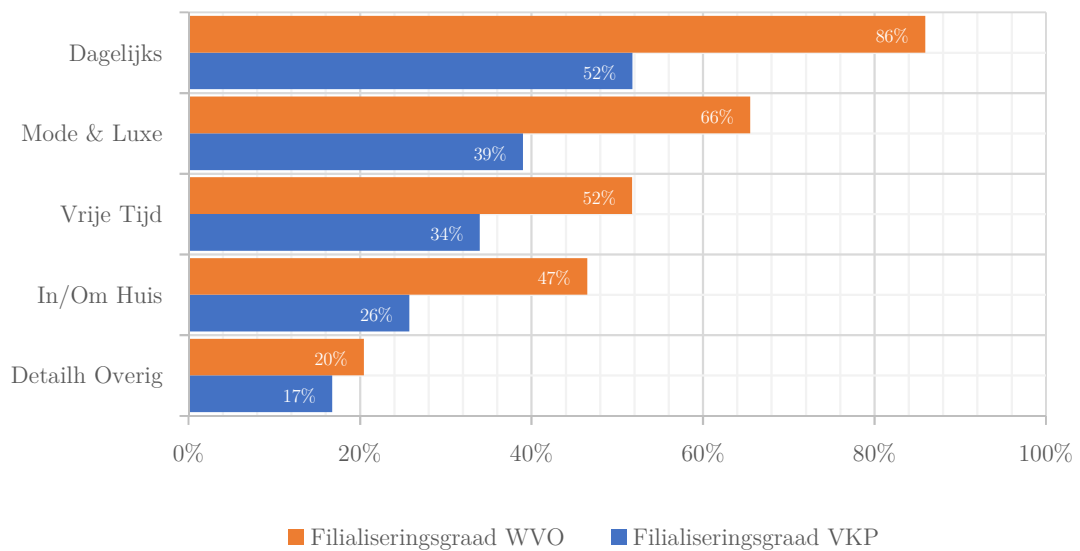
Sinds eind jaren tachtig van de vorige eeuw is het filiaalbedrijf aan een opmars begonnen. Verschillende internationale fusies van modeketens en de daarmee samengaande expansiedrift lagen hieraan ten grondslag (Evers et al., 2005). Onder druk van de economische crisis in de jaren tachtig ontstond het franchisemodel waarbinnen lokale ondernemers onder de vlag van een grote keten hun producten gingen aanbieden (Bolt & Kerklaan, 1989).

Waar in 2004 nog 28% van het aantal winkels een filiaalbedrijf was, is dit in 2012 gestegen naar 37% (figuur 3.4). Sinds 2012 is een stagnatie te zien en is het percentage filiaalbedrijven ongeveer gelijk gebleven.



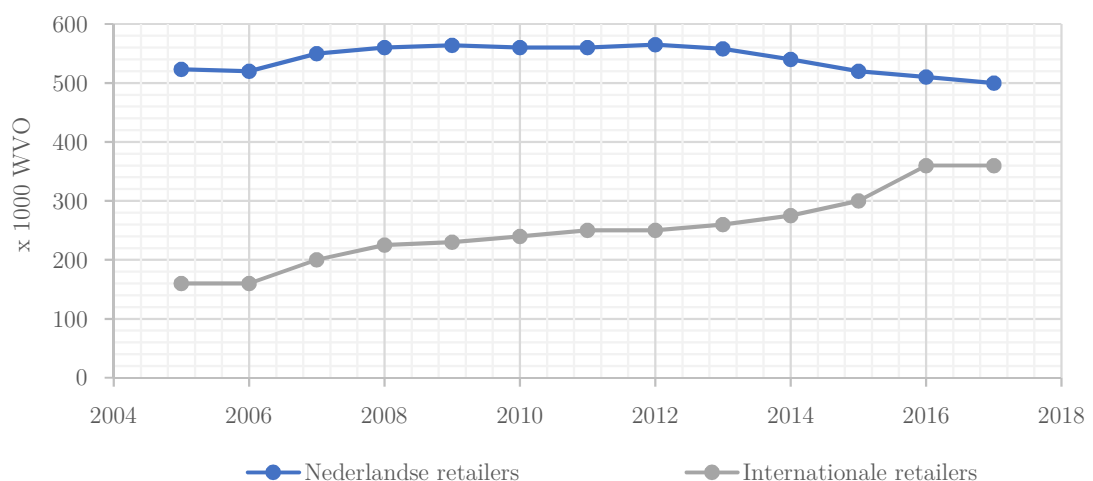
Figuur 3.4 Filialiseringgraad door de jaren heen

Opvallend is dat de dagelijkse branche veruit de meeste filiaalbedrijven kent (52%). Dit is logisch te verklaren aangezien vrijwel alle supermarkten tegenwoordig onder een keten vallen. Ook in de mode/luxe branche is de filialisering hoog (39%). Het zijn groothandelsbedrijven als het Spaanse Inditex (ZARA, etc.) en het Zweedse H&M die het straatbeeld bepalen.



Figuur 3.5 Filialiseringgraad per type hoofdbranche

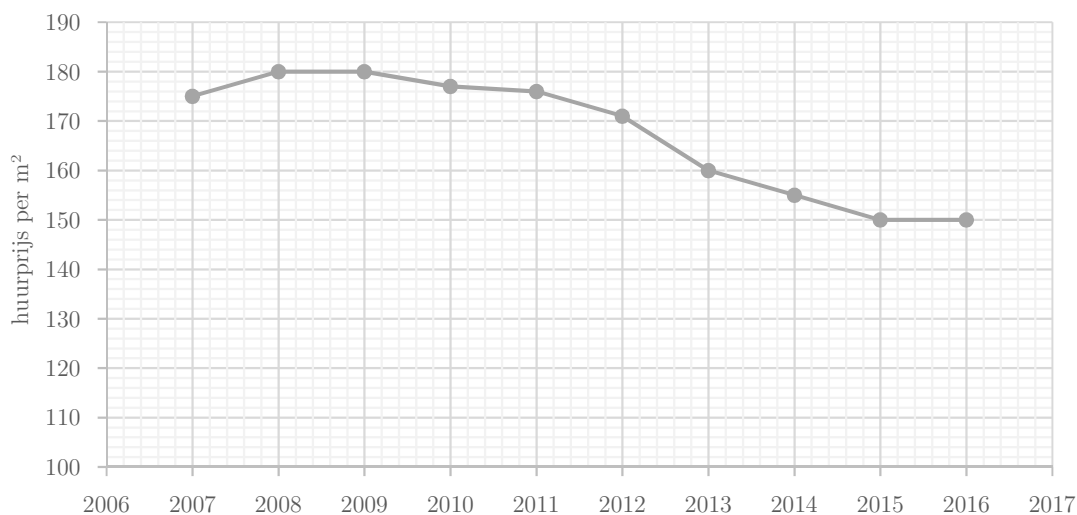
De filialisering is mede in gang gezet door de internationalisering van het winkelaanbod. Het is vooral de modebranche die gevoelig is voor de internationalisering. Uit figuur 3.6 blijkt dat de internationale modeketens een steeds groter marktaandeel hebben in de Nederlandse steden. Waar in 2005 nog 160.000 m² werd uitgebaut door internationale partijen, is dit in 2017 opgelopen tot 360.000 m², een stijging van 225%.



Figuur 3.6 Ontwikkeling nationale/internationale moderetailers in winkelvloeroppervlakte (Bron: C&W, 2017)

Huurprijzen

De huurprijzen van retailvastgoed zijn sinds de economische crisis (2008) flink gedaald. Waar de gemiddelde huurprijs in 2008 nog op 180 euro per m² lag is deze in 2016 gedaald naar 150 euro per m².



Figuur 3.7 Huurprijzen per m² van 2007 - 2017 (Bron: NVM, 2017)

Retailers

In de top 10 van retailers naar aantal verkooppunten valt op dat het voornamelijk bedrijven uit de sector dagelijks die zijn vertegenwoordigd. Dit is logischerwijs te verklaren door het feit dat deze formules zowel in de centrale als ondersteunende gebieden zijn gevestigd. De eerste retailer uit de mode & luxe branche is Shoebys fashion met 216 vestigingen, deze retailer richt zich voornamelijk op ondersteunende gebieden. C&A met 133 en H&M met 122 vestigingen volgen op grote afstand.

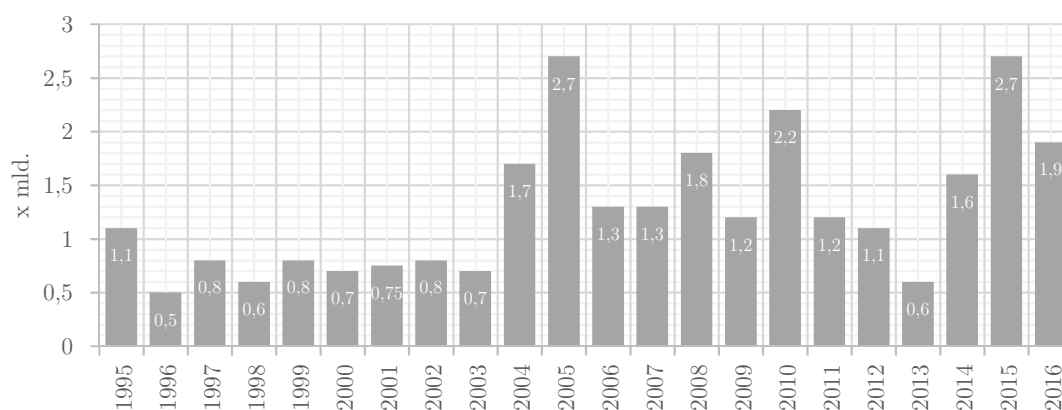
Tabel 3.7 Top 10 retailers naar aantal verkooppunten

	Formulenaam	Branche	Aantal VKP	M ²
1	Kruidvat	Drogist	910	274.433
2	Albert Heijn	Supermarkt	848	1.058.545
3	Gall & Gall	Slijter	607	43.931
4	Jumbo	Supermarkt	579	731.813
5	Etos	Drogist	547	116.516
6	Blokker	Huishoudelijk	546	248.724
7	Zeeman	Textiel	542	131.542
8	Hema	Warenhuis	526	368.739
9	Aldi	Supermarkt	492	362.229
10	Keurslager	Slagerij	487	Onbekend

Bron: Locatus, 2017

Beleggers in retailvastgoed

Beleggen in vastgoed is mogelijk via verschillende constructies. Algemeen wordt onderscheid gemaakt in directe en indirecte beleggingen. Beleggen in direct vastgoed wil zeggen dat door één specifieke belegger wordt geïnvesteerd in vastgoed. Indirecte beleggingen lopen via vastgoedfondsen waar een belegger kan investeren in een portefeuille van verschillend vastgoed. De beleggers zijn onder te verdelen in institutionele en particuliere beleggers. De institutionele beleggers zijn verder te categoriseren naar pensioenfondsen, verzekeraar en beleggingsinstellingen. De particuliere beleggers zijn onder te verdelen in groot, middelgroot en klein. De kleine particuliere beleggers zijn veelal consumenten die hun pensioenvoorziening met de belegging willen veiligstellen. Wanneer gekeken wordt naar het beleggingsvolume in direct vastgoed onder institutionele beleggers, valt op dat sinds 2004 een flinke stijging in het volume zichtbaar is. In de crisisjaren vlakten de beleggingen weer af.



Figuur 3.8 Totaal investeringsvolume in direct retailvastgoed (IVBN, 2016)

Tabel 3.8 Overzicht Nederlandse vastgoedbelegger met een substantiële retail vastgoedportefeuille

Private vastgoedbeleggers		Belegd vermogen 2016 (x mln.)
1	Redevco	7500
2	Kroonenburg Groep	2395
3	RJB Group	1500
Niet beursgenoteerde vastgoedfondsen		
1	CBRE Dutch retail fund	1480
2	ASR Dutch Prima Retail Fund	1400
3	Bouwinvest Dutch inst. Retail Fund	833
Beursgenoteerde vastgoedbeleggers		
1	Unibail-Rodamco	40495
2	Klépierre	24337
3	Wereldhave	3701
4	VastNed	1615

Bron: PropertyNL, 2017

Tabel 3.9 Typologie winkelgebieden

Centraal	Winkelgebieden	Winkels per gebied	Totaal WVO	Type retailer <small>(overwegend)</small>	Type consument	Type belegger
Binnenstad	17	> 400	1.937.442	Mode & luxe/ vrije tijd	Pleziergericht	Institutioneel/ groot particulier
Hoofdwinkelgebied groot	35	200 – 400	2.220.435	Mode & luxe/ vrije tijd	Pleziergericht/ nutsgericht	Institutioneel/ groot particulier
Hoofdwinkelgebied klein	80	100 – 200	2.171.045	Dagelijks/ mode & luxe	Nutsgericht	Groot particulier
Kernverzorgend centrum groot	159	50 – 100	2.017.211	Dagelijks	Nutsgericht	Groot particulier
Kernverzorgend centrum klein	641	5 – 50	2.135.205	Dagelijks	Nutsgericht	Groot Particulier
Ondersteunend						
Binnenstedelijke winkelstraat	59	> 50	778.628	Dagelijks/ Mode & luxe	Pleziergericht	Groot particulier/ klein particulier
Stadsdeelcentrum	26	> 50	407.630	Dagelijks/ Mode & luxe/ in & om huis	Pleziergericht	Groot particulier/ klein particulier
Wijkcentrum groot	118	25 – 50	710.100	Dagelijks	Nutsgericht	Groot particulier/ klein particulier
Wijkcentrum klein	496	< 25	1.390.355	Dagelijks	Nutsgericht	Groot particulier/ klein particulier
Buurtcentrum	462	5 – 9	550.591	Dagelijks	Nutsgericht	Groot particulier
Supermarktcentrum	208	3 – 4	275.371	Dagelijks	Nutsgericht	Institutioneel/ groot particulier
Overig						
Grootschalige concentratie	190	-	3.945.812	In & om huis	Nutsgericht/ pleziergericht	Institutioneel/ groot particulier
Speciaal winkelgebied	17	-	104.689	In & om huis	Nutsgericht/ pleziergericht	Institutioneel/ groot particulier
<i>Bron: Locatus, 2017; Evers, 2010; platform 31, 2014</i>						

3.2 Wetgeving bedrijfs- en winkelruimten

Wetshistorie en doelstelling van het huurrecht voor bedrijfsruimten

Tot vlak na de Tweede Wereldoorlog bestond geen wettelijke basis voor de bescherming van de huurder van bedrijfsruimte. Onder invloed van de schaarste van woningen en bedrijfsruimte werd met de invoering van de huurwet in 1950 de huurder voor het eerst beschermd tegen de macht van de verhuurder. De bescherming spitte zich voornamelijk toe op de opzeggingsbescherming die de huurder voorheen nooit had gekend. Vanaf dit moment werden huurders beschermd tegen willekeurige opzegging van de huur (Van Zeben, 1998). Waar met de invoering van de huurwet van 1950 een grote stap werd gezet in de richting van de huurdersbescherming werd in deze wet geen onderscheid gemaakt tussen de verhuur van bedrijfs- of woonruimte. In 1971 werd specifiek een op bedrijfsruimte geënte wetgeving geïntroduceerd⁵. Met de invoering van de huurwet voor bedrijfsruimte beoogde de wetgever de winkeliers en horeca uitbaters te beschermen tegen de grote investering die het vergde om een winkelpand in te richten⁶. Men ging uit van een zekere economische standplaatsgebondenheid, aangezien huurders voor hun inkomsten gebonden zijn aan een vaste klantenkring en daarnaast veelal een grote investering hebben moeten doen voor de inrichting van de winkelruimte (Raas, 2005).

Tabel 3.10 Huurrecht door de jaren heen (1950 - heden)

Huurwet 1950	- Eerste vorm van dwingendrechtelijke huurbescherming, geen specifieke wetgeving voor bedrijfsruimten
Huurwet 1971	- Specifiek op bedrijfsruimte gerichte wet. Huurder voor het eerst in sterke mate beschermd tegen macht van verhuurder
Huurwet 1975	- Loskoppeling huurprijswijziging van huuropzegging. - Introductie van toetsingskader (huurprijswijziging mag tot maximaal het gemiddelde ter plaatse).
Huurwet 1980	- Toetsingskader wordt aangevuld met een tijdsindicatie. - Huurprijswijziging moet zijn gebaseerd op de gemiddelde prijs van vergelijkbare bedrijfsruimte van de afgelopen 5 jaar.
Huurwet 2003	- Introductie van het semi-dwingend recht - Indeplaatsstelling blijft dwingend van aard - Mogelijkheid tot afwijken door middel van een afwijkend beding. - Streng toetsingskader door kantonrechter

⁵ Wet van 28 januari 1971, Stb. 44

⁶ Kamerstukken II 1966/67, 8875, nr. 3, pp.6.

Wettelijke verankering van het huurrecht voor bedrijfs- en winkelruimte

Het huurrecht voor bedrijfsruimte is sinds 1971 wettelijk verankerd in afdeling 7.4.6 (art. 7:290 - 310) van het Burgerlijk Wetboek. In het Burgerlijk Wetboek wordt een onderscheid gemaakt tussen bedrijfsruimte in de zin van artikel 290 en overige bedrijfsruimte (neergelegd in artikel 7:230a BW). Dit onderscheid is van belang, omdat het type bedrijfsruimte grote invloed heeft op de mate van bescherming die de huurder geniet. Een bedrijfsruimte of middenstandsbedrijfsruimte wordt veelal 290-bedrijfsruimte genoemd (Raas, 2005). Een 290-bedrijfsruimte kenmerkt zich door de plaatsgebondenheid van de bedrijfsactiviteit. Tevens moet het om een onroerende zaak gaan, die krachtens overeenkomst van huur en verhuur is bestemd voor de uitoefening van kleinhandelsbedrijf of horeca (7:290 lid 2 BW). Het tweede vereiste is dat het gehuurde vrij toegankelijk is voor het publiek voor rechtstreekse levering van roerende zaken of dienstverlening. Naar het oordeel van de wetgever speelt de plaatsgebondenheid van toepassing op de 290-bedrijfsruimte bij de overige bedrijfsruimte in art 7:230 a BW geen enkele rol. Voorbeelden van overige bedrijfsruimten zijn banken, reisbureaus, kantoorruimte en makelaarskantoren. Wanneer een mix van activiteiten plaatsvindt in het gehuurde gaat de kantonrechter altijd uit van de hoofdactiviteit die in het gehuurde plaatsvindt⁷. Dit om misbruik van het mixen van bedrijfsvoering te voorkomen.

Wettelijke termijnbescherming

De meest fundamentele beschermende bepaling ten aanzien van de huurder is vastgelegd in art. 7:292 lid 2 BW. Dit artikel bepaalt dat de huurovereenkomst in beginsel voor de duur van vijf jaar wordt aangegaan, en van rechtswege met vijf jaren verlengd wordt na het verstrijken van de eerder overeengekomen vijf jaar. Naast de wettelijke termijn van vijf plus vijf jaar biedt de wetgeving huurder verregaande opzeggingsbescherming. Het is voor de verhuurder slechts toegestaan om na het verstrijken van de eerste huurtermijn op te zeggen op gronde van art. 7:296 lid 1 BW. Dit wil zeggen dat door middel van een gang naar de kantonrechter aannemelijk moet worden gemaakt dat verhuurder het verhuurde in duurzaam eigen gebruik gaat nemen. Bovendien dient dit gebruik gekwalificeerd te worden tot zogeheten dringend eigengebruik. Onder duurzaam en dringend gebruik wordt niet de vervreemding en dus verkoop van het onroerend goed verstaan. De renovatie van de bedrijfsruimte die zonder beëindiging van huur niet mogelijk is valt hier wel onder. (Van der Kamp, 2010). Tevens is opzegging van de huur ook mogelijk wanneer aannemelijk kan worden gemaakt dat huurder zich de afgelopen contractperiode niet heeft gedragen zoals een goede huurder betaamt.⁸ In tegenstelling tot de verhuurder is het voor de huurder mogelijk om na de eerste contractperiode zonder opgaaf van reden op te zeggen, mits dit geschiedt met in acht name van de opzegtermijn van een jaar. Deze mogelijkheid bestaat niet voor de verhuurder. Wanneer zowel huurder als verhuurder geen gebruikmaken van de opzeggingsgronden loopt de huurovereenkomst automatisch vijf jaar door. Na verstrijken van de tweede huurtermijn is het verhuurder mogelijk gemaakt op te zeggen op grond van art 7:296 lid 4 BW. Deze bepaling geeft verhuurder de mogelijkheid op te zeggen wanneer

⁷ Hof Den Bosch 21 oktober 2009, WR 2010, 11./ Hof Amsterdam 19 mei 2005, WR 2006, 15./ Ktr. Zutphen 31 januari 2006, WR 2006, 58

⁸ Kamerstukken II 1970/71, 8875, nr. 14, pp. 2.

huurder niet toestemt met een redelijk aanbod tot het aangaan van een nieuwe overeenkomst met betrekking tot het gehuurde. Dit geldt voor zover dit aanbod niet een wijziging van de huurprijs inhoudt. Op het moment dat verhuurder geen gebruik maakt van de opzeggingsgronden wordt de huurovereenkomst omgezet in een overeenkomst voor onbepaalde tijd. Bij de huurovereenkomst voor onbepaalde tijd vervalt de wettelijke termijnbescherming van vijf plus vijf jaar (Kerpestein, 2007). In de praktijk wil dit zeggen dat het zowel huurder als verhuurder vanaf dit moment is toegestaan de huur op te zeggen, mits de opzeggingstermijn van een jaar volledig in acht wordt genomen. Desondanks zal verhuurder ook nu de huuropzegging voor toewijzing aan de kantonrechter moeten voorleggen. De kantonrechter zal de opzegging toetsen aan de vijf opzeggingsgronden van art. 7:296 lid 1 - lid 4 BW.

Nadere huurprijsvaststelling

Bij de totstandkoming van een huurprijs wordt uitgegaan van een huurprijs gebaseerd op vraag en aanbod. De huurder en verhuurder zijn namelijk niet gebonden aan juridische beperkingen bij het vaststellen van de huurprijs. Ook is het partijen vrij om mogelijke huurprijs-verhogende bepalingen op te nemen in de overeenkomst. Veelal worden deze bepalingen in de vorm van een jaarlijkse indexeringsregeling opgenomen. Ondanks dat het partijen vrij staat een aanvangshuurprijs te bepalen is de mogelijkheid tot een huurprijsherziening te komen opgenomen in het huurrecht. Dit houdt in dat de wetgever zich bewust is geweest van het feit dat een marktprijs sneller kan stijgen dan de jaarlijkse inflatiecorrectie. Bovendien is ook rekening gehouden met het feit dat in tijden van laagconjunctuur de marktprijs drastisch kan dalen.

Indeplaatsstelling

In artikel 7:307 BW is de indeplaatsstelling vastgelegd. De indeplaatsstelling geeft de huurder de mogelijkheid om zijn of haar bedrijf over te dragen of te verkopen aan een derde partij. Deze derde partij dient dan als nieuwe huurder te worden geaccepteerd. Wanneer de nieuwe huurder over onvoldoende financiële middelen beschikt, kan de huurder alsnog door de verhuurder worden geweigerd. Dit indeplaatsstellingsartikel vormt een aanvullende beschermingsbepaling voor de huurder. Zonder deze bepaling zou het bedrijf mogelijkerwijs onverkoopbaar zijn, doordat het succes van de onderneming in grote mate zou afhangen van de plaatsgebondenheid. De indeplaatsstellingsbepaling vormt voornamelijk voor beleggers een doorn in het oog, omdat het onmogelijk is om een nieuwe invulling aan vrijkomende winkelruimte te geven (Kerpestein, 2005). Daarnaast werkt de indeplaatsstelling bepaling volgens beleggers handel in huurcontracten in de hand. Deze handel ontstaat doordat het voor kapitaalkrachtige bedrijven aantrekkelijk is om een bestaande winkel over te nemen waar de overnamesom veelal is afgestemd op het verschil tussen de dan geldende markthuurlaag en de huur die de zittende huurder betaalt. Op deze manier zouden grootwinkelbedrijven steeds meer winkels vergaren, waardoor winkelgebieden hoofdzakelijk bestaan uit winkelketens met een gebrek aan diversiteit tot gevolg.

Goedkeuring afwijkende bedingen

Sinds de invoering van de huurwet nieuwe regeling in 2003⁹ is het huurrecht voor het overgrote deel semi-dwingend van aard. Waar het voorheen volledig dwingend van aard was, is het sinds 2003 mogelijk om op enkele semi-dwingendrechtelijke bepalingen af te wijken. In beginsel betekent dit een formele verruiming van het huurrecht. Echter is het, om in het nadeel van huurder af te wijken, noodzakelijk hiervoor goedkeuring te verkrijgen bij de kantonrechter. Door middel van het afwijkende beding is het mogelijk een huurcontract op maat op te stellen die afwijkt van het standaard ROZ-model. Het afwijkend beding kan slechts worden goedgekeurd wanneer beide partijen (verhuurder en huurder) het eens zijn met het door hen gezamenlijk ingediende verzoekschrift voor een afwijkend beding. De in de vorige paragraaf besproken indeplaatsstelling (opgenomen in art. 7:307 BW) is uitgesloten van de mogelijkheid om af te wijken. Bij de toetsing van het verzoekschrift is het aan de rechter om tot goedkeuring over te gaan. In artikel 7:291 lid 3 BW is vastgelegd dat de rechter slechts goedkeuring verleent indien het beding de rechten van de huurder niet wezenlijk aantast of diens maatschappelijke positie in vergelijking met die van de verhuurder zodanig is dat de huurder die bescherming niet behoeft. Dit is veelal aan de orde wanneer de huurder een grote professionele huurder betreft (Inditex etc.) De rechter zal zich in iedere zaak moeten afvragen of de huurder in haar positie bescherming behoeft en wanneer sprake is van een niet wezenlijke aantasting van de belangen van huurder (Berkvens, 2015).

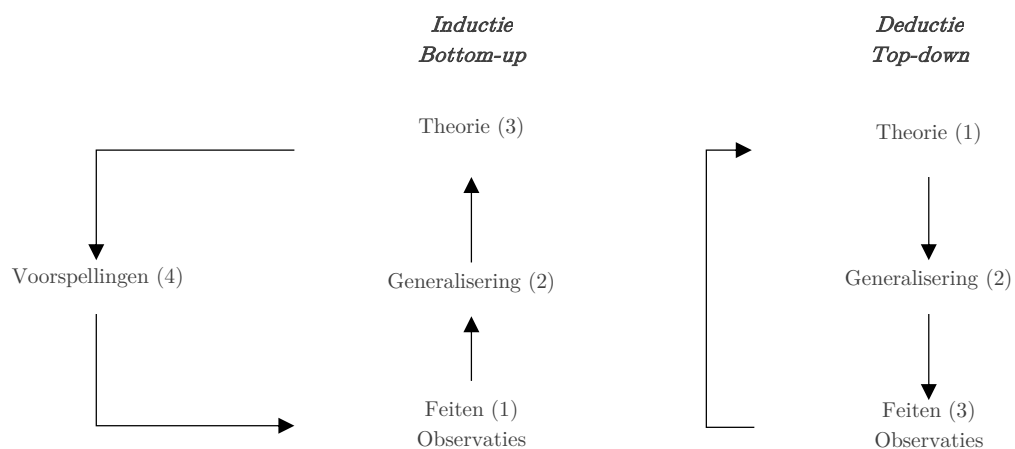
⁹ Stb. 2003, 230

4 Methoden

Dit hoofdstuk behandelt de aanpak en uitvoering van het onderzoek, waarbij de keuzes die worden gemaakt binnen het onderzoek worden verantwoord. Allereerst worden de onderzoeksstrategie en de onderzoeks- en analysemethoden toegelicht. Aan het einde van dit hoofdstuk worden enkele kanttekeningen geplaatst bij de betrouwbaarheid, validiteit en bruikbaarheid van het onderzoek.

4.1 Onderzoeksstrategie

In dit onderzoek wordt gebruikgemaakt van de inductieve onderzoeksmethode. Het doel van dit inductieve onderzoek is om aan de hand van bestaande theorieën tot een classificatie te komen van diversiteit en het huurrecht. Door middel van kwalitatieve onderzoeksmethoden worden vervolgens mechanismen in kaart gebracht om zodoende bestaande theorieën te verrijken en/ of aan te vullen. Uit het literatuuronderzoek in hoofdstuk 2 is gebleken dat retaildiversiteit wordt bepaald door de ruimtelijke spreiding en de tenant mix. Onduidelijk bleef de invloed van het huurrecht op retaildiversiteit. Anders dan wat gangbaar is bij deductief onderzoek (*Top-down*) zal een bestaande theorie niet top down getoetst worden (figuur 4.1) maar zal inductief (*Bottom-up*) onderzocht worden in hoeverre het huurrecht invloed heeft op de diversiteit van het winkelgebied om zodoende de bestaande theorie omtrent retaildiversiteit aan te vullen. In dit onderzoek worden verschillende actoren gevraagd om deel te nemen aan een gedeeltelijk-gestructureerd interview. Het interview dient om een volledig beeld te krijgen van de percepties en gedragingen van de verschillende actoren binnen de retailbranche. Op deze wijze is het mogelijk een volledig beeld te krijgen van de mogelijke relatie tussen het huurrecht en de retaildiversiteit. Aangezien de diversiteit van het winkelgebied afhankelijk is van zowel de belegger als de retailer, zijn in dit onderzoek zowel retailers als beleggers geïnterviewd. Daarnaast is gekozen om de tussenpersonen, zoals advocaten en vastgoedadviseurs, aan het woord te laten komen. De gesproken respondenten zijn vooraf op een systematische wijze geselecteerd. De selectiemethode wordt in paragraaf 4.2 verder besproken.



Figuur 4.1 Empirische onderzoekscyclus

4.2 Onderzoeksmodel: kwalitatieve survey

1. *Method*

Dit onderzoek wil de percepties en gedragingen van zowel retailvastgoed-beleggers als retailers in kaart brengen om antwoord te geven op de vraag in hoeverre flexibilisering van het huurrecht leidt tot meer diversiteit binnen het winkellandschap. In dit onderzoek is gekozen voor het gedeeltelijk-gestructureerde interview waarbij de vragen en onderwerpen in een vaste volgorde mondeling aan de respondenten worden voorgelegd. Ondanks het feit dat de vragen vooraf al geformuleerd zijn, heeft het interview een open karakter. Dit biedt de interviewer de mogelijkheid om door te vragen. Deze wijze van interviewen heeft als voordeel ten opzichte van het semi-gestructureerde interview dat respondenten consequent dezelfde vragen kunnen worden voorgelegd. Dit vergemakkelijkt de uiteindelijke vergelijking van de antwoorden. Bovendien worden interpretatiefouten op deze manier tot een minimum beperkt (Baarda, 2017).

Op basis van deze gedeeltelijk-gestructureerde interviews zijn de onderzoeksdata verkregen. De lijst met vragen aan de hand waarvan de interviews werden afgenomen, bestond uit enkele hoofdlijnen en werd aangevuld met relevante thema's die specifiek voor desbetreffende actor relevant zijn. Van de interviews zijn geluidsopnamen gemaakt, waarna deze zijn getranscribeerd. De getranscribeerde interviews zijn voordat de daadwerkelijke analyse heeft plaatsgevonden voorgelegd aan de respondenten, om vooraf mogelijke foutieve interpretaties van de onderzoeker uit de transcripten te filteren. De goedgekeurde transcripten zijn vervolgens opgeslagen en klaargemaakt voor analyse.

In dit onderzoek is aan de hand van de thema's uit de vragenlijsten allereerst gebruikgemaakt van open coderen, waarna de data verder zijn geclusterd door middel van axiaal coderen. Open coderen is het laten plaatsvinden van de eerste categorisering. Axiaal coderen zorgt vervolgens voor een verdere en preciezere codering. Bij het coderen van de data is gebruikgemaakt van het softwareprogramma 'NVivo 11'. Het gebruik van 'NVivo 11' bespaart de onderzoeker veel tijd bij het categoriseren van de data. Er moet echter worden benadrukt dat 'NVivo 11' slechts een hulpmiddel en geen doel op zich is, en dat een softwareprogramma de validiteit en betrouwbaarheid van een onderzoek slechts negatief kan beïnvloeden (Welsh, 2002).

2. *Steekproef*

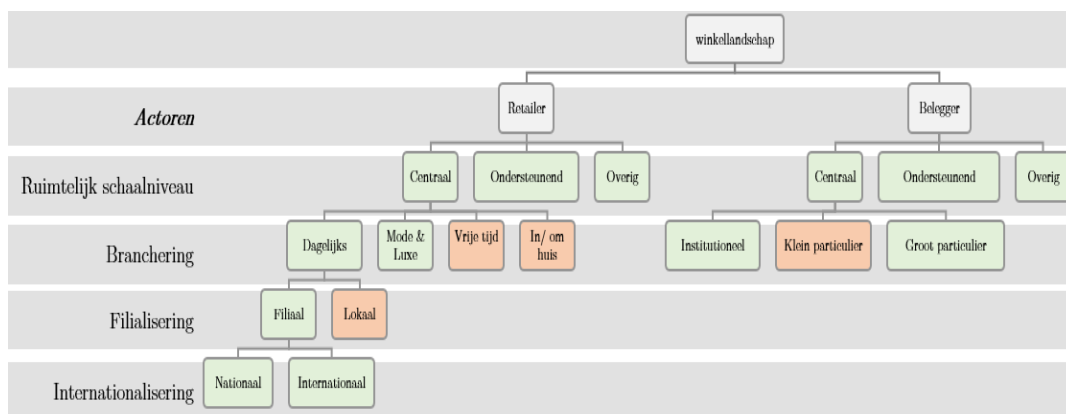
Dit onderzoek beoogt de percepties en gedragingen van actoren in de retailsector in kaart te brengen om zodoende inzicht te krijgen in het gestelde onderzoeksdoel. De in dit onderzoek gehanteerde populatie bestaat derhalve uit retailers, beleggers, advocaten en tot slot vastgoedadviseurs. Het zijn deze vier typen actoren die ieder een rol spelen in de totstandkoming van een winkelgebied en zodoende de onderzoekspopulatie vormen. Bij de selectie van respondenten is het van belang dat de verscheidenheid van de populatie volledig gedekt wordt. Deze variatiedekking komt idealiter voort uit theoretisch vooronderzoek naar deze populatie. Om in het onderzoek de verschillende typen actoren aan bod te laten komen, is een analyse gemaakt van de mogelijke respondenten. Wanneer in het onderzoek een aselechte selectie van respondenten wordt gemaakt, bestaat de kans dat een groep is

oververtegenwoordigd, waardoor mogelijk een vertekend beeld zou ontstaan. Daarnaast is het in dat geval mogelijk dat niet de respondenten met de meeste kennis omtrent het onderwerp benaderd worden. Dit probleem is voorkomen door de populatie vooraf te categoriseren naar de in hoofdstuk drie beschreven classificaties, in dit geval type retailer, type belegger en type locatie. Bij type retailer spelen de factoren branchering, filiaal/lokaal en internationaal/nationaal een rol. Bij de beleggers wordt onderscheid gemaakt tussen institutionele-, klein particuliere- en groot particuliere beleggers. Om vervolgens zeker te zijn dat alle verschillende typen winkelgebieden aan de orde komen, zijn de actoren verder gecategoriseerd naar aanwezigheid in type gebied binnen het hiërarchisch winkelmodel.

Figuur 4.2 geeft op een schematische wijze weer op welke wijze tot een methodologisch te verantwoorden selectie van respondenten is gekomen. Uit de systematische selectie van respondenten komt naar voren dat 48 retailers en 9 beleggers benaderd moeten worden. Deze verhouding lijkt op het eerste gezicht uit verhouding. In de praktijk blijkt het echter zo te zijn dat veel retailers binnen meerdere categorieën vallen waardoor het uiteindelijke aantal benaderde respondenten lager is uitgevallen. De benaderde respondenten zijn vervolgens geselecteerd op basis van hun kennis van het onderwerp. In dit geval betekende dit dat de respondenten ofwel een grote praktijkervaring hebben met het huurrecht dan wel bedrijfsjurist zijn en het onderwerp zodoende tot hun expertise behoort.

Naast de beleggers en retailers zijn ook verschillende vastgoedadviseurs benaderd. De adviseurs zijn geselecteerd op basis van hun marktaandeel. De vastgoedadvocaten zijn benaderd op basis van het netwerk van de auteur. Gekozen is om zowel de vastgoedadviseurs als advocaten te betrekken in het onderzoek, vanwege het feit dat beide type actoren van essentiële belang zijn in de totstandkoming van huurovereenkomsten. Derhalve brengen beide type actoren veel expertise met zich mee. Bovendien is vooraf de verwachting uitgesproken dat de actoren een ander en eventueel meer objectief beeld zouden kunnen schetsen van het onderwerp. Tot slot zijn in het onderzoek twee belangenbehartigers bevestigd.

Ondanks het feit dat de geselecteerde respondenten bijzonder heterogeen zijn in hun rol, zijn zij in grote mate homogeen in hun kennis van de retailmarkt en het huurrecht. Door een brede groep respondenten te benaderen is een zekere mate van variatiedekkende generaliseerbaarheid mogelijk gemaakt.



Figuur 4.2 Systematische selectie respondenten beleggers & retailer

Betrokken type respondent Niet betrokken in het onderzoek

Tabel 4.1 Geselecteerde respondenten

	Type bedrijf	Functie	Ruimtelijke oriëntatie	Representatie	Branchering	Filiaal	Internationaal	Belegd vermogen	M2	Aantal winkels
1	Institutioneel belegger	Funddirector retail fund	Centraal (A-locaties)		-	-	-	1500 mln.	411.000	
2	Institutioneel belegger	Legal	Centraal (A-locaties)		-	-	-	453 mln.	19.700	
3	Institutioneel belegger	Senior Leasing Manager	Centraal (A-locaties)		-	-	-	1607 mln.	324.500	
1	Groot particulier belegger	Senior Leasing Manager	Centraal/ ondersteunend		-	-	-	-	-	
2	Groot particulier belegger	Commercieel directeur	Centraal/ ondersteunend		-	-	-	2400 mln.	-	
3	Groot particulier belegger	Asset manager	Centraal/ ondersteunend		-	-	-		-	
1	Retailer	Manager Asset Management	Centraal/ ondersteunend		Dagelijks/ mode & luxe	Ja	Nee			+/- 2000
2	Retailer	Real Estate Manager	Centraal/ ondersteunend		Dagelijks/ Mode & luxe	Ja	Ja			+/-1300
3	Retailer	Real Estate Manager	Centraal/ overig		Mode & luxe	Ja	Nee			+/- 300
1	Vastgoedadviseur	Managing director	Landelijk (A-locaties)	Retailers/ beleggers		-	-			
2	Vastgoedadviseur	Director retail	Landelijk	Retailers/ beleggers	-	-	-			
1	Huurrecht advocaat	Senior associate	Landelijk	Retailers/ beleggers	-	-	-			
2	Huurrecht advocaat	Partner	Landelijk	Retailers	-	-	-			
1	Vastgoedbelegger belangenbehartiger	Director	Landelijk		-	-	-			
2	Belangenbehartiger retailers	Director	Landelijk		-	-	-			

Methodologische kanttekening:

In het uiteindelijke onderzoek zijn 15 actoren geïnterviewd. Zes beleggers, drie retailers, twee advocaten, twee adviseurs en tot slot twee belangenbehartigers. Het is helaas niet mogelijk gebleken om retailers uit de branche vrije tijd en in/om huis te spreken, daarnaast is het ook niet gelukt een lokale retailer te spreken. Bij de beleggers is gebleken dat de kleine particuliere beleggers niet in gesprek wilden.

3. Vragenlijst

In de interviews worden verschillende onderwerpen besproken. De onderwerpen die worden aangehaald, zijn gebaseerd op de uitgebreide analyse van het huurrecht zoals in hoofdstuk 3 is gepresenteerd. De verschillende onderwerpen zijn in te kaderen binnen de volgende hoofdthema's:

- Achtergrond geïnterviewde
- Praktijk van het bedrijf
- Type huurcontract
- Huurtermijnbescherming
- Huuropzeggingsgronden
- Nadere huurprijsvaststelling
- Indeplaatsstelling
- Tenant mix: sturing

Er is gebruik gemaakt van verschillende interview guides, omdat er verschillende typen actoren zijn benaderd. De guides zijn op hoofdlijnen aan elkaar gelijk, maar zijn specifiek op het type respondent toegepast. Op deze wijze is het voor de interviewer eenvoudig gemaakt om de juiste vragen te stellen.

NB: De volledige interviewguides zijn terug te vinden in bijlage III.

4.3 Betrouwbaarheid en validiteit van het onderzoek

Een kwalitatief onderzoek wordt als betrouwbaar gezien wanneer de verkregen onderzoeksdata onafhankelijk van toeval zijn (Baarda, 2017). Dit wil zeggen dat de geïnterviewde respondenten vrijuit moeten kunnen spreken en niet gehinderd mogen worden door invloed van buitenaf. Dit betekent dan ook dat de respondenten vooraf volledige anonimiteit is toegezegd. Daarnaast is respondenten vooraf verteld dat de transcripten achteraf mogen worden ingezien voordat met de daadwerkelijke interpretatie van de data werd begonnen. Er is gekozen om de transcripten niet toe te voegen aan de bijlagen van het onderzoek. Deze keuze is gemaakt omdat de retailmarkt een 'ons kent ons' markt is. Nu kan niet uit de transcripten worden opgemaakt om welke respondenten het gaat. Het feit dat de geanonimiseerde transcripten niet openbaar toegankelijk zijn leidt tot een verminderde betrouwbaarheid van het onderzoek. Om deze reden is toegezegd dat de transcripten door derden opvraagbaar zijn, mits dit door zowel de auteur als de respondent wordt goedgekeurd. Op deze manier is een middenweg gevonden tussen enerzijds de anonimiteit en anderzijds het openbare karakter van het onderzoek.

Toevaligheden in de onderzoeksdata kunnen worden veroorzaakt door de interviewsituatie, maar ook door de interviewer. Het is van belang om als interviewer de vragen neutraal te stellen en de schijn van vooringenomenheid te voorkomen. Door vooraf de interviewguides op te stellen is gepoogd deze neutraliteit zoveel mogelijk te waarborgen. De betrouwbaarheid van de onderzoeksdata kan verder worden vergoed door gebruik te maken van audio opnames. In dit onderzoek zijn dertien van de vijftien interviews opgenomen om zodoende achteraf gedetailleerd te kunnen transcriberen. Bij twee respondenten zijn geen opnames gemaakt omdat de desbetreffende personen dit niet wilden.

Naast de betrouwbaarheid van de onderzoeksdata zullen de resultaten van het onderzoek valide moeten zijn. De validiteit van dit onderzoek is gewaarborgd door het vooraf opstellen van interviewguides die gebaseerd zijn op theoretisch onderzoek naar de sector. Hiermee is getracht vooraf duidelijk te hebben welke vragen gesteld moesten worden om op een juiste wijze antwoord te kunnen geven op de onderzoeksdoelen. De guides zijn vooraf meermaals gereviewd. Tevens is het belangrijk om de verkregen data op een eenduidige wijze te verwerken. Door gebruik te maken van het programma NVivo 11 en een codeerschema is het mogelijk geworden om de verschillende resultaten van de respondenten te categoriseren naar type antwoord om zodoende interpretatiefouten tot een minimum te beperken.

Tot slot is het doel van het onderzoek om bestaande theorieën omtrent retaildiversiteit aan te vullen. Door een zo hoog mogelijke variatiedekking te realiseren is het mogelijk om tot zogenaamde variatiedekkende generaliseerbaarheid te komen. Op deze manier kan er op basis van de uitkomsten van de interviews een algemene theorie gevormd of uitgebreid worden die van toepassing is op de gehele sector. In dit onderzoek is getracht een zo volledig mogelijke dekking van respondenten te krijgen. Zoals in de methodologische kanttekening al is geschetst, is het niet mogelijk gebleken de retailers te interviewen uit de branche vrije tijd en in/om huis. Tevens zijn in het onderzoek geen lokale retailers geïnterviewd. Ook is bij de beleggers gebleken dat de kleine particuliere beleggers niet in gesprek wilden. Ondanks dat hierdoor geen volledige variatiedekking is verkregen, wordt het overgrote deel van de markt gedekt. Daarnaast was het vooraf al de verwachting dat desbetreffende actoren in mindere mate kennis hebben van het onderwerp en derhalve in mindere mate een substantiële bijdrage aan het onderzoek zouden kunnen leveren.

5 Resultaten

Dit hoofdstuk gaat in op de resultaten die voortkomen uit de afgenomen interviews met vijftien respondenten. In paragraaf 5.1 en 5.2 wordt een reflectie gegeven van de gespreksverslagen. Allereerst wordt een beeld geschetst van de marktperceptie over het functioneren van huurrecht. De huurtermijn, opzeggingsgronden en de nadere huurprijsvaststelling worden besproken. Vervolgens wordt ingegaan op de mogelijke gevolgen van flexibilisering van het huurrecht op het winkellandschap. De nadruk ligt hierbij op de dynamiek (doorstroom) in de markt, en de mogelijke gevolgen voor de diversiteit van het winkelgebied. Het hoofdstuk wordt afgesloten met paragraaf 5.3 waarin de conceptuele relatie tussen het huurrecht en retaildiversiteit uiteen wordt gezet door middel van het koppelen van de behandelde literatuur aan de empirie.

5.1 Marktpercepties omtrent functioneren huurrecht

5.1.1 Type huurcontracten

ROZ-Model

Wanneer respondenten wordt gevraagd van welk type huurcontract gebruikt wordt gemaakt, blijkt dat het ROZ-model de basis is voor iedere huurovereenkomst. Het model is ontwikkeld door de Raad Onroerende Zaken met als doel het beschikbaar stellen van in de praktijk goed toepasbare modelhuurcontracten voor woonruimte, winkelruimte en kantoorruimte. Het ROZ-model voor de verhuur van winkelruimte volgt volledig de 7:290 BW-wetgeving. Hoewel dit een standaardmodel is, is het mogelijk aanvullende bepalingen op te nemen in het contract. Dit resulteert veelal in contracten die specifiek per belegger op maat gemaakt zijn, zo ook bij particulier vastgoedbeleggers 2 en 3:

“Wij hebben gewoon een standaard ‘bedrijfsnaam’ contract. Gebaseerd op het standaard ROZ-model aangevuld met onze aanvullende bepalingen”... “Die aanvullende bepalingen zijn opgebouwd door de ervaringen die we hebben. We hebben 2500 huurders en dito ervaring met het samen opstellen van contracten, en zo hebben we de algemene bepalingen samen met onze advocaat samengesteld.”

Particulier vastgoedbelegger 2

Hierbij dient vermeld te worden dat het bij de aanvullende bijzondere bepalingen gaat om bepalingen die kunnen worden opgenomen zonder tussenkomst van de kantonrechter. De wetgever heeft partijen op de meeste punten ten slotte contractsvrijheid gegeven. Zoals in paragraaf 3.2 naar voren is gekomen, is het alleen niet mogelijk om ten nadele van de huurder af te wijken op de huurtermijn, opzeggingsgronden, nadere huurprijsvaststelling en de indeplaatsstelling. Met een afwijkend beding goedgekeurd door de kantonrechter is dit echter wel mogelijk.

“Wij gebruiken het standaard ROZ-model en wijken af met aanvullend bepalingen. Dat zijn in de regel echter geen afwijkingen waarvoor goedkeuring vanuit de kantonrechter nodig is.”

Particulier vastgoedbelegger 3

Afwijkend beding

Het afwijkend beding geeft partijen de mogelijkheid om naast het toevoegen van algemene bepalingen ook af te wijken van de semi-dwingendrechtelijke bepalingen omtrent de

huurtermijn, opzeggingsgronden en de nadere huurprijsvaststelling. Uit de interviews blijkt dat het voornamelijk de institutionele beleggers zijn die gebruikmaken van deze afwijkende bedingen. In de praktijk wil dit zeggen dat men uitgaat van eindigende contracten waarbij de huurovereenkomst na een door partijen afgesproken periode van rechtswege eindigt. Daarnaast wordt de mogelijkheid tot een nadere huurprijsvaststelling veelal uitgesloten. Dit wil zeggen dat de mogelijkheid om na een contractperiode van vijf jaar het huurniveau te herzien voor beide partijen uitgesloten is. Waar het op dit moment nog vooral de institutionele partijen zijn die standaard gebruikmaken van het afwijkende beding en dit voornamelijk aan de orde is in de grote ‘*shoppingmalls*’ die Nederland kent, is duidelijk geworden dat een trend is ingezet waarbij ook de particuliere beleggers hier steeds meer gebruik van maken. Gesteld kan worden dat het in de markt steeds gangbaarder wordt om van het standaard ROZ-model af te wijken.

“Wij hebben ons eigen model, wij moeten standaard naar de kantonrechter omdat wij zoveel afwijken van het ROZ-contract. In grote mate is dat in verhuurders belang, deels ook in huurder zijn belang.”

Institutioneel vastgoedbelegger 3

“Binnen de werkgroep zie ik in toenemende mate dat beleggers de gang naar de kantonrechter maken om zodoende met middelgrote en grote partijen tot afwijkende afspraken te komen.”

Vastgoedbelangenbehartiger

Hoewel er vanuit de beleggers een steeds grotere wens is om af te wijken van het standaard ROZ-model, is er vanuit de retailers weerstand. Volgens zowel retailer 2 als 3 is het geen wenselijke ontwikkeling dat door middel het afwijkende beding nieuwe huurcontracten, die afwijken van de 7:290 wetgeving, de standaard worden. Gesteld wordt dat een afwijkend beding bedoeld is voor unieke afwijkende gevallen. Door altijd gebruik te maken van een afwijkend beding ontstaat er in de ogen van de retailers een nieuwe standaard die geen enkele aansluiting meer vindt bij de door de wetgever opgenomen wettelijke bepalingen uit het huurrecht.

“In mijn ogen is een afwijkend beding bedoeld om wanneer er echt een bijzondere situatie is afwijkende afspraken te maken, het zou dus moeten gaan om uitzonderingsgevallen, zeker niet de standaard.”

Retailer 3

“Ik vind dat retailers kritisch moeten zijn op het gebruik van afwijkende bedingen, ik weet ook niet of ik zo enthousiast ben over de ontwikkeling die nu plaatsvindt.”

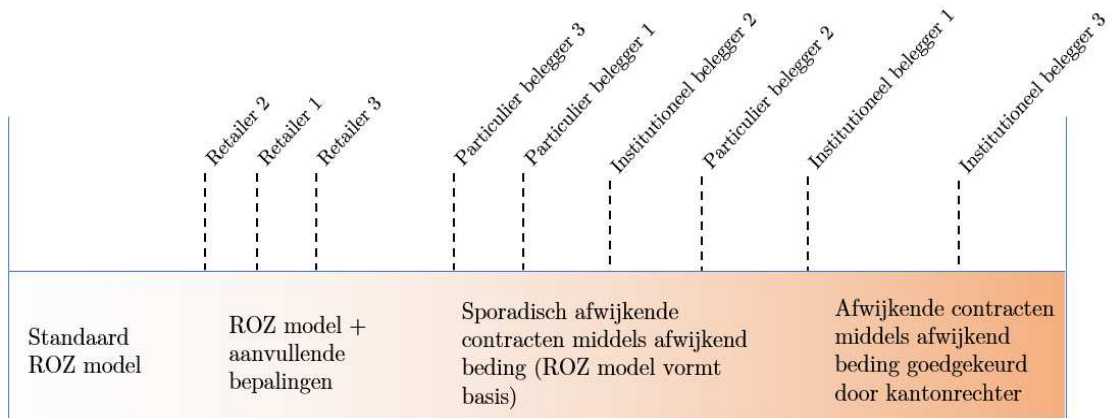
Retailer 2

Retailer 1 voegt hieraan toe dat zij desondanks vrij weinig te maken hebben met afwijkende bedingen. Enerzijds zou dit kunnen komen door het feit dat ze op veel plekken al aanwezig zijn en zodoende volgens ‘oude’ huurovereenkomsten huren. Anderzijds zou het te maken kunnen hebben met de enorme slagkracht die retailer 1 met zijn formules met zich meebrengt waardoor hij een betere onderhandelingspositie heeft ten opzichte van de belegger.

“Ik kan me voorstellen dat bijvoorbeeld een Unibail-Rodamco in de toekomst bij nieuwe contracten wel aanpassingen wil. Maar goed, wij gaan dat pas accepteren als het voor ons als retailer schappelijk is en de bepalingen die wij er per se in wil hebben ook worden opgenomen.”

Retailer 1

Gesteld kan worden dat het ROZ-model in Nederland de basis vormt voor de huurovereenkomst. Uit de interviews werd duidelijk dat zowel retailers als beleggers binnen de kaders van de wet aanvullende bepalingen willen opnemen. In de onderhandelingsruimte die de wetgever geeft, is het aan de beide partijen om er op deze punten samen uit te komen. Opvallend is het feit dat steeds meer partijen gebruikmaken van eindigende contracten waarin de nadere huurprijsvaststelling wordt uitgesloten. Deze contracten zijn nog steeds gebaseerd op het ROZ-model, zij het dat door middel van afwijkende bedingen huurbescherming wordt uitgesloten. Vermeld dient te worden dat het voornamelijk de institutionele winkelcentrabeleggers zijn die standaard gebruikmaken van dergelijke contracten waar afwijkende bedingen in zijn opgenomen. Zoals Brueckner et al. (1993) al schetsten is het juist in winkelcentra waar sprake is van volledig eigendom gemakkelijk om actief te sturen op de tenant mix. Het is zodoende goed te verklaren dat op de highstreets in mindere mate gebruik wordt gemaakt van afwijkende contracten, aangezien hier vaker sprake is van versnipperd eigendom en de belegger zodoende in mindere mate sturing kan geven aan de tenant mix. Figuur 5.1 geeft op schematische wijze weer van welke type huurcontract gebruik wordt gemaakt door de verschillende respondenten.



Figuur 5.1 Type huurcontract gebruikt door respondenten

5.1.2 Percepties huurtermijn

Aan de respondenten zijn stellingen voorgelegd over de huurtermijn die standaard in het huurrecht is opgenomen. Allereerst is aan de respondenten voorgelegd in hoeverre retailers recht zouden moeten hebben op een minimale huurtermijn van vijf jaar met verlenging van vijf jaar zoals opgenomen in art. 7:292 BW. Het algemene beeld dat naar voren komt, is dat zowel huurders als verhuurders begrip hebben voor de termijn van tien jaar. Twaalf van de vijftien respondenten geeft aan het hiermee eens te zijn. Dat de wetgever dit wetsartikel heeft opgenomen met het achterliggende idee dat retailers de mogelijkheid moeten hebben hun investering terug te verdienen, wordt door de meeste respondenten onderschreven.

“Tien jaar is voor een retailer een goede termijn zodat de retailer ook investeert in zijn winkel. Je hebt als retailer simpelweg de zekerheid nodig dat je je winkel gedurende een vaste periode kan afschrijven en exploiteren.”

Particulier vastgoedbelegger 3

“Nou, ik ben het daar wel mee eens. Ondernemers investeren voor een langere periode. Als je het dan specifiek over die periode hebt dan hebben wij daar geen moeite mee en lijkt mij dat een faire insteek. Wat je tegenwoordig wel ziet, is dat als het goede ondernemers zijn dat je continue moet investeren omdat het gewoon veel sneller gaat dan vroeger. Maar over de hele breedte is die tien jaar prima. Uiteindelijk wil je als verhuurder ook gewoon continuïteit.”

Particulier vastgoedbelegger 2

“Wij gaan er vaak van uit dat een winkel wordt afgeschreven in ongeveer zeven jaar dus dan kan je wel zeggen dat tien jaar reëel is. Het hangt echter wel erg af van het concept.”

Institutioneel vastgoedbelegger 3

“Helemaal mee eens, maar dan wel met die break na vijf jaar. Dit is natuurlijk logisch. Als je een winkel opent investeer je een kwart miljoen, een gemiddeld huis in Nederland. Je wil niet dat je na drie jaar eruit wordt geknikkerd en dat je met een enorme investering blijft zitten.”

Retailer 3

“Het is de vraag of het gebruik van 5+5 contracten een probleem is. Het idee achter deze wijze van contracteren is dat de huurder op deze manier zijn investeringen kan terugverdienen. Het nadeel hiervan is dat het geheel hierdoor vrij star is.”

Advocaat 1

“Het achterliggende idee is dat je als huurder ruimte nodig hebt om je investeringen terug te verdienen. Als je die huurtermijnen korter maakt, wordt de onzekerheid groter en dat is funest voor ondernemers.”

Retailerbelangenbehartiger

In tegenstelling tot de beleggers, retailers en advocaten, plaatsen de adviseurs kanttekeningen bij de termijn. Volgens de adviseurs zou rekening moet worden gehouden met de teruglopende terugverdientijd die ondernemers hebben. Verschillende respondenten geven aan dat de terugverdientijd de afgelopen jaren drastisch is verkort en dat het voornamelijk de moderetailer zijn die hun inventaris sneller zijn gaan afschrijven. Die snellere afschrijving resulteert er ook in dat de retailer minder zekerheid nodig zou hebben om de investering terug te verdienen en zodoende een kortere huurtermijn gerechtvaardigd kan worden.

“Het gaat tegenwoordig zo snel, de ene dag is iets in, de andere dag is het niet meer hip. Dan moet je van beide kanten meer flexibiliteit in je contracten hebben. Dan kun je wel huurbescherming willen hebben als huurder, maar als je niet meer interessant genoeg bent en niet meer bijdraagt aan het centrum dan vind ik eigenlijk dat je hierin van beide kanten een betere balans in zou moeten kunnen vinden.”

Vastgoedadviseur 2

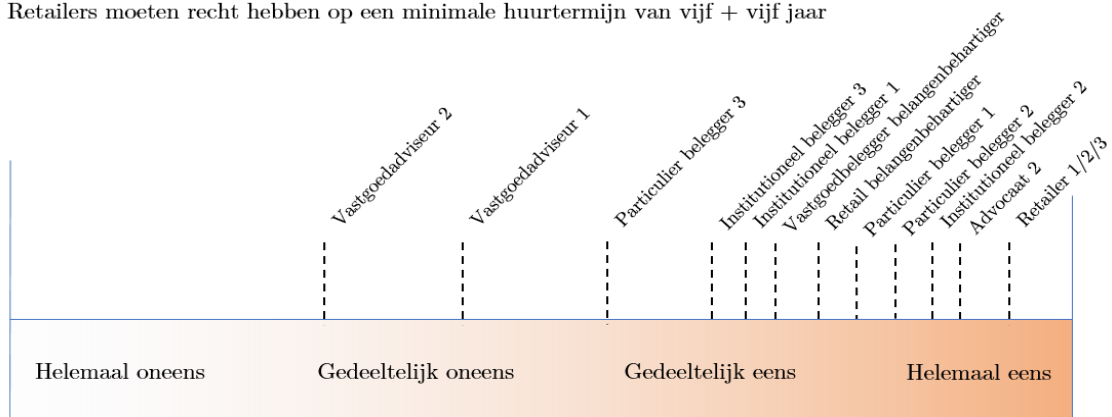
De retailers brengen hier tegenin dat naast de terugverdientijd, ook de locatie van de retailers van belang is. De retailers kunnen een locatie ‘maken of kraken’. Zo stellen verschillende respondenten, uit zowel de mode als dagelijkse branche, dat het onredelijk zou zijn als zij een plek vijf jaar lang populair maken en vervolgens door hun eigen succes te maken krijgen met een aanzienlijke huurverhoging of zelfs moeten vertrekken.

“Enerzijds is de huurtermijn inderdaad afschrijving gerelateerd, anderzijds moet je je ook beseffen dat wij als retailers een plek maken of kraken. Vaak zie je dat eigenaren denken dat zij de plek maken, maar zonder de retailer is een plek simpelweg niets waard.”

Retailer 2

Uit de interviews is gebleken dat zowel de beleggers als retailers begrip hebben voor de vijf + vijf huurtermijnen die in Nederland gangbaar zijn. Ondanks dat door de adviseurs wordt aangehaald dat de terugverdientijd van retailers steeds korter wordt, is het voor partijen logisch dat een ondernemer tien jaar de kans krijgt zich op een bepaalde locatie te handhaven. Het is volgens hen namelijk juist de retailer die een locatie kan maken of kraken. Deze gedachtegang van zowel retailers als belegger komt overeen met het door de wetgever geformuleerde doel. Dit doel is door Raas (2005) geformuleerd als: het beschermen van de retailer, die een zekere mate van plaatsgebondenheid kent, tegen de grote investeringen die het uitbaten van een winkel vergt. Figuur 5.2 geeft een overzicht in welke mate de verschillende actoren het eens zijn met de minimale huurtermijn van vijf + vijf jaar.

Retailers moeten recht hebben op een minimale huurtermijn van vijf + vijf jaar



Figuur 5.2 Percepties respondenten omtrent huurtermijn

5.1.3 Percepties opzeggingsgronden

Uit de interviews is gebleken dat anders dan bij de huurtermijn geen consensus bestaat over de opzeggingsgronden. Zo is gebleken dat beleggers de opzeggingsgronden te streng vinden. Daartegenover staan de retailers die zich kunnen vinden in de huidige opzeggingsgronden maar wel vinden dat er nog steeds te veel ruimte wordt geboden aan beleggers om de opzeggingsgronden oneigenlijk te gebruiken.

Zoals is gebleken in hoofdstuk 3.2 is het voor zowel huurder als verhuurder mogelijk om na de eerste huurtermijn van vijf jaar en na de tweede huurtermijn op te zeggen. Het verschil is dat de verhuurder zich moet houden aan de wettelijke opzeggingsgronden, zoals opgenomen in art. 7:296 lid 1.4 BW. De retailers die in dit onderzoek zijn geïnterviewd zijn over het algemeen van mening dat er voldoende bescherming is ten opzichte van de verhuurder op dit punt. Vanuit de beleggers is het commentaar dat de opzeggingsgronden streng zijn en dat het daarom voor een verhuurder zeer moeilijk is om het eigendom voor een andere zaak te gebruiken. Dit bemoeilijkt het laten aansluiten van de diversiteit van het winkellandschap op de veranderende behoefte van de consument.

“Wij moeten de trukendoos flink opengooien. Eigenlijk vind ik de bescherming te veel, dat zeg ik natuurlijk wel vanuit het perspectief van een belegger.”

Institutioneel vastgoedbelegger 3

Een ander punt dat naar voren komt is dat de huidige wetgeving ervoor zorgt dat partijen elkaar niet opzoeken. Dit resulteert in een gebrek aan sturing op het eigendom voor de belegger, aangezien het voor de huurder niet noodzakelijk is om de verhuurder op te zoeken.

“Het huidige systeem geeft aan de ene kant een huurder, op het moment dat die ergens een goede winkel heeft maar een huur betaalt die niet marktconform is, de gelegenheid om achterover te leunen. Die huurder denkt: ik verdien hier bakken met geld en die markthuur zou ik prima kunnen betalen maar dat ga ik zeker niet doen. De belegger daarentegen zegt: ‘jongens ik heb hier een fantastische plek maar ik kan hier niet sturen.’ In de praktijk zou je eigenlijk gewoon twee partijen aan tafel willen hebben maar op dit moment belemmert de wetgever dit. Partijen zoeken elkaar niet op omdat het niet nodig is.”

Particulier vastgoedbelegger 3

Volgens particulier vastgoedbelegger 3 zou een systeem zoals in België gebruikt wordt uitkomst bieden. Contracten in België hebben in de regel een looptijd van negen jaar, waarna de zittende huurder driemaal om hernieuwing kan vragen. Op deze wijze is de huurder beschermd voor de duur van 36 jaar, zij het dat wanneer een andere partij bereid is een hogere huurprijs te betalen dit tot de mogelijkheden behoort voor de verhuurder. Het voordeel volgens de particulier vastgoedbelegger 3 is dat op deze wijze partijen aan het einde van een contractstermijn bij elkaar moeten komen.

“De situatie zoals die in België is, is een mooi voorbeeld waar dit wel gebeurt. Na periode X houdt het op en wanneer die bijna afloopt, ga je samen zitten om te verlengen. Doe je dit niet, dan ga je eruit. Ik zou het mooi vinden als we in Nederland ook naar een systeem gaan waar we met eindigende contracten werken waar de zittende huurder wel het eerste recht heeft op verlengen mits hij kan voldoen aan de voorwaarden van de verhuurder.”

Particulier vastgoedbelegger 3

Er is een groot verschil tussen de opzegging na vijf jaar en na tien jaar. Vrijwel alle beleggers zijn van mening dat de bescherming na vijf jaar gegrond is. Dit correspondeert ook met het feit dat de meeste beleggers een huurtermijn van tien jaar schappelijk vinden. Voor de beleggers zit het probleem in de onmogelijkheid om na een contractstermijn van tien jaar afscheid te nemen van een retailer.

“Het probleem is dat in de wet alleen kunt opzeggen op basis van dringend eigen gebruik, waaronder renovatie. Als je er uiteindelijk over gaat procederen, en dat laat ook de jurisprudentie zien, dan wordt die casus steeds slechter voor de verhuurder. Steeds meer zaken lopen erop uit dat de huurder in het gelijk wordt gesteld.

“Naar mijn mening is het beter om met elkaar vaste termijnen af te spreken en dat na ommekomst van die vaste termijn beide partijen de mogelijkheid hebben om op te zeggen. Een andere mogelijkheid is om met eindigende contracten te gaan werken.”

Particulier vastgoedbelegger 2

Verrassend genoeg zijn het juist de advocaten die opteren voor meer bescherming. Anders dan door belegger 5 wordt gesteld, is het volgens advocaat 2 juist zo dat met de invoering van het dringend eigen gebruik in 2003, een grotere onzekerheid is gekomen voor de retailer. Op de vraag of retailers voldoende beschermd zijn tegen opzegging, kwam vanuit advocaat 2 het volgende naar voren:

“Nee, eigenlijk niet. Dat is eigenlijk gekomen doordat die bepaling van dringend eigen gebruik en dan met name die renovatiebepaling die erin is gekomen. Daar is vooral in de beginjaren ernstig

misbruik van gemaakt. Je moet je voorstellen dat verhuurders één muurtje verplaatsten, bijvoorbeeld. Wat wel zo is, is dat het de afgelopen tijd wel weer wat moeilijker wordt.”

Advocaat 2

Desalniettemin is men het erover eens dat het de afgelopen paar jaar steeds moeilijker is gemaakt om gebruik te maken van het dringend eigen gebruik op renovatiegronden. Deze conclusie sluit aan bij de geraadpleegde jurisprudentie van dit onderzoek.¹⁰

Anders dan de collega vastgoedbeleggers is particulier vastgoedbelegger 1 het niet eens met zijn collega's. Gesteld wordt dat de opzeggronden gebalanceerd zijn en dat het logisch is dat retailers iets meer bescherming krijgen ten opzichte van de beleggers. Men is van mening dat de beleggers in het Nederlandse recht niet zozeer via het huurrecht beschermd wordt maar meer via het omgevingsrecht. Het feit dat in Nederland een stringent omgevingsbeleid wordt gevoerd zorgt ervoor dat de waarde van beleggingspanden niet kan dalen door het lukraak bijbouwen van retail voorzieningen. Zoals gezegd is particulier belegger 1 de enige partijen die van mening is dat de opzeggronden gegrond zijn en dat er sprake is van balans.

Uit de interviews is gebleken dat er een verschil in inzicht bestaat tussen beleggers en retailers omtrent de beweegredenen van beleggers. Vanuit de beleggers wordt gesteld dat men eindigende contracten wil om zodoende meer sturing op hun vastgoed te kunnen krijgen. Met de sturing doelt men op verschillende dingen. Enerzijds wil men hiermee grip krijgen op de formulering van hun vastgoed om goed te blijven aansluiten op de wensen van de consument. Dit wordt ook door onder andere Kirkup & Rafiq (1994) zo gesteld. Anderzijds geeft men aan dat ook verduurzaming van het vastgoed een beweegreden kan zijn om eindigende contracten af sluiten. Op dit moment is het immers niet mogelijk om kosten voor verduurzaming van het vastgoed op de huurder te verhalen, aangezien er geen wettelijke mogelijkheden zijn huurprijzen te verhogen anders dan via de wettelijke nadere huurprijsvaststelling. Ondanks deze ogenschijnlijk goede bedoelingen heerst er een groot wantrouwen vanuit de retailers richting de beleggers. Volgens retailer 2 en 3 zou rendementsverbetering de voornaamste overweging van beleggers zijn. Beleggers zouden eindigende contracten willen om zodoende na tien jaar een nieuwe huurder die meer wil betalen het vastgoed te laten betrekken.

“Ik begrijp wel waar beleggers mee zitten, die willen meer flexibiliteit hebben in het eruit gooien van huurders. Ja, want hier wil Inditex komen, ga jij er eens even uit, kleine bakker. Dan kunnen we hier iets moois bouwen voor iemand die meer betaalt.”

Retailer 3

Retailers wantrouwen de bedoelingen van de beleggers. Retailer 1 stelt zelfs dat in een tijd een tijd van teruglopende retailopbrengsten en een grote invloed van e-commerce blij moeten zijn dat hun vastgoed een invulling heeft

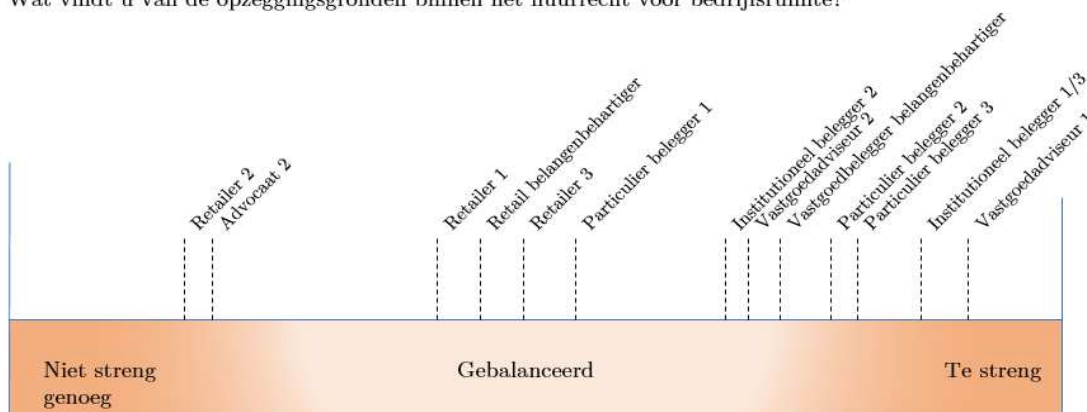
“Het zou kunnen zijn dat een verhuurder dan eerder een huurder gaat opzeggen. Maar ik weet niet of een verhuurder daar belang bij heeft, je bent over het algemeen blij als verhuurder dat je winkel gevuld is, althans dat lijkt mij.”

Retailer 1

¹⁰ Rechtbank Amsterdam (Ktr.), 22 mei 2017, ECLI:NL:RBAMS:2017:4432

Samenvattend kan worden gesteld dat er geen consensus bestaat over de opzeggingsgronden. Retailers zijn van mening dat de gronden voldoende zijn maar in veel gevallen strenger moeten worden nageleefd. Aan de andere kant van het spectrum zijn de beleggers en adviseurs van mening dat er niet genoeg mogelijkheden zijn om na een periode van tien jaar de huurovereenkomst te beëindigen. Figuur 5.3 geeft schematisch weer hoe het sentiment van de verschillende partijen ten opzichte van elkaar is in te schalen.

Wat vindt u van de opzeggingsgronden binnen het huurrecht voor bedrijfsruimte?



Figuur 5.3 Percepties respondenten omtrent opzeggingsgronden

5.1.4 Percepties nadere huurprijsvaststelling

De nadere huurprijsvaststelling, opgenomen in art. 7:303 BW, wordt voornamelijk door de beleggers als problematisch ervaren. Het gaat de beleggers hier om de onmogelijkheid de markthuur te vragen bij een nadere huurprijsvaststelling. Ondanks dat de wetgever heeft getracht een eerlijk systeem te maken voor zowel de verhuurder als huurder, is het naar mening van de beleggers een systeem met een ongelijke uitwerking. Het idee achter de nadere huurprijsvaststelling is dat het systeem dempend werkt. Enerzijds wordt de retailer beschermd in een opgaande markt, anderzijds wordt de belegger beschermd in een neergaande markt. Terwijl dit in theorie volgens alle respondenten erg logisch is en ook goed zou kunnen werken, is hier volgens verschillende beleggers in de praktijk geen sprake van. Het probleem voor beleggers is dat op de minder populaire plaatsen de retailer in feite een machtspositie heeft en de huur nog verder omlaag kan onderhandelen dan dat volgens de 303-herzieningswaarde gangbaar zou zijn. Door de hoge leegstand op zo'n plek is er namelijk ook aanbod om dan maar te verhuizen.

“Wat je in de praktijk ziet is dat wanneer de herzieningshuur hoger is dan de markthuur de huurder zegt: ik wil markthuur en anders zeg ik mijn contract op. In de situaties dat de markthuur hoger is dan de herzieningshuur zullen retailers vanzelfsprekend altijd vasthouden aan de herzieningshuur. Dit betekent impliciet dat de herzieningswaarde kan worden uitgelegd als een groot voordeel voor de huurder.”

Institutioneel vastgoedbelegger 1

Wanneer andere respondenten (retailers, advocaat) het voorgaande wordt voorgelegd, komt naar voren dat dit een natuurlijk onderdeel is van het spel dat wordt gespeeld in de markt.

“Ik vind het wel een eerlijke manier, ik heb eigenlijk nooit het idee gehad dat het in het voordeel van de ene of de andere partij is. Ik zou het ook echt niet kunnen zeggen.”

Advocaat 2

De adviseurs kunnen zich echter niet meer vinden in de nadere huurprijsvaststelling. Het probleem zou zijn dat de herzieningswaarde een ingewikkeld systeem is dat altijd terugkijkt in de tijd en daarbij niet aansluit bij de wensen van de markt. Bovendien zou de nadere huurprijsvaststelling handel in huurcontracten in de hand werken doordat er waarde zit in contracten met relatief lage huurniveaus. Voornamelijk in de supermarktbranche bleek dit tot voor kort aan de orde te zijn. Onduidelijk is gebleven in hoeverre dit tegenwoordig nog steeds aan de orde is.

“Weet je wat het probleem is van die 303, die ijlt altijd na. In de tijd dat de economie op z'n hoogtepunt is, moet ik vijf jaar terugkijken. In de tijd dat die huurder toe is aan een huurkorting dan krijgt hij een hogere huurprijs. Marktwerking is wat dat betreft beter, dan krijg je meer aanbod en ligt de huurprijs die betaald wordt dicht bij de werkelijke marktwaarde.”

Vastgoedadviseur 1

Volgens zowel de beleggers als adviseurs zou marktwerking beter zijn. Met marktwerking doelt men op het feit dat een huurprijs moet zijn gebaseerd op de dan geldende markthuur. Men is van mening dat omdat er steeds vaker kortere contracten worden afgesloten en het niet meer dan normaal zou zijn dat het huurniveau ook correspondeert met de huidige markthuur.

“Eerlijk is het wel alleen het is niet meer van deze tijd. Je gaat terugkijken naar vergelijkbare panden, en dat is soms best wel moeilijk te achterhalen. Winkelgebieden transformeren, veranderen snel. Je gaat dan met huren werken die simpelweg achterhaald zijn. Om je een voorbeeld te geven: Als je nu op de Kalverstraat een contract aangaat dan haal je 3000+ per vierkante meter, terwijl je uit een herzieningshuur bij wijze van spreken maar 2000 krijgt. Dat is ook de reden dat er zoveel waarde zit in het verhandelen van huurcontracten door huurders.”

Vastgoedadviseur 2

Het systeem van herzieningshuur is natuurlijk in het leven geroepen om demping in de markt te realiseren. Zodat huurders niet geconfronteerd worden met extreme stijgingen in een opgaande markt en aan de andere kant om beleggers te beschermen in een neergaande markt. Je ziet natuurlijk door alle ontwikkelingen in het retaillandschap dat de termijnen waarin retailers denken steeds korter worden. Om flexibiliteit te houden, is het veel logischer om met markthuur te werken, dan moet je niet vijf jaar terug gaan kijken.

Particulier vastgoedbelegger 3

Samenvattend kan worden gesteld dat de wetgever met de nadere huurprijsvaststelling heeft getracht een eerlijk en duidelijk systeem te creëren. Door de beleggers wordt echter aangegeven dat het systeem verouderd is en een oneerlijke uitwerking heeft op de markt. Vanuit de retailers wordt duidelijk dat men er geen problemen mee heeft en dat men zich niet herkent in de door beleggers geschetste problematiek.

5.2 Gevolgen van flexibilisering huurrecht op het winkellandschap

In het onderzoek is respondenten gevraagd wat volgens hen de invloed is van mogelijke aanpassing van het huurrecht op de markt. In deze paragraaf wordt de invloed van verandering in huurtermijn, opzeggingsgronden en de nadere huurprijsvaststelling besproken. Specifiek wordt ingegaan op de invloed die wetswijzigingen zouden hebben op de dynamiek in de markt en het winkelaanbod.

5.2.1 Gevolgen aanpassing wettelijke huurtermijnen, opzeggingsgronden, nadere huurprijsvaststelling

Respondenten is de vraag voorgelegd wat de invloed zou zijn van contractsvrijheid op het punt van de huurtermijn. In de hypothetische situatie staat het partijen vrij om afspraken te maken over de duur van de verbintenis en oneindig af te wijken van de op dit moment gangbare vijf + vijf huurtermijnen. Hieraan gekoppeld is de vraag gesteld wat de invloed zou zijn van het loslaten van de wettelijke opzeggingsgronden na tien jaar.

De verwachting is dat het loslaten van het vijf + vijf huurtermijnen zal resulteren in meer maatwerk. Zoals particulier belegger 3 stelt, is het de verwachting dat de A1 locaties (centrale winkelgebieden) nog sterker een verhuurder-gedreven markt worden en de mindere B en C-locaties (ondersteunende winkelgebieden) een meer huurder-gedreven markt. Dit wil zeggen dat op de A-locaties eindigende contracten zullen worden aangegaan en op de mindere plekken meer flexibiliteit komt in de vorm van kortlopende contracten voor retailers.

“Je gaat meer evenwicht creëren aan de ene kant. En je krijgt meer maatwerk. Op de Kalverstraat zal je zien dat dat partijen een vanuit de beleggers gezien gunstige, eindigende periode zullen afspreken. En je zal op de mindere plekken in Nederland, de Kerkradens van deze wereld, zien dat de huurder zoveel onzekerheid heeft dat hij gaat vragen om korte contracten. Dus aan de ene kant wordt het een verhuurdersmarkt en op andere plaatsen wordt het meer een huurdersmarkt.”

Particulier vastgoedbelegger 3

Daarnaast bestaat de mogelijkheid dat doordat de beleggers meer flexibiliteit krijgen, meer kortere huurcontracten zullen worden aangegaan. Volgens vastgoedadviseur 2 zou dit kunnen leiden tot meer start-ups in het gehele winkellandschap, aangezien het risico voor zowel de huurder als verhuurder kleiner is.

“Ja ik denk dat je meer start-ups krijgt. Je krijgt als verhuurder meer flexibiliteit om korte huurcontracten aan te gaan en hebt ruimte om wanneer het niet werkt afscheid te nemen van de huurder.”

Vastgoedadviseur 2

Volgens advocaat 2 is het maar de vraag hoe positief de hypothetische veranderingen zullen uitwerken. Volgens hen leiden kortere contracten tot meer onzekerheid, wat als gevolg heeft dat retailers minder zullen investeren in hun pand en bedrijfsvoering. De vraag is of dat een gunstig effect heeft op de uitstraling van het winkelgebied. Ook de retailbelangenbehartiger is deze mening toegedaan. De belangenorganisatie haalt het punt aan dat retailers van nature niet de meest “ondernemende ondernemers” zijn. Wanneer je meer onzekerheid zou toevoegen zou dit niet ten goede komen aan de bedrijfsvoering van de retailer.

“Nou als je die termijnbescherming niet meer hebt dan kan er van alles gebeuren. Mensen kunnen je een vijfjaarscontract aanbieden, waar het nu nog vijf + vijf moet zijn. Ga je dan nog heel veel investeren? In vijf jaar kan je je investering niet terugverdienen, dat is toch echt wel ongeveer zeven jaar. Ik denk dat het een enorme schokgolf teweeg zou brengen. Ik denk ook echt dat het een enorme verandering van de markt tot gevolg zou hebben.”

Advocaat 2

“Ik denk dat er heel veel onrust in de markt ontstaat. Van oudsher is een detaillist niet de meest ondernemende ondernemer. De markt dwingt ze dat nu meer en meer te worden. Als je meer onzekerheid toevoegt, komt dat de markt niet ten goede. Wat je zal zien is dat je meer segregatie krijgt en veel meer opportunisme. Ik vermoed dat de grotere nog meer zullen pakken en dat de kleine ondernemer het nog moeilijker zal krijgen.”

Retailbelangenbehartiger

Ondanks deze bezwaren wordt door verschillende beleggers de hoop uitgesproken dat hernieuwde, flexibelere wetgeving de dynamiek in het winkellandschap zal versterken. De verwachting is dat met name in de *Food & Beverage*- en de *Leisure*-markt meer dynamiek zal ontstaan.

“Ja, zoals we eerder hebben besproken, gaat er dan meer dynamiek komen in de belevingsmarkt. Denk aan Food & Beverage maar ook aan bijvoorbeeld leisure als in lasergaming, etc. Je moet de consument blijven verrassen.”

Institutioneel vastgoedbelegger 3

De food & Beverage-branche is bij uitstek een branche waar de afgelopen tien jaar formules elkaar snel opvolgden. De verwachting is dat met nog meer flexibiliteit ondernemers meer mogelijkheden geboden kunnen worden om bepaalde concepten uit te proberen, en voor bijvoorbeeld drie jaar uit te baten.

De vraag die zich vervolgens voordoet, is in hoeverre de wetgever op dit moment niet al voldoende mogelijkheden geeft voor het aangaan van kortere contracten. Het is sinds 2003 immers mogelijk om tijdelijke contracten af te sluiten voor de duur van 2 jaar, waar de wettelijke bepalingen zoals opgenomen in art. 7:290 – 7:300 niet gelden.

De angst onder retailers is dat wanneer eindigende huurcontracten de standaard worden, huurcontracten zomaar opgezegd gaan worden. De beleggers nuanceren dit echter en stellen dat in de huidige markt een belegger altijd content is met de aanwezigheid van een huurder. Het is tenslotte niet zo dat er op dit moment een overschot aan huurders bestaat.

Het gaat beleggers erom dat met eindigende contracten de mogelijkheid bestaat om te gaan investeren in het vastgoed en daarnaast te sturen op de branchering.

“Aanpassing van het huurrecht geeft in de stedelijke A1-gebieden de flexibiliteit om hogere huren te vragen, lagere huren kreeg je immers toch al om je oren. In winkelcentra is het zo dat je met eindigende contracten in de hand veel meer kan gaan schuiven in je winkelcentrum en daarmee de kwaliteit kan verhogen.”

Institutioneel vastgoedbelegger 1

Ondanks de nuance gemaakt door de beleggers is het de vraag in hoeverre het beleggers daadwerkelijk gaat om verbetering van het winkelgebied. De kans is zoals door retailers aangegeven aanwezig dat het hen op de lange termijn voornamelijk om de rendementsverbetering gaat.

Het in de hypothetische situatie verdwijnen van de opzeggingsgronden na tien jaar zou volgens beleggers dus resulteren in een meer dynamisch winkelaanbod in het gehele winkellandschap. De gedachte is dat ondernemers zich aanzienlijk actiever zullen opstellen. Door het wegnemen van de opzeggingsbescherming zouden huurders zich meer genoodzaakt voelen te investeren in hun pand en hun operatie. Of zoals particulier belegger 2 stelt: *“In een minder beschermende situatie moet je je als huurder relevant gaan maken op de plek waar je zit. Je moet zorgen dat je daar je geld verdient, en als je daar niet je geld verdient en je wordt opgezegd dan zal je uiteindelijk moeten zeggen ‘oké dan ga ik maar’. De huurder zal alleen maar meer worden getriggerd om goed te ondernemen en actief te blijven.”*

De vraag is in hoeverre de verwachting van beleggers dat met flexibilisering van het huurrecht meer lokale helden zullen toetreden reëel is. Het loslaten van het huidige huurregime zou in de ogen van advocaat 2 namelijk resulteren in een situatie waar alleen nog maar markthuur gevraagd zal worden. Voor de A-locaties zal dit betekenen dat de huurprijzen volledig marktconform zullen worden en dus aanzienlijk zullen stijgen. De kans is zeer groot dat dit zal resulteren in nog meer (buitenlandse) filiaalbedrijven. Het zijn immers deze partijen die zich de hoge markthuurprijzen kunnen veroorloven.

“Ik denk dat als je de hele huurwet zou loslaten je volledige markthuur krijgt, ofwel wat de gek ervoor geeft. Als je dan bedenkt dat een verhuurder zo veel mogelijk geld wil verdienen dan denk ik dat het logisch is om te veronderstellen dat er alleen nog maar meer ketens zouden komen.”

“Ik denk dat wanneer je er markthuur op los gaat laten dat het dan echt alleen voor de retailers is die het kunnen betalen. Dat zijn op dit moment over het algemeen de buitenlandse ketenbedrijven. Ik denk niet dat het wanneer je het huurrecht loslaat beter zou worden voor de kleine retailers. Ik snap ook niet waarom beleggers stellen dat dit wel zo is. Die beleggers gaan heus niet bij één kleine retailer over het hart strijken en diegene een lagere huur geven, het zijn toch geen filantropen?”

Advocaat 2

De verwachte toename van filiaalbedrijven in de stedelijke A1/2-gebieden wordt onderschreven door de particulier belegger 2: *“Het is de vraag wat het, als je het helemaal vrij gooit, voor consequenties heeft voor de huurprijs. De tophuur gaat niet direct omhoog. Ik verwacht ook dat ondernemers wat kritischer worden, aan de onderkant zullen lage huren wel verdwijnen. Dit zal als je het over de Kalverstraat hebt dan ten koste gaan van de lokale helden.”*

Samenvattend kan worden gesteld dat respondenten ervan zijn overtuigd dat flexibilisering van het huurrecht gevolgen zal hebben voor het winkellandschap. Uit de interviews is een vrij gedifferentieerd palet aan mogelijke gevolgen gekomen. Het zijn de beleggers en adviseurs die van mening zijn dat flexibilisering leidt tot meer dynamiek in de markt en daarmee uiteindelijk ook meer ruimte voor oplossingen op maat. De verwachting is dat retailers zich actiever zullen opstellen, dat er meer roulatie in retailconcepten komt en er tot slot meer ruimte zal ontstaan voor lokale helden. Zo positief als het beeld is dat de beleggers en adviseurs schetsen, zo negatief is het door retailers geschetste beeld. Men is van mening dat flexibilisering van het huurrecht zal leiden tot minder zekerheid waardoor retailers minder zullen investeren in hun winkel. Dit komt niet ten goede aan de uitstraling van het winkelgebied. Men is het met de beleggers eens dat meer dynamiek op de markt zal ontstaan, maar dit zal volgens hen niet leiden tot meer differentiatie in het winkelaanbod. Door de hogere huurniveaus zal het MKB hard worden geraakt. Derhalve zal in het gehele winkellandschap juist minder ruimte zijn voor de lokale helden.

Tabel 5.1 geeft op schematische wijze weer wat volgens de verschillende respondenten mogelijke gevolgen zouden kunnen zijn van flexibilisering van het Nederlandse huurrecht voor bedrijfsruimte. De verschillende gevolgen zijn vervolgens geclassificeerd naar positieve en negatieve mogelijke gevolgen. De schematische weergave geeft een overzichtelijk beeld van hoe door verschillende marktpartijen wordt gedacht over het onderwerp. In paragraaf 5.3 wordt vervolgens ingegaan op de conceptuele relatie tussen het huurrecht en retaildiversiteit.

Tabel 5.1: Gevolgen flexibilisering huurrecht

Nummer	Type bedrijf	Gevolgen algemeen	Gevolgen winkelbeeld
1	Institutioneel belegger	<ul style="list-style-type: none"> Kansrijke locaties worden beter, slechtere locaties zullen slechter worden. Meer mogelijkheden om te sturen op het vastgoed 	+ Meer zelfstandige ondernemers
2	Institutioneel belegger		+ Meer roulatie in retailconcepten
3	Institutioneel belegger		+ Meer dynamiek in de belevingsmarkt
1	Groot particulier belegger		Weinig verschil, het is de markt die bepaalt
2	Groot particulier belegger		+ Winkeliers worden actiever en zullen meer moeten investeren
3	Groot particulier belegger	<ul style="list-style-type: none"> Meer contractueel maatwerk Markt waar markthuur leidend is Verhuurdersmarkt op A1-locaties, huurdersmarkt op b/c locaties 	+ Winkeliers gaan zich actiever opstellen en pro-actiever bezig gaan met hun operatie --> betere winkels
1	Retailer		+ Minder regionale retailers + Minder buitenlandse retailers
2	Retailer	<ul style="list-style-type: none"> Verhuurders gaan voor rendementsverbetering, komt niet ten goede aan het winkelbeeld Huren zullen stijgen 	Nieuwe toetreders met veel kapitaal
3	Retailer	<ul style="list-style-type: none"> Onzekerheid in de markt Eindigende contracten na 10 jaar Verhoogde administratieve druk 	- Meer mogelijkheden voor belegger om retailers eruit te gooien ten behoeve van rendementsverbetering - Huurders gaan eerder vertrekken - Meer tijdelijke huurders op A-locaties
1	Vastgoedadviseur	<ul style="list-style-type: none"> Meer marktwerking A1 locaties lange contracten, slechte locaties, veel korte contracten, het schiet in de extremen 	Geen gevolg, de consument is bepalend
2	Vastgoedadviseur	<ul style="list-style-type: none"> Meer flexibiliteit Kortere contracten 	+ Meer dynamiek + Meer ruimte voor Start-ups + Leegstand eerder opgevuld
1	Huurrecht advocaat	<ul style="list-style-type: none"> Meer contractueel maatwerk 	+ Meer dynamiek in aanbod van winkeliers
2	Huurrecht advocaat	<ul style="list-style-type: none"> Kortere contracten, markthuur, stijgend huurniveau 	- MKB zal hard worden geraakt, toename van filiaalbedrijven
1	Belangenbehartiger vastgoedbeleggers	<ul style="list-style-type: none"> Meer dynamiek 	Minder leegstand Meer diversiteit
2	Belangenbehartiger retailers	<ul style="list-style-type: none"> Onrust in de markt 	- Diversiteit neemt af, meer filiaalbedrijven minder <i>local hero's</i>

Positief gevolg

Negatief gevolg

5.3 Synthese - De relatie tussen het huurrecht en retaildiversiteit

In de voorgaande paragrafen zijn per bepaling de percepties van respondenten gepresenteerd en tot op zekere hoogte met elkaar vergeleken. Daarnaast is ingegaan op de mogelijke gevolgen van flexibilisering van het huurrecht. Binnen het inductieve onderzoek is het doel om tot theorievorming te komen op basis van de verkregen resultaten uit de dataverzameling. Paragraaf 5.3 dient als synthese. Deze paragraaf zal worden afgesloten met enkele hypothesen die conceptueel model uit hoofdstuk twee zal aanvullen.

In het conceptuele model wordt gesteld dat retaildiversiteit afhankelijk is van enerzijds de ruimtelijke distributie van retailers (Christaller, 1993; Hotelling, 1929) en anderzijds de tenant mix (Grenadier, 1995). Uit de uitgebreide literatuurstudie is naar voren gekomen dat er een mogelijke relatie bestaat tussen het huurrecht en de uiteindelijke retaildiversiteit (Kinderman, 2012). Op basis van de in paragraaf 5.1 en 5.2 gepresenteerde resultaten is het mogelijk om dieper in te gaan op de conceptuele relatie tussen het huurrecht en de retaildiversiteit en zodoende bestaande theorieën aan te vullen. Allereerst wordt ingegaan op de relatie tussen de verschillende contractuele bepalingen uit het huurrecht en de dynamiek in de retailmarkt. Vervolgens wordt de relatie tussen retaildynamiek en de retaildiversiteit verder geconceptualiseerd.

5.3.1 De invloed van het huurrecht op de dynamiek in de markt

Huurtermijn

Het aangaan van een bepaalde huurtermijn leidt automatisch tot een afname van dynamiek. Aangezien het in Nederland gangbaar is om huurtermijnen van vijf + vijf jaar aan te gaan, betekent dit dat er gedurende deze tien jaar in principe geen sprake is van dynamiek binnen de gehuurde winkelruimte. De vraag is of, en in hoeverre, dit problematisch is. Zoals in paragraaf 5.1 naar voren is gekomen, is het ook voor beleggers van belang dat winkelruimte voor langere tijd verhuurd is. De flexibiliteit, die in sommige situaties zowel vanuit de huurder als verhuurder gewenst is, wordt op dit moment mogelijk gemaakt door de optie om een tijdelijk contract aan te gaan voor de duur van twee jaar, zoals opgenomen in art. 7:301 lid 1 BW. Tevens biedt de mogelijkheid tot een afwijkend beding ook verregaande flexibiliteit. Van deze flexibiliteit is echter geen sprake bij bestaande contracten. Deze contracten, die volgens het gangbare huurregime zijn gesloten, zijn in die zin niet flexibel en in theorie is het verhuurder vrijwel onmogelijk gemaakt van deze contracten af te komen. Een hypothese zou in dit geval kunnen zijn dat de huurtermijn een directe relatie heeft met de invulling van de tenant mix. Het is immers zo dat na het aangaan van de huurovereenkomst nog slechts in beperkte mate de mogelijkheid bestaat om in de toekomst op de tenant mix te sturen.

Opzeggingsgronden

Uit de empirische analyse is naar voren gekomen dat de opzeggingsgronden aan de kant van de beleggers streng zijn. De strikte gronden hebben als gevolg dat opzegging van een huurder slechts in enkele situaties mogelijk is (van Zeben, 1998; Kerpestein, 2007). In Nederland wordt niet uitgegaan van huurcontracten die na tien jaar eindigen. Daarnaast is er in deze wetgeving slechts sprake van wederzijdse opzegbaarheid indien er aan de opzeggingsgronden uit art. 7:296 lid 1-4 BW wordt voldaan. Gesteld zou kunnen worden dat dit geen positieve

invloed heeft op de dynamiek. Het huurrecht geeft beleggers tenslotte niet veel kans de invulling van het vastgoed na het verstrijken van de huurtermijn bij te sturen.

Nadere huurprijsvaststelling

Dynamiek in de retailmarkt ontstaat niet alleen door het huurrecht. Ook de conjuncturele omstandigheden kunnen leiden tot wisseling van huurders doordat het winkelconcept simpelweg door de consument niet meer wordt gewaardeerd. In het onderzoek worden de voorbeelden van V&D en Free Record Shop aangehaald. De vraag dient zich aan in hoeverre de beperkte mogelijkheden tot het vragen van markthuur mee hebben gespeeld in het relatief langzaam veranderende winkellandschap. In de geschetste situatie zouden retailers, doordat zij niet of in ieder geval in beperkte mate te maken hebben met markthuur, zich veilig wanen op bepaalde locaties. Men gaat zelfs zo ver door te stellen dat de bedrijfsvoering van ketens als Free Record Shop slechts mogelijk was omdat er op de door hen gehuurde locaties geen sprake was van markthuur. Dit in ogenschouw nemend, kan de hypothese worden opgesteld dat de nadere huurprijsvaststelling beperkend werkt op de dynamiek binnen het winkellandschap. Dit resulteert in huurders die zich de hoge marktprijzen niet kunnen permitteren, maar op basis van lagere contractshuur hun operatie toch draaiend kunnen houden.

Afwijkende bedingen

Zoals in de voorgaande alinea's is aangehaald, valt het aannemelijk te maken dat de opzeggingsgronden en de nadere huurprijsvaststelling een matigende werking hebben op de dynamiek van het winkelaanbod. Toch is het niet zo dat er in het huidige huurregime niets mogelijk is voor beleggers. Door middel van de afwijkende bedingen is het mogelijk om onder andere eindigende contracten af te sluiten, de opzeggingsgronden na tien jaar huur uit te sluiten of de nadere huurprijsvaststelling uit te sluiten. De vraag is in hoeverre de rechtszekerheid van huurders in het geding is wanneer door middel van een afwijkend beding afwijkende 'standaard' contracten kunnen worden afgesloten. Aangezien de eerste van dit type contracten pas acht jaar geleden zijn afgesloten (en de gangbare huurtermijn van tien jaar ook in deze contracten aan de orde is) zal in de toekomst moeten blijken of de eindigheid van deze contracten daadwerkelijk gaat leiden tot meer dynamiek. Op basis van de empirie is echter te verwachten dat flexibilisering meer wisselingen in het retaillandschap teweeg gaat brengen en van positieve invloed zal zijn op de dynamiek in de sector.

5.3.2 De invloed van dynamiek op de retaildiversiteit

In de voorgaande paragraaf is de hypothese geformuleerd dat flexibilisering van het huurrecht een positieve invloed zal hebben op de dynamiek in de retailmarkt. Flexibilisering zal kunnen leiden tot eindigende contracten en meer wisselingen in winkelformules en heeft onmiddellijk invloed op de tenant mix. Het is vervolgens de vraag in hoeverre deze dynamiek en de veranderende tenant mix ook gunstig zal zijn voor de diversiteit van de tenantmix en het winkellandschap.

Centrale winkelgebieden

Meer wisselingen in winkelformules betekent automatisch ook dat een nieuwe marktconforme huurprijs zal worden vastgesteld. Aangezien de huidige markthuurprijzen

op de A1-locaties in de stedelijke centrale winkelgebieden al jarenlang hoger zijn dan de werkelijke huurwaarden, zou dit kunnen betekenen dat de uiteindelijke huurprijzen gaan stijgen. Hogere huurprijzen zouden vervolgens kunnen leiden tot een toename van het aantal filiaalbedrijven, omdat kleinere retailers zich de hogere huurprijzen niet kunnen veroorloven. Deze redenatie strookt met de aloude bid-rent theorie zoals beschreven in het theoretisch kader. Alonso (1964) stelt dat de centrale gebieden van de stad (A1-gebieden) worden ingevuld door de partijen die het best presteren en het zich kunnen permitteren om de hoogste huurprijs te betalen. De mogelijke toename van filiaalbedrijven in de centrale winkelgebieden past daarnaast in de trend zoals in hoofdstuk drie beschreven wordt. Al sinds de jaren tachtig van de 20^e eeuw is het filiaalbedrijf aan een flinke opmars bezig (Evers et al., 2005) (figuur 3.4). De verwachte stijging van de huurprijzen en de daarmee samenhangende mogelijke toename van filiaalbedrijven is op het eerste gezicht negatief voor de diversiteit van het winkellandschap. Het is immers zo dat het voor zowel de consument als de retailer gunstig is om een gediversifieerd winkellandschap te hebben waar lokale en filiaalbedrijven vertegenwoordigd zijn (Abratt et al., 1985; Anikeef, 1996; Greenspan, 1987; Alexander & Muhlebach, 1989).

Naast de verwachte toename van filiaalbedrijven in de stedelijke A1-winkelgebieden, is de verwachting dat in deze gebieden door stijgende huurprijzen meer tijdelijke huurders hun intrede zullen doen. Deze verwachting komt voort uit het feit dat door een hogere markthuur het soms enige tijd kan duren tot een geschikte partij is gevonden die de hogere huurprijs wil betalen. De verwachting wordt gesterkt door de op dit moment al veelvuldige aanwezigheid van tijdelijke huurders op bijvoorbeeld een Kalverstraat in Amsterdam, zoals uit de gesprekken met de respondenten naar voren is gekomen.

Ondanks het feit dat een toename van filiaalbedrijven de diversiteit van het centrale winkelgebied niet bevordert, leidt meer dynamiek in de markt wel tot meer wisselingen in winkel- en horecaconcepten. Meer wisselingen in concepten komt ten goede aan het verrassende aspect van het winkelgebied. Zoals Grenadier (1995) stelt is het immers van groot belang dat een winkelgebied verrassend is voor de consument en meebeweegt met de veranderende consumentenbehoefte.

Ondanks de verwachte filialisering van de A1-winkelgebieden biedt flexibilisering mogelijkwerwijs uitkomst voor de mindere B en C-winkelgebieden in de centrale winkelgebieden (dit zijn veelal aanloopstraten naar de A-locaties). Deze gebieden, die een minder hoge passantenintensiteit kennen, zullen door flexibilisering een meer huurders gedreven markt worden. Dit impliceert dat de retailer meer onderhandelingsruimte heeft en dus meer flexibelere contracten in hun voordeel kunnen bedingen. Gehypothetiseerd wordt dat in deze gebieden de markthuur zal dalen, wat meer lokale ondernemers, horeca en verrassende retailconcepten met zich mee zal brengen.

Ondersteunende winkelgebieden

De mogelijke toename van filiaalbedrijven zal zich beperken tot de centrale winkelgebieden. De verwachting is dat flexibilisering van het huurrecht in de ondersteunende winkelgebieden juist zal leiden tot een dalende markthuur. Een dalende markthuur leidt vervolgens tot een mogelijke toename van lokale retailers, die door het dalen van de markthuur het zich kunnen

permitteren om op desbetreffende locatie een winkel te exploiteren. Bovendien zal door een dalende markthuur de leegstand in deze gebieden dalen. Ook deze verwachting is logisch te verklaren aan de hand van het bid-rent model (Alonso, 1965). Een lagere huurprijs leidt tot een toename van huurders die een lagere productiviteit hebben. Dit zijn veelal lokale huurders met een voor de consument verrassender assortiment.

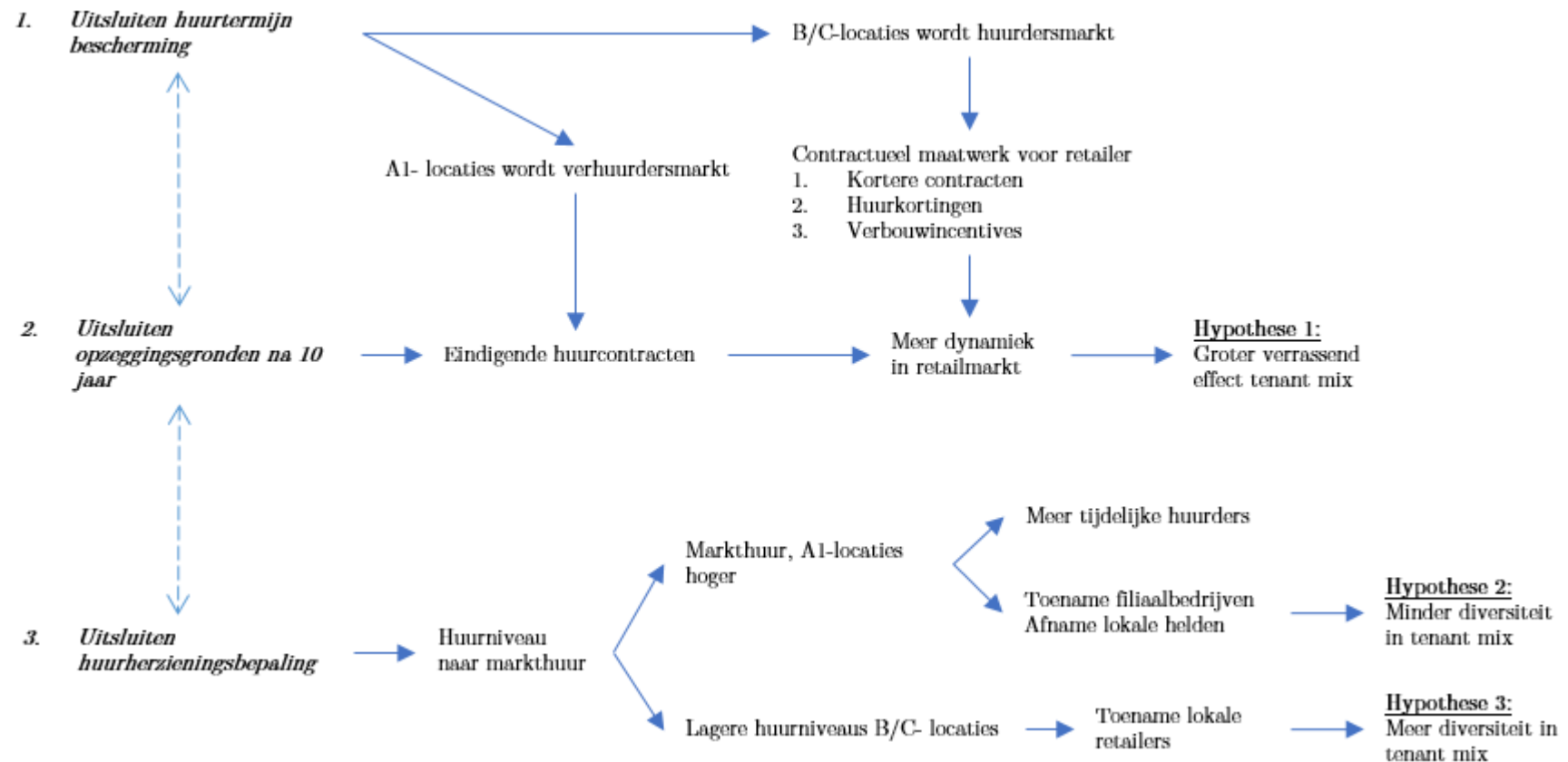
5.3.3 Resumé

Geconcludeerd kan worden dat het op basis van inhoudelijk literatuuronderzoek, aangevuld met de percepties van de verschillende respondenten, waarschijnlijk is dat de huidige huurwetgeving van invloed is op de dynamiek in de markt. Specifiek gaat het om de huurtermijn, opzeggingsgronden en de nadere huurprijsvaststelling. Op de vraag in hoeverre toenemende dynamiek ten gevolge van flexibilisering van het huurrecht gunstig zal zijn voor de retaildiversiteit, is een tweeledig antwoord te formuleren. Enerzijds brengt meer dynamiek vernieuwing met zich mee, wat het winkellandschap levendig en verassend houdt. Anderzijds kan worden gesteld dat een grotere dynamiek ook tot gevolg kan hebben dat in de centrale winkelgebieden meer filiaalbedrijven hun intrede doen. Dit zal de diversiteit van het winkellandschap aantasten. Ondanks de afname van de retaildiversiteit in de centrale gebieden, zullen de ondersteunende gebieden juist meer diversifiëren. Dit wordt veroorzaakt door een dalende markthuur en een markt die verwordt tot huurdersmarkt.

Op basis van gepresenteerde resultaten is het mogelijk om enkele hypothesen op te stellen die de basis kunnen vormen voor verder deductief onderzoek naar de effecten van flexibilisering van het huurrecht op de dynamische retaildiversiteit:

- **Hypothese 1:** Het flexibiliseren van het huurrecht heeft een toename van de dynamiek (doorstroom) in de retailmarkt tot gevolg en leidt derhalve tot een winkelgebied wat voor de consument verassend en aantrekkelijk blijft.
- **Hypothese 2:** Het flexibiliseren van het huurrecht brengt een toename van het aandeel filiaalbedrijven op de A1-locaties in de centrale winkelgebieden teweeg, en zorgt derhalve voor een afname van de retaildiversiteit ter plaatste.
- **Hypothese 3:** Het flexibiliseren van het huurrecht leidt tot een toename van het aandeel lokale retailers op de B/C-locaties en de ondersteunende winkelgebieden en resulteert derhalve in een grotere retaildiversiteit op deze locaties.

Figuur 5.4 geeft een schematisch weergave van de conceptuele relatie tussen het huurrecht, en de mogelijke flexibilisering van het huurrecht op de diversiteit van het winkellandschap. De uitkomsten sluiten aan bij de in de vorige alinea geformuleerde hypothesen.



Figuur 5.4 Mogelijke gevolgen flexibilisering huurrecht - schematisch weergegeven

6 Conclusie, discussie en aanbevelingen

In dit hoofdstuk worden de conclusies van het onderzoek getrokken. De centrale onderzoeksvraag wordt beantwoord door de behandelde literatuur en empirie samen te voegen. Ter ondersteuning van de hoofvraag zijn drie deelvragen geformuleerd die de basis vormen van de uiteindelijke beantwoording van de centrale onderzoeksvraag. Tot slot worden enkele aanbevelingen gedaan. Deze aanbevelingen kunnen dienen als handvatten voor vervolgonderzoek en vormen daarnaast een mogelijk startpunt voor de wetgever om op een andere manier te kijken naar het huidige huurrecht.

6.1 Beantwoording hoofdvraag

Op basis van de antwoorden op de drie deelvragen is het mogelijk om de centrale onderzoeksvraag te beantwoorden. Deelvragen één en twee hebben gediend om een beeld te geven van de wijze waarop retaildiversiteit tot stand komt en op welke wijze het Nederlandse winkellandschap is opgebouwd. Deelvraag drie is meer inhoudelijk ingegaan op de relatie tussen het huurrecht en retaildiversiteit en heeft antwoord gegeven op de vraag in hoeverre de huidige 290-wetgeving dynamiek op de winkelmarkt beperkt. De drie deelvragen tezamen vormen de input voor de beantwoording van de volgende hoofdvraag:

In hoeverre kan flexibilisering van het Nederlandse huurrecht in de zin van art. 7:290 e.v. BW leiden tot meer dynamiek, en een grotere diversiteit in het Nederlandse retaillandschap?

Op basis van het uitgevoerde literatuuronderzoek en de empirische dataverzameling onder vijftien voor de sector relevante respondenten, kan worden gesteld dat het huidige huurrecht van negatieve invloed is op de dynamiek in de markt. Zoals in paragraaf 5.3 is aangehaald, werken de huurtermijnbescherming, de opzeggingsgronden en de nadere huurprijvaststelling dynamiek in de markt tegen. Uit het onderzoek is naar voren gekomen dat wijziging, en daarmee flexibilisering, van het huurrecht hoogstwaarschijnlijk zal leiden tot meer dynamiek in de markt. Het loslaten van de wettelijke huurtermijnbescherming zal als mogelijk gevolg hebben dat meer variatie in contracten zal ontstaan. Ook zal het loslaten van de wettelijke opzeggingsgronden waar de verhuurder in de huidige situatie ook na tien jaar mee te maken heeft, mogelijk leiden tot meer dynamiek. Zo zal het voor beleggers mogelijk zijn om wanneer dit gewenst is een nieuwe invulling te geven aan het gehuurde. In theorie zou dit een formule zijn die meer zou aansluiten bij de wensen van de consument, zoals dit door onder andere Grenadier (1995) wordt gehypothetiseerd. Het is echter ook goed te vermelden dat de kans dat het beleggers bij een verruiming van het huurrecht simpelweg gaat om rendementsverhoging ook aanwezig is. In het onderzoek is naar voren gekomen dat het loslaten van de nadere huurprijvaststelling hoogstwaarschijnlijk zal leiden tot hogere huurprijzen. Deze hogere huurprijzen kunnen ertoe leiden dat meer dan nu al het geval is het winkellandschap gedomineerd zal worden door filiaalbedrijven. Aan de andere kant zou kunnen worden beweerd dat een flexibeler huurrecht ook meer mogelijkheden biedt om maatwerk te leveren voor kleinere zelfstandige retailers.

Resumerend kan aannemelijk gemaakt worden dat flexibilisering van het huurrecht de dynamiek in de markt zal bevorderen. Of deze dynamiek vervolgens ook een positieve uitwerking heeft op de diversiteit van het winkellandschap is afhankelijk van het type winkelgebied. Daarmee is geen eenduidig antwoord te geven of flexibilisering leidt tot meer diversiteit in het Nederlandse winkellandschap. Desalniettemin zijn op basis van de door de respondenten geformuleerde mogelijke gevolgen in paragraaf 5.3 verschillende hypothesen opgesteld die per type winkelgebied verschillen. De hypothesen dienen idealiter als startpunt voor vervolgonderzoek waar op basis van deductie de geformuleerde hypothese zullen worden getoetst.

6.2 Theoretische en methodologische discussie

6.2.1 Theoretische discussie

In dit onderzoek is getracht antwoord te geven op de vraag in hoeverre flexibilisering van het huurrecht zal leiden tot meer dynamische diversiteit in het Nederlandse winkellandschap. Gebleken is dat er een theoretische relatie bestaat tussen het huurcontract en de dynamiek in de markt. Daarnaast zijn mogelijke implicaties en de theoretische relatie tussen de toenemende dynamiek en de retaildiversiteit besproken. In deze paragraaf wordt dieper ingegaan op de uitkomsten van het onderzoek.

Het feit dat het huurrecht een directe relatie lijkt te hebben met de dynamiek in de markt is niet geheel verrassend. De wetgever heeft immers bij het formuleren van de wetgeving de retailer willen beschermen tegen de belegger, zoals Kerpestein (2007) ook al betoogde. Zoals gesteld zal meer dynamiek verschillende uitwerkingen hebben in de verschillende winkelgebieden. Dit zal in de centrale A-locatie winkelgebieden zelfs negatief zijn. De vraag die gesteld dient te worden is in hoeverre de toename van het aantal filiaalbedrijven slechts toe te schrijven is aan het flexibeler maken van het huurrecht. De toename van het aantal filiaalbedrijven zou ook een ontwikkeling op zichzelf kunnen zijn, zoals uit de toename sinds de jaren tachtig van de vorige eeuw opgemaakt zou kunnen worden (figuur 3.4).

Tijdens het onderzoek naar de invloed van flexibilisering op de retaildiversiteit is tevens de vraag aan de orde gekomen in hoeverre op dit moment niet al sprake is van een zekere flexibilisering van het huurrecht. Het is van belang om dieper in te gaan op het toegenomen gebruik van het afwijkende beding, zoals in de huidige wetgeving mogelijk is gemaakt door de wetgever (Berkvens, 2015). Ondanks het feit dat de wetgeving in essentie strikt is en uitgaat van de bescherming van de huurder (retailer), is in de markt een trend te zien waar een nieuwe standaard lijkt te zijn ontstaan. Het gebruik van het afwijkend beding lijkt eerder regel dan uitzondering. Het toenemende gebruik van dergelijke door de kantonrechter goedgekeurde bedingen, duidt op een verandering in de markt. Retailers zijn blijkbaar in meerdere mate bereid dergelijke contracten af te sluiten en zijn in staat om op andere wijze dan via de huurtermijnbescherming hun investeringen veilig te stellen. Het gevaar is dat in Nederland een gedifferentieerde markt ontstaat, waardoor een splitsing ontstaat in de markt. Enerzijds zijn dit de retailers die huren volgens het reguliere huurbeschermende regime, anderzijds zijn dit de 'nieuwe' huurders die volgens de door de kantonrechter goedgekeurde afwijkende contracten huren. Gesteld zou kunnen worden dat er een nieuwe

werkelijkheid is ontstaan. Het is maar zeer de vraag in hoeverre het wenselijk is dat binnen één huurregime twee standaarden bestaan. Bovendien lijkt het niet de bedoeling van de wetgever te zijn geweest om met het bieden van de mogelijkheid tot een afwijkend beding, dergelijke situaties te faciliteren.

6.2.2 Methodologische discussie

De uitkomsten van dit onderzoek zijn gebaseerd op vijftien interviews met verschillende typen actoren. Door voor interviews als onderzoeksmethode te kiezen, vertonen de conclusies wellicht sporen van subjectiviteit. De onderzoeker heeft getracht zich te allen tijde neutraal op te stellen. Desondanks werd door verschillende respondenten de veronderstelling uitgesproken dat het onderzoek vanuit een bepaald gezichtspunt zou zijn opgezet. Zoals duidelijk wordt in de inleiding is het onderzoek inderdaad opgezet vanuit het perspectief van de vastgoedsector. Toch is gepoogd gedurende het gehele onderzoeksproces de problematiek zoveel mogelijk van twee kanten te belichten.

Gesteld zou kunnen worden dat er een scheve verhouding bestaat in aantallen respondenten. Desalniettemin werd gedurende het onderzoek duidelijk dat er sprake was van een zekere verzadiging. Van verzadiging is sprake op het moment dat reacties zich beginnen te herhalen, dit is een teken voor de onderzoeker dat voldoende informatie is opgehaald. Het is precies om deze reden dat er na drie retailers gestopt is met het inplannen van verdere interviews. De verhouding tussen retailers en beleggers is scheef uitgevallen vanwege het feit dat gedurende de interviews met de beleggers nog geen sprake was van de eerdergenoemde verzadiging.

De gekozen onderzoeksfocus is achteraf gezien te breed geweest. Door het volledige winkellandschap te onderzoeken zijn de verkregen data zeer uiteenlopend gebleken. Dit bemoeilijkt het formuleren van een eenduidige synthese. De focus op één type winkelgebied zou meer specifieke, diepgaande kennis opleveren. Een ander bezwaar is dat in het onderzoek een grote heterogene groep aan respondenten is geïnterviewd. Ook hier geldt dat er meer gefocust had moeten worden. Bijvoorbeeld door slechts een type belegger te interviewen.

Het gedeeltelijk-gestructureerde interview is niet volledig succesvol gebleken, en is in beperkte mate de juiste techniek geweest om de gestelde problematiek te onderzoeken. Bepaalde delen van de vragenlijst bleken in de praktijk niet effectief. Vooral de vragen waarin op een kwantitatieve wijze werd gevraagd naar meningen bleken in de praktijk niet te werken. Respondenten bleken niet in staat om het gestelde gevoel te kwantificeren en gaven aan dat daarvoor de problematiek te ingewikkeld was. Een meer voor de hand liggende interviewtechniek was het semi-gestructureerde interview geweest. Dan had de onderzoeker nog meer de mogelijkheid gehad om door te vragen op de antwoorden van de respondenten. De keuze voor een gedeeltelijk-gestructureerd interview levert echter wel resultaten op die beter met elkaar te vergelijk zijn. Toch heeft deze interviewtechniek ertoe geleid dat er in de verzamelde data een bepaalde mate van diepgang ontbrak. Zowel de gekozen focus van het onderzoek als de gebruikte interviewtechniek hebben ertoe geleid dat de conclusies van dit onderzoek vrij algemeen zijn gebleven.

6.3 Vervolgonderzoek

Het is aan te bevelen dat de wetgever de ontwikkeling van de afwijkende bedingen in de gaten houdt. Daarnaast valt het aan te bevelen meer diepgaand onderzoek te doen naar de uiteindelijke gevolgen van meer flexibiliteit in het huurrecht. Met dit onderzoek is getracht handvatten te creëren voor verder onderzoek. Bij voorkeur wordt op kwantitatieve, deductieve wijze getoetst in hoeverre flexibilisering van het huurrecht leidt tot meer dynamiek in diversiteit.

De in paragraaf 5.3 geformuleerde hypothesen kunnen dienen als handvat voor deductief vervolgonderzoek. Om op een goede wijze kwantitatief onderzoek te doen, is het van belang dat relevante onderzoeksdata beschikbaar worden gesteld. Ondanks het feit dat er steeds meer openheid ontstaat omtrent contractvormen blijft het lastig om aan integrale data te komen. Om op deductieve wijze de geformuleerde hypothese te toetsen, is het van belang dat een grote database wordt opgebouwd van gebruikte contractvormen door de jaren heen. Daarnaast is het van belang een uitgebreide dataset samen te stellen waarin de dynamiek van de markt zichtbaar is. Deze informatie is beschikbaar en kan worden samengesteld op basis van data van onderzoeksbureau Locatus, aangevuld met eigendomsinformatie uit het Kadaster en tot slot faillissementsinformatie van de Kamer van Koophandel. Op deze wijze zou het mogelijk zijn om op kwantitatieve wijze te onderzoeken of flexibilisering van het Nederlandse huurrecht inderdaad meer dynamiek tot gevolg heeft. Bovendien kan onderzocht worden of deze dynamiek de retaildiversiteit in centrale winkelgebieden zal tegenwerken en of deze dynamiek in de minder centraal gelegen gebieden de diversiteit juist zal bevorderen.

Literatuurlijst

- Abratt, R., Fourie, J. & Pitt, L., 1985, "Tenant mix: the key to a successful shopping centre", *Quarterly Review of Marketing*, vol. 10, no. 3, pp. 19-26.
- Baarda, B., Benjamin, D., Van der Hulst, M. & De Goede, M., 2017, Basisboek interviewen, Noordhof uitgevers, Groningen/Houten.
- Benjamin, J.D., Boyle, G.W. & Sirmans, C.F., 1992, "Price discrimination in shopping center leases", *Journal of Urban Economics*, vol. 32, pp. 299-317.
- Berman, B., Evans, J.R., 2001, *Retail Management. A Strategic Approach*. Prentice-Hall, Upper Saddle River, New Jersey.
- Boeije, H., 2010, *Analysis in Qualitative Research*, Sage Publications, London
- Bolt, E.J., 1995, Produktvorming in de detailhandel: handboek, *Drukkerij Rosbeek BV, Nuth*.
- Brueckner, J.K., 1993, "Inter-store externalities and space allocation in shopping centers", *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, vol. 7, no. 1, pp. 5-16.
- DTNP, 2012, Recessie en internet: winkelformules focussen op grote centra, Toonaangevende winkelformules laten middelgrote steden links liggen, geraadpleegd oktober 2017, van: <http://www.dtnp.nl/nieuws/?viewnieuwsitem=1&id=128>.
- Evers, D., Tennekes, J. & van Dongen, F., 2014, *De bestendige binnenstad*, PBL, Den Haag.
- Gatzlaff, D., Sirmans, S. & Diskin, B., 1994, "The effect of anchor tenant loss on shopping center rents", *Journal of Real Estate Research*, vol. 9, no. 1, pp. 99-110.
- Grenadier, S.R., 1995, Flexibility and Tenant Mix in Real Estate Projects, *Journal of Urban Economics*, vol. 38, no. 3, pp. 357-378.
- IVBN, 2012, IVBN wil meer dynamiek op winkelmarkt, geraadpleegd oktober 2017, van: <http://www.ivbn.nl/viewer/file.aspx?FileInfoID=431>.
- Kamp, S. van der., 2010, De huurwetgeving en de dynamiek in de retail, *Real Estate Research Quarterly*, april 2010, pp. 1-6
- Kerpestein, G.M., 2007, *Huur en verhuur van bedrijfsruimte*, Sdu Uitgevers, Den Haag.
- Kinderman, J., 2012, Flexibiliteit versus bescherming, Rijksuniversiteit Groningen, Groningen
- Kinderman, J., 2014, *Huur van bedrijfsruimten*, Paris, Zutphen.
- Kirkup, M. & Rafiq, M., 1994, "Managing Tenant Mix in New Shopping Centres", *International Journal of Retail & Distribution Management*, vol. 22, no. 6, pp. 29.

- L'Ortye, T., 2011, *Filialisering van Nederlandse binnensteden*, Masterthesis, Nijmegen: Radboud Universiteit Nijmegen
- Mejia, L. & Eppli, M., 1999, *The Identification, Performance, and Tenant Mix of Dominant and Non-Dominant Malls*, Washington D.C.: The George Washington University
- Mejia, L.C. & Eppli, M.J., 2003, "Inter-Center Retail Externalities", *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, vol. 27, no. 3, pp. 321-333.
- Miceli, T.J. & Sirmans, C.F., 1995, "Contracting with spatial externalities and agency problems. The case of retail leases", *Regional Science and Urban Economics*, vol. 25, no. 3, pp. 355.
- Neles, A., 1996. Bedreigt filialisering het behoud van de binnenstad als winkelhart?, *Rooilijn*, vol. 29, no. 5, pp. 212-217.
- Nozeman, EF, Post, W & Langendoen, M 2012, *Het Nederlandse winkellandschap in transitie: Actoren op een dynamisch speelveld*, Sdu Uitgevers, Den Haag.
- Oijen, M. van., 2011, *Indeplaatsstelling: Prehistorisch of eigentijds?*, Universiteit Utrecht, Utrecht
- O'Kelly, M.E., 1981, "A Model of the Demand for Retail Facilities, Incorporating Multistop, Multipurpose Trips", *Geographical Analysis*, vol. 13, no. 2, pp. 134-148.
- Okoli, C. & Pawlowski, S.D., 2004, "The Delphi method as a research tool: an example, design considerations and applications", *Information & management*, vol. 42, no. 1, pp. 15-29.
- Pashigian, B. & Gould, E., 1998, "Internalizing Externalities: The Pricing of Space in Shopping Malls", *The Journal of Law and Economics*, vol. 41, no. 1, pp. 115-142.
- Raas, W., 2005, Huurrecht bedrijfsruimte in Engeland en België, *Tijdschrift voor huurrecht bedrijfsruimte*, 2005 sep/okt, pp. 148-153
- Smith, C.A., Garbarino, L.N. & Martini, J., 1992, "Analyzing the leasing criteria of retail tenants", *Journal of Property Management*, vol. 57, no. 6, pp. 40-44.
- Teller, C., Reutterer, T. & Schnedlitz, P., 2008, "Hedonic and utilitarian shopper types in evolved and created retail agglomerations", *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, vol. 18, no. 3, pp. 283-309.
- Welsh, E., 2002, Dealing with data: Using NVivo in the qualitative data analysis process. In: *Forum Qualitative Sozialforschung/Forum: Qualitative Social Research*, vol. 3, no. 2
- Weltevreden, J. W. J. & Boschma R. A., 2005. "Internet in Retailing", Utrecht: Universiteit Utrecht, Section of Economic Geography.
- Zeben, C.J.v., & Heijden, P.F.v.d., 1998, *Compendium bijzondere overeenkomsten*, 9e dr. edn, Kluwer, Deventer.

Wetgeving en parlementaire stukken

Wet van 28 januari 1971, Stb. 44

Wet van 26 juni 1975, Stb. 1975, 339.

Wet van 18 maart 1980, Stb. 1980, 124.

Kamerstukken II 1966/67, 8875, nr. 3, pp.6.

Kamerstukken II 1970/71, 8875, nr. 14, pp. 2.

Kamerstukken II 1977/78, 15 110, nr. 1, pp. 1.

Stb. 2003, 230

Jurisprudentieregister

Hof Amsterdam, 19 mei 2005, ECLI:NL:GHAMS:2005:AV1511

Hof Den Bosch, 21 oktober 2009, WR 2010, 11.

Rechtbank Zutphen (Ktr.), 31 januari 2006, WR 2006, 58

Rechtbank Amsterdam (Ktr.), 22 mei 2017, ECLI:NL:RBAMS:2017:4432

Bijlagen

I. Interviewvragen retailers

Naam:	Functie:
Bedrijf:	Type bedrijf
<p>In dit interview wordt op bijzondere wijze naar uw meningen en ideeën gevraagd. De onderzoeker zal vragen stellen omtrent het Nederlandse huurrecht voor bedrijfsruimte (art. 7:290). Anders dan anders zal onderzoeker gedurende het interview verschillende keren op enquetematige wijze vragen naar uw mening, dit zal gebeuren in de vorm van stellingen waar een vijftal antwoordmogelijkheden zijn: helemaal eens, gedeeltelijk eens, gedeeltelijk oneens, helemaal oneens en tot slot geen mening. Ook wordt u gevraagd om frequenties in te vullen. Bij dit type vraagstelling zal op basis van het gegeven antwoord door worden gevraagd door de onderzoeker.</p>	

A. Achtergrond

1. Wat heeft u gestudeerd?
2. Aan welke onderwijsinstelling heeft u gestudeerd?
3. In welk jaar bent u afgestudeerd
4. Bij welke partijen bent u werkzaam geweest?
5. Hoe zou u uw kennis van het huurrecht (art. 7:290 BW) omschrijven, op een schaal van 1 tot 10?

B. Probleemschets

Kunt u een beeld schetsen van de markt en in het algemeen schetsen hoe u tegenover het huidige huurrecht voor bedrijfsruimte staat?

C. Praktijk

1. Kunt u een beeld geven in welke type winkelgebied uw bedrijf voornamelijk aanwezig is?

Binnenstad/ highstreet (gebieden met meerdere eigenaren)	Winkelcentra
<i>Voorbeeld 40%</i>	<i>Voorbeeld 60%</i>

2. Kunt u een beeld geven in welk type winkelgebied uw bedrijf voornamelijk aanwezig is. Kunt u daarnaast per winkelgebied een voorbeeld geven

	Centraal	Ondersteunend	Overig (woningboulevards etc.)	Verspreide bewinkeling
%				

Voorbeeld				
-----------	--	--	--	--

1. Kunt u in procenten aangeven met welk type belegger u veelal te maken heeft? (In procenten)

Klein particulier belegger %	Groot particulier belegger %	Institutioneel belegger %

2. Verderop in de vragenlijst wil ik het graag hebben over twee specifieke winkelgebieden waar uw winkels vertegenwoordigd zijn. Wilt u alvast twee voor uw bedrijf gemiddelde, typerende locaties noemen? (Bij voorkeur een highstreet & winkelcentrum locatie).

1. 2.

3. Kunt u aangeven met welk type huurcontracten u te maken krijgt in de verschillende winkelgebieden? (In procenten)

	Binnenstad/ highstreet (Gebieden met meerdere eigenaren) %	Winkelcentrum %
Standaardcontract met huurbescherming		
Huurcontract afgeweken op huurtermijn		
Huurcontract afgeweken op opzeggingsgronden		
Huurcontract afgeweken op huurprijsherziening		
Anders, namelijk:		

4. Kunt u aangeven met welk type huurcontracten u te maken krijgt in de verschillende winkelgebieden? (In procenten)

	Binnenstad	Hoofdwinkelgebied	Kernverzorgend gebied	Stadsdeelcentrum	Wijkwinkelcentrum	Buurtcentrum
Standaardcontract met huurbescherming						
Huurcontract afgeweken op huurtermijn						
Huurcontract afgeweken op opzeggingsgronden						
Huurcontract afgeweken op huurprijsherziening						
Anders, namelijk:						

D. Het huurcontract: huurtermijnen & opzeggingsgronden

	Helemaal oneens	Gedeeltelijk oneens	Gedeeltelijk eens	Helemaal eens	Geen mening
1. Huurders van detailhandels-, ambachts- en horecaruimten moeten wettelijk beschermd worden in die zin dat zij recht moeten hebben op een minimale huurperiode van 10 jaren.					
2. Denkt u dat de in Nederland gangbare huurtermijn van 5 + 5 jaar de dynamiek van de markt beperkt?					

3. Wat denkt u dat er zal gebeuren wanneer de tijdsbepaling van vijf + vijf jaar uit het huurrecht verdwijnt?
 4. Waarom denkt u dat beleggers van de 5 + 5 huurcontracten af willen?
 5. Wat zouden de gevolgen kunnen zijn met betrekking tot de diversiteit van het winkellandschap?

6. Bent u van mening dat de wetgever voldoende bescherming biedt ten opzichte van de huurder tegen opzegging van het huurcontract door verhuurder? (Opzeggingsgronden)					
--	--	--	--	--	--

7. Wanneer eens/ oneens: kunt u voorbeelden geven van hoe de opzeggingsgronden in uw ogen zouden moeten worden aangepast?

8. Bent u van mening dat de wetgever voldoende mogelijkheden geeft om als verhuurder na 10 jaar het huurcontract op te zeggen?					
--	--	--	--	--	--

9. Wanneer eens/ oneens: kunt u voorbeelden geven van hoe de opzeggingsgronden in uw ogen zouden moeten worden aangepast?

10. De huurtermijnbescherming moet van toepassing zijn op de huur van elke detailhandels-, ambachts- en horecaruimte ongeacht de grootte van de organisatie van de huurder.					
11. Het concept van de huurtermijnbescherming is verouderd en het zou beter zijn om de gehele huurtermijnbescherming af te schaffen zodat partijen onderling de duur van de huurovereenkomst vast kunnen stellen					

12. Wat zouden de gevolgen zijn voor de dynamiek in winkelaanbod wanneer de huurtermijnbescherming gedeeltelijk of in zijn geheel wordt afgeschaft?

E. Het huurcontract: huurprijsherziening

1. In hoeverre vindt u dat het systeem van huurprijsherziening eerlijk is?
- Vanuit oogpunt huurder/verhuurder
2. In hoeverre krijgt de couleur locale retailer een eerlijke kans?
3. Wat zouden de gevolgen zijn van het verwijderen van de tijdsbepaling van vijf jaar uit de huurprijsherzieningsmethode?
4. Wordt in uw praktijk vaak gebruik gemaakt van een huurprijsherziening? Zowel vanuit huurder als verhuurder!

F. Het huurcontract: Indeplaatsstelling

1. In hoeverre bent u van mening dat de indeplaatsstelling het doel van de wetgever nog steeds dekt?
2. IVBN stelt dat de indeplaatsstelling veelal de handel in huurcontracten in de hand werkt, wat is uw reactie op deze stelling?
3. De indeplaatsstelling is tot op heden dwingendrechtelijk van aard. Wat is uw mening hierover?
4. Hoe vaak is het binnen uw praktijk voorgekomen dat een indeplaatsstelling succesvol is geweest?

G. Tenant mix: Sturing

Uit eerder onderzoek is gebleken dat de diversiteit van het winkellandschap afhankelijk is van verschillende parameters. Allereerst bepaalt het type winkelgebied binnen het hiërarchisch winkelmodel het type branchering in een gebied. Aan de hand van een zeker vaststaande branchering is het vervolgens aan de belegger de tenant mix samen te stellen. In dit gedeelte van het onderzoek ga ik u vragen naar deze tenant mix en de mate van sturing die u met uw bedrijf heeft op deze mix.

1. In hoeverre is het naar uw idee mogelijk om actief te sturen op de branchering van een winkelgebied? Uitgesplitst naar verschillende type winkelgebieden (centraal/ ondersteunend/ overig).
2. In hoeverre is het met het huidige juridische instrumentarium mogelijk actief te sturen op de formulering van een winkelgebied?

Eerder vroeg ik u twee winkelgebieden op te schrijven. Aan de hand van enkele hypothesen zullen we gezamenlijk de gebieden onder de loep nemen.

3. Kunt u aangeven hoe de verdeling van het type huurders binnen de twee winkelgebieden waar uw winkels liggen is? (In procenten).

	Franchisenemer	Filiaalbedrijf (internationaal)	Filiaalbedrijf (nationaal)	Couleur locale
Winkelgebied 1				
Winkelgebied 2				

4. Kunt u aangeven in welke mate u de gebieden waar uw winkels in liggen qua winkelaanbod divers vindt? Om een afgewogen beeld te krijgen heeft u 10 punten te verdelen over de vier antwoordmogelijkheden (onderzoeker biedt hulp waar nodig).

- *(Diversiteit wordt in deze gezien als de mix van retailers welke het resultaat is van een bepaalde branchering en formulering van de winkelruimte).*

	Eentonig	Matig divers	Divers	Zeër divers
Winkelgebied 1				
Winkelgebied 2				

5. Kunt u aangeven in welke mate u vindt dat binnen de gebieden waar uw beleggingen in liggen sprake is van dynamische diversiteit? Om een afgewogen beeld te krijgen heeft u 10 punten te verdelen over de vier antwoordmogelijkheden (onderzoeker biedt hulp waar nodig).

- *Dynamische diversiteit: De veranderingen van het aanbod aan retailers door veranderende marktcondities en of wensen van de consument.*

	Star winkelaanbod	Matig divers	Dynamisch winkelaanbod	Zeër dynamisch winkelaanbod
Winkelgebied 1				
Winkelgebied 2				

6. Kunt u aangeven hoe de verdeling van huurders wordt wanneer de huurbescherming een minder grote rol speelt in het huurrecht, en wanneer er van contractsvrijheid meer sprake is? (In procenten).

	Franchisenemer	Filiaalbedrijf (internationaal)	Filiaalbedrijf (nationaal)	Couleur locale
Winkelgebied 1				
Winkelgebied 2				

In de volgende vraag krijgt u tien punten die kunnen worden verdeeld over de vier categorieën.

7. Huurcontracten hebben invloed op:

	Aantal punten (10 in totaal)
Dynamiek van retailers	
Mix van retailers	
Mix van branches	
Huurniveau	

II. Interviewvragen beleggers

Naam:	Functie:
Bedrijf:	Type bedrijf
<p>In dit interview wordt op bijzondere wijze naar uw meningen en ideeën gevraagd. De onderzoeker zal vragen stellen omtrent het Nederlandse huurrecht voor bedrijfsruimte (art. 7:290). Anders dan anders zal onderzoeker gedurende het interview verschillende keren op enquetematige wijze vragen naar uw mening, dit zal gebeuren in de vorm van stellingen waar een vijftal antwoordmogelijkheden zijn: helemaal eens, gedeeltelijk eens, gedeeltelijk oneens, helemaal oneens en tot slot geen mening. Ook wordt u gevraagd om frequenties in te vullen. Bij dit type vraagstelling zal op basis van het gegeven antwoord door worden gevraagd door de onderzoeker.</p>	

A. Achtergrond

6. Wat heeft u gestudeerd?
7. Aan welke onderwijsinstelling heeft u gestudeerd?
8. In welk jaar bent u afgestudeerd?
9. Bij welke partijen bent u werkzaam geweest?
10. Hoe zou u uw kennis van het huurrecht (art. 7:290 BW) omschrijven, op een schaal van 1 tot 10?

B. Probleemschets

Kunt u een beeld schetsen van de markt en in het algemeen schetsen hoe u tegenover het huidige huurrecht voor bedrijfsruimte staat?

C. Praktijk

3. Kunt u een beeld geven in welke type winkelgebied uw bedrijf voornamelijk belegd verdeeld naar binnenstad/ winkelcentra? (In procenten).

Binnenstad/ highstreet (gebieden met meerdere eigenaren)	Winkelcentra
<i>Voorbeeld 40%</i>	<i>Voorbeeld 60%</i>

4. Kunt u een beeld geven in welk type winkelgebied uw bedrijf voornamelijk beleggingen heeft? (In procenten).

Kunt u daarnaast per winkelgebied een voorbeeld geven?

	Centraal	Ondersteunend	Overig (woningboulevards etc.)	Verspreide bewinkeling
%				
Voorbeeld				

5. Kunt u in procenten aangeven hoe de verdeling van type huurders in uw beleggingen is?

	Franchisenemer	Filiaalbedrijf (internationaal)	Filiaalbedrijf (nationaal)	Couleur locale
%				

6. Verderop in de vragenlijst wil ik het graag hebben over twee specifieke beleggingslocaties. Wilt u alvast twee voor uw bedrijf gemiddelde, typerende locaties noemen? (Bij voorkeur een highstreet & winkelcentrum locatie).

1. 2.

7. Kunt u aangeven van welk type huurcontracten u gebruikt maakt in de verschillende winkelgebieden? (In procenten)

	Binnenstad/ highstreet (Gebieden met meerdere eigenaren) %	Winkelcentrum %
Standaardcontract met huurbescherming		
Huurcontract afgeweken op huurtermijn		
Huurcontract afgeweken op opzeggingsgronden		
Huurcontract afgeweken op huurprijsherziening		
Anders, namelijk.....		

8. Kunt u aangeven van welk type huurcontracten u gebruikt maakt in de verschillende winkelgebieden? (In procenten)

	Binnenstad	Hoofdwinkelgebied	Kernverzorgend gebied	Stadsdeelcentrum	Wijkwinkelcentrum	Buurtcentrum
Standaardcontract met huurbescherming						
Huurcontract afgeweken op huurtermijn						
Huurcontract afgeweken op opzeggingsgronden						
Huurcontract afgeweken op huurprijsherziening						
Anders, namelijk:						

D. Het huurcontract: huurtermijnen & opzeggingsgronden

	Helemaal oneens	Gedeeltelijk oneens	Gedeeltelijk eens	Helemaal eens	Geen mening
1. Huurders van detailhandels-, ambachts- en horecaruimten moeten wettelijk beschermd worden in die zin dat zij recht moeten hebben op een minimale huurperiode van 10 jaren.					
2. Denkt u dat de in Nederland gangbare huurtermijn van 5 + 5 jaar de dynamiek van de markt beperkt?					

3. Wat denkt u dat er zal gebeuren wanneer de tijdsbepaling van vijf + vijf jaar uit het huurrecht verdwijnt?

4. Wat zouden de gevolgen kunnen zijn met betrekking tot de diversiteit van het winkellandschap?

5. Bent u van mening dat de wetgever voldoende bescherming biedt ten opzichte van de huurder tegen opzegging van het huurcontract door verhuurder? (Opzeggingsgronden)					
--	--	--	--	--	--

6. Wanneer eens/ oneens: kunt u voorbeelden geven van hoe de opzeggingsgronden in uw ogen zouden moeten worden aangepast?

7. Bent u van mening dat de wetgever voldoende mogelijkheden geeft om als verhuurder na 10 jaar het huurcontract op te zeggen?					
--	--	--	--	--	--

8. Wanneer eens/ oneens: kunt u voorbeelden geven van hoe de opzeggingsgronden in uw ogen zouden moeten worden aangepast?

9. De huurtermijnbescherming moet van toepassing zijn op de huur van elke detailhandels-, ambachts- en horecaruimte ongeacht de grootte van de organisatie van de huurder.					
10. Het concept van de huurtermijnbescherming is verouderd en het zou beter zijn om de gehele huurtermijnbescherming af te schaffen zodat partijen onderling de duur van de huurovereenkomst vast kunnen stellen					

11. Wat zouden de gevolgen zijn voor de dynamiek in winkelaanbod wanneer de huurtermijnbescherming gedeeltelijk of in zijn geheel wordt afgeschaft?

E. Het huurcontract: huurprijsherziening

1. In hoeverre vindt u dat het systeem van huurprijsherziening eerlijk is?
- Vanuit oogpunt huurder/verhuurder
2. In hoeverre krijgt de couleur locale retailer een eerlijke kans?
3. Wat zouden de gevolgen zijn van het verwijderen van de tijdsbepaling van vijf jaar uit de huurprijsherzieningsmethode?
4. Wordt in uw praktijk vaak gebruik gemaakt van een huurprijsherziening? Zowel vanuit huurder als verhuurder!

F. Het huurcontract: Indeplaatsstelling

1. In hoeverre bent u van mening dat de indeplaatsstelling het doel van de wetgever nog steeds dekt?
2. IVBN stelt dat de indeplaatsstelling veelal de handel in huurcontracten in de hand werkt, wat is uw reactie op deze stelling?
3. De indeplaatsstelling is tot op heden dwingendrechtelijk van aard. Wat is uw mening hierover?
4. Hoe vaak is het binnen uw praktijk voorgekomen dat een indeplaatsstelling succesvol is geweest?

G. Tenant mix: Sturing

Uit eerder onderzoek is gebleken dat de diversiteit van het winkellandschap afhankelijk is van verschillende parameters. Allereerst bepaalt het type winkelgebied binnen het hiërarchisch winkelmodel het type branchering in een gebied. Aan de hand van een zeker vaststaande branchering is het vervolgens aan de belegger de tenant mix samen te stellen. In dit gedeelte van het onderzoek ga ik u vragen naar deze tenant mix en de mate van sturing die u met uw bedrijf heeft op deze mix.

1. In hoeverre is het naar uw idee mogelijk om actief te sturen op de branchering van een winkelgebied? Uitgesplitst naar verschillende type winkelgebieden (centraal/ ondersteunend/ overig).
2. In hoeverre is het met het huidige juridische instrumentarium mogelijk actief te sturen op de formulering van een winkelgebied?

Eerder vroeg ik u twee beleggingen op te schrijven. Aan de hand van enkele hypothesen zullen we gezamenlijk de gebieden onder de loep nemen.

3. Kunt u aangeven hoe de verdeling van het type huurders op dit moment binnen de twee winkelgebieden waar uw beleggingen liggen is? (In procenten).

	Franchisenemer	Filiaalbedrijf (internationaal)	Filiaalbedrijf (nationaal)	Couleur locale
--	----------------	---------------------------------	----------------------------	----------------

Belegging 1				
Belegging 2				

1. Kunt u aangeven in welke mate u de gebieden waar uw beleggingen in liggen qua winkelaanbod divers vindt? Om een afgewogen beeld te krijgen heeft u 10 punten te verdelen over de vier antwoordmogelijkheden (onderzoeker biedt hulp waar nodig).
- *(Diversiteit wordt in deze gezien als de mix van retailers welke het resultaat is van een bepaalde branchering en formulering van de winkelruimte).*
 - *(Wanneer het om beleggingen gaat op de highstreet in bijvoorbeeld Utrecht gaat het dus ook over de diversiteit aan retailers welke niet in eigendom zijn van verhuurder).*

	Eentonig	Matig divers	Divers	Zeër divers
Belegging 1				
Belegging 2				

2. Kunt u aangeven in welke mate u vindt dat binnen de gebieden waar uw beleggingen in liggen sprake is van dynamische diversiteit? Om een afgewogen beeld te krijgen heeft u 10 punten te verdelen over de vier antwoordmogelijkheden (onderzoeker biedt hulp waar nodig).
- *Dynamische diversiteit: De veranderingen van het aanbod aan retailers door veranderende marktcondities en of wensen van de consument.*

	Star winkelaanbod	Matig divers	Dynamisch winkelaanbod	Zeër dynamisch winkelaanbod
Belegging 1				
Belegging 2				

4. Kunt u aangeven hoe de verdeling van huurders wordt wanneer de huurbescherming een minder grote rol speelt in het huurrecht, en wanneer er van contractsvrijheid meer sprake is? (In procenten).

	Franchisenemer	Filiaalbedrijf (internationaal)	Filiaalbedrijf (nationaal)	Couleur locale
Belegging 1				
Belegging 2				

In de volgende vraag krijgt u tien punten die kunnen worden verdeeld over de vier categorieën.

5. Huurcontracten hebben invloed op:

	Aantal punten (10 in totaal)
Dynamiek van retailers	
Mix van retailers	
Mix van branches	
Huurniveau	

III. Interview transcripten

In dit onderzoek zijn vijftien respondenten geïnterviewd. De respondenten is gegarandeerd dat de volledige uitgewerkte transcripten niet in de openbare publicatie zullen verschijnen. Wanneer desondanks toch de behoefte bestaat de transcripten in te zien is dit na uitdrukkelijke toestemming van zowel de auteur als respondent mogelijk.

