

Rent-Line

Een huurcontract is een complexe puzzel

Nederland kende erg lang een verhuurdersmarkt. Huurcontracten duurden standaard vijf tot tien jaar en maatwerk was een hoge uitzondering.

Tekst: Maurice Ubags
Foto's: Koen Kruchten

In de crisis is de status quo in de markt gekanteld en hadden huurders het als het ware 'voor het zeggen'. In de winkelstraten zag je de leegstand oprukken. Er is momenteel nog steeds veel leegstand in de straten zichtbaar: "Je merkt dat er bij huurders veel meer behoefte is gekomen aan advies. Dat is ook logisch, ondernemers zien dat er grote veranderingen gaande zijn, maar een huurcontract openbreken of uitonderhandelen doen ze zelden. Voor ons is het ons bestaansrecht", zegt Tom Reulings van Rent-Line. Rent-Line in Heerlen is een organisatie die in het Engels aan 'tenant representation' doet. Vertaald: die opkomt voor de belangen van huurders. Dat opkomen voor de belangen van huurders is een deel van het verhaal. "Het gaat er uiteindelijk om dat je de balans vindt tussen huurder en verhuurder. Voor beide partijen moet een overeenkomst goed voelen."

Jonge ondernemers

Rent-Line wordt geleid door twee Zuid-Limburgse ondernemers. Het bedrijf van Martijn van der Rijst (30) en Tom Reulings (31) is gevestigd in het statige pand aan de Valkenburgerweg 167 in Heerlen, waar ooit Van Lanschot resideerde. Ze studeerden beiden vastgoed aan de Hogeschool, waarna Martijn vervolgens zijn master in Engeland heeft behaald. Twee jonge ondernemers qua leeftijd, maar niet meer jong als het op ondernemen aankomt. Ze begonnen hun carrière in het vastgoed bij Boels Rental, waar Tom zes jaar lang werkte en Martijn na een dik jaar naar CBRE is vertrokken. Een snelle leerschool, want Boels opende en opent nog steeds in straf tempo vestigingen in Europa en met name in Duitsland. "We kregen veel vrijheid en verantwoordelijkheid bij Boels. Steeds op



Martijn van der Rijst en Tom Reulings

zoek naar het huren of kopen van nieuwe locaties die weer oranje gekleurd konden worden. Verder werden we al snel bij verschillende vastgoedprojecten binnen de organisatie betrokken. We hebben een behoorlijk aantal transacties voor Boels mogen realiseren." Tom Reulings: "In die tijd hebben we behalve heel veel ervaring opgedaan ook een uitgebreid en warm netwerk opgebouwd. Dat is een stevige basis gebleken onder ons bedrijf." Martijn werkte bijna 2 jaren in Amsterdam bij CBRE. Daar trad hij onder meer op voor internationale bedrijven die aan de chique Zuidas wilden zitten. "Die huurders hebben meer behoefte aan flexibiliteit in hun contract dan aan de allerscherpste prijs. Alles draaide om maatwerk."

Sluitstuk

"Een huurcontract is het sluitstuk van een complexe puzzel. Wat wil en kan een huurder betalen, wat is de marktprijs, wat is het belang van de verhuurder? En dan nog meer vragen: wat is de duur van een huurovereenkomst, is er een huurvrije periode, wie betaalt de bouwkundige aanpassingen, wat is

de afgesproken indexering, wat zijn de incentives, hoe zit het contract juridisch in elkaar, wanneer kan het contract worden opgebroken?" Elke van deze vragen, vereist dagelijks bezig zijn met de materie. "Alleen al de vraag: Wat is de marktprijs? Daarover lopen de meningen nogal eens uit elkaar. Wij kennen aardig veel huurcontracten. Hebben behoorlijk veel contacten, onder andere bij de grote retailers in Nederland. Dan weet je ook per straat, per welk deel van de straat zelfs, welke prijzen marktconform zijn. De contacten met alle grote retailers zijn hierin voor ons erg belangrijk. In deze wereld kent iedereen elkaar en moet je langdurig zaken doen met elkaar. Je hebt elkaar dan ook nodig om voor iedereen tot goede oplossingen te komen. Een verhuurder heeft niets aan leegstand, een huurder niets aan een prijs waarmee hij zakelijk niet uit de voeten kan." Inmiddels opereren ze in het hele land en hebben ze de onder andere de SNS-bank als een van de grotere opdrachtgevers. "De SNS heeft filialen gesloten, heeft

contracten voor filialen verlengd en heeft ook nieuwe vestigingen geopend. We zijn begonnen met het bekijken van één dossier voor ze. In dat dossier hebben we een aanzienlijke huurverlaging kunnen realiseren. Vervolgens hebben we steeds meer dossiers gekregen die we ook naar tevredenheid hebben behandeld. Nu zitten we voor de SNS door het hele land." Behalve SNS behoren ook Intra-tuin, Van Melick/Bufkes, Durlinger (The Shoe Family), Rousseau Chocolate, Autotaalglass, Anytime Fitness, Specsavers, Swiss Sense, de Koraalgroep en de Duitse bedrijven Würth en ATU tot de klantenkring. Het uitbouwen van het bedrijf is snel gegaan. "Toen we begonnen in 2013 hadden we in het Eurode-Park in Kerkrade aan de grens een kamertje van 16 vierkante meter. "Op de vraag of we er een kamer bij moesten huren zei Tom ja, maar ik dacht: dat is nu nog niet aan de orde, zegt Martijn. Inmiddels zijn we met zijn achten en zijn we verhuisd naar een aanzienlijk grotere stek."

Charles Lückers



Lückers BedrijfsAdvocaten, Legal Shares en AdvoCasso

Het is voorjaar: tijd voor de BV-schoonmaak!

In elk bedrijf treedt na een poos ergens wel vervetting en vervuiling op: ballast die je blijft meeslepen en telkens weer energie slurpt die veel beter aan de eigenlijke bedrijfsvoering kan worden besteed. Onze oma's wisten het lang geleden al: de lente is een goed moment om het hele huis op te schonen. Laten we eens beginnen met overtollige BV's; ooit opgericht voor speciale doelen, maar nu leeg. Wie zo'n lege BV nog op de plank heeft liggen kan daar heel makkelijk vanaf. Daar is slechts voor nodig dat in de aandeelhoudersvergadering wordt geconstateerd, dat de BV geen bezittingen meer heeft en dat besloten wordt tot ontbinding van die BV. Dat kan dan direct in het handelsregister worden ingeschreven. Die weg is zo makkelijk, goedkoop en (vooral!) snel, dat we dit een turboliquidatie zijn gaan noemen. Die kan trouwens ook worden toegepast wanneer er nog schulden zijn en/of risico's. Belangrijk is slechts dat er echt geen bezittingen meer zijn en ook niet meer zullen komen. Mijn advies is wel om dat door een eindbalans, het liefst

opgesteld door de accountant, te onderbouwen. Dit is een volledig legale methode, vooral ter voorkoming van onnodige faillissementen. De Hoge Raad heeft zelfs geoordeeld dat het aanvragen van het eigen faillissement onrechtmatig is als er geen bezittingen zijn. Je veroorzaakt dan namelijk kosten die niet betaald kunnen worden. Daarvoor is er juist de liquidatiemogelijkheid (waar geen kosten uit voortvloeien). Doordat er echter ook vaak misbruik van is gemaakt, staat de turboliquidatie in een wat kwaad daglicht. Veel accountants zijn er huiverig voor, mede omdat ze de risico's niet goed kunnen in schatten. Niet geheel ten onrechte: er zijn rechters die aandeelhouders en bestuurders na zo'n liquidatie persoonlijk aansprakelijk hebben geacht voor schulden. Er zijn zelfs rechters die dat baseren op het feit dat er bij liquidatie nog kredietruimte was bij de bank. Dat is een heel vreemde want het gebruiken van kredietruimte is het verhogen van een schuld. Als vooraf bekend is dat dit niet aan de bank terugbetaald kan worden, kan dat on-

rechtmatig t.o.v. de bank zijn en tot persoonlijke aansprakelijkheid leiden of de bestuurder wordt als borg aangesproken. Zie ook hiervoor het oordeel van de rechter over onnodige faillissementskosten! Zoals zo vaak bij nieuwe wetten en vooral in bedrijfsmatige zaken, zie je dat rechters weinig zicht hebben op wat in ondernemingen speelt en opvallend vaak valt dan het kwartje ten nadele van de ondernemer. Ik blijf er bij dat de turboliquidatie een heel legaal en nuttig instrument is en bedrijven geld en moeite kan besparen, maar het moet wel goed voorbereid en ingericht worden en zo heel veel werk (en kosten) levert dat nu ook weer niet op, als je weet hoe het zit.

mr. Charles Lückers

Reageren?
info@luckers.nl
www.luckers.nl | www.advocasso.nl | www.legalshares.nl