



ADVOCAAT ALEX DOLPHIJN LEGT UIT HOE HET WERKT

# EEN LAGERE HUURPRIJS

*“Toen ik de overeenkomst sloot waren de huurkosten van 1.000 euro per maand in verhouding tot de omzet goed te doen. De markt is nu alleen veranderd, onder andere door langdurige leegstand in het horecagebied. Hierdoor is het gebied minder aantrekkelijk en dalen de bezoekersaantallen. Ik huur niet meer de hotspot die het ooit was. Kan de huurprijs daarom niet omlaag? Andere horecAZaken betalen een huur variërend van 800 tot 1.600 euro.”*

**D**e hoofdregel is dat wat in de huurovereenkomst is geregeld, geldt. Hierin is de huurprijs vastgelegd, vaak met een jaarlijkse verhoging. De verhuurder zal doorgaans uiteraard niet staan te springen om mee te gaan in een verzoek tot huurverlaging. De waarde van het vastgoed kan ook dalen door een lagere huurprijs. Natuurlijk is het verstandig

om als huurder eerst in overleg te gaan met de verhuurder en hem ervan proberen te overtuigen vrijwillig huurverlaging door te voeren. Lukt dit niet, dan kan de rechter hiervoor gevraagd worden.

**Naar de rechter** De wet kent een speciale huurverlagingprocedure. Die regeling is echter relatief ingewikkeld en zo ingericht, dat de huurder en verhuurder zo

‘IK HUUR NIET MEER DE HOTSPOT DIE HET OOI T WAS, ONDER MEER DOOR LANGDURIGE LEEGSTAND’



## DE RECHTER KAN PAS IETS ZEGGEN NA DE EERSTE HUURPERIODE EN DAT IS MEESTAL NA 5 JAAR

vaak mogelijk samen tot inzichten komen. Als eerste voorwaarde geldt dat de rechter pas iets kan zeggen over een huurprijsverlaging als de eerste huurperiode voorbij is. Dat is meestal na 5 jaar. In die eerste 5 jaar geldt dus sowieso de huurprijs uit de overeenkomst. Een tweede voorwaarde is dat de huurder en verhuurder gezamenlijk een deskundigenrapport hebben laten opstellen over de marktconforme huurprijs. Hierdoor kan vaak al inzicht verkregen worden in voor de hand liggende aspecten. Het zal bijvoorbeeld niet de eerste keer zijn dat uit zo'n rapport blijkt dat het vloeroppervlak dat in de huurovereenkomst staat niet strookt met de werkelijk gehuurde ruimte. Met de voorwaarde voor een gezamenlijk deskundigenrapport, probeert de wetgever te bereiken dat de huurder en verhuurder samen een oplossing vinden en een juridisch geschil wordt voorkomen.

Toch is dat laatste in lang niet alle gevallen te voorkomen. Want wat als het de huurder en verhuurder niet lukt om samen een deskundige aan te wijzen? De verhuurder zal immers misschien helemaal geen behoefte hebben aan het onderzoeken van mogelijkheden van huurverlaging. De rechter kan dan gevraagd worden een deskundige te benoemen en ook een beslissing te nemen over wie welke kosten draagt.

**Het rapport** Voor zo'n rapport kijkt de deskundige (en dus ook de rechter) in ieder geval naar de huurlasten van bedrijfsruimte in de directe omgeving. Die omgeving kan echter heel ruim genomen worden. Het criterium is dus niet de waarde van het pand of de omzet, waardoor de huurprijs juist zou kunnen worden verhoogd. De bestemming van die andere bedrijfsruimtes is ook niet relevant; alleen de bouwkundige gedaante telt. Dat is dus een objectief criterium voor het vaststellen van de huurprijs. Dit illustreert overigens ook waarom er soms veel leegstand is. Leegstand telt immers niet mee bij een huurprijsverlagingsprocedure. Eigenaren van winkelstraten zien ook liever leegstand dan het risico dat alle bedrijfsruimtes een lagere huurprijs afdwingen bij de rechter.

**De vergelijking** Van die vergelijkbare bedrijfsruimtes in de omgeving, zal de rechter vervolgens het gemiddelde nemen van de huurprijzen die de laatste 5 jaar golden. Als er sinds 6 jaar voor eenzelfde soort



Alex Dolphijn is advocaat bij kantoor Ludwig & Van Dam in Rotterdam. Elke maand beantwoordt hij in Entree een vraag van een horecaondernemer. Heeft u er ook één? Stuur dan een mail naar [Dolphijn@LudwigVanDam.nl](mailto:Dolphijn@LudwigVanDam.nl) met vermelding van 'Entree'.  
LudwigVanDam.nl, +31 10 24 15 777

horecaruimte 2.000 euro betaald wordt en sinds 4 jaar voor 2 andere ruimtes elk 500 euro, dan zou 500 euro een redelijke huurprijs zijn. De horecaondernemer die nu dus 1.000 euro betaalt, zou dan wellicht de huurprijs kunnen halveren. Als het huurverlagingsverzoek een jaar eerder ingediend was, zou de gemiddelde vergelijkbare huur uitkomen op 1.000 euro. De geldende huurprijs is dan dus redelijk.

Over de vraag of een bepaalde locatie vergelijkbaar is of niet, wordt in de praktijk veel discussie gevoerd. Vindt de deskundige bijvoorbeeld dat één van de aangedragen, vergelijkbare locaties helemaal niet zo vergelijkbaar is, bijvoorbeeld omdat die locatie niet aan hetzelfde horecaplein ligt, dan wordt de som weer anders.

Wat natuurlijk ook kan gebeuren is dat de verhuurder vindt dat de huurprijs juist omhoog moet. De procedure tot aanpassing van de huurprijs kan dan ook 2 kanten op.

**Timing en inzicht** Een juiste timing en heel goed inzicht in de lokale markt zijn van groot belang om te kijken of en hoe een huurprijsverlagingsdiscussie opgezet kan worden. Wordt de discussie met de verhuurder met de juiste kennis aangevlogen, dan kan het in gunstige gevallen snel tot veel resultaat leiden.