



HAALBAARHEID OMZETGERELATEERDE HUUR

"Een onderzoek naar de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in binnensteden"

Sebastiaan Miggelbrink (449438)
Saxion University of Applied Science
Vastgoed & Makelaardij
Juni 2021

Afstudeeronderzoek omzetgerelateerde huur

Afstudeeronderzoek naar de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur

Gegevens afstudeerder

Naam: Sebastiaan Miggelbrink
Functie: Student
Studentnummer: 449438
Naam opleiding: Vastgoed & Makelaardij, Hogeschool Saxion Enschede
Telefoon (mobiel):
E-mailadres (Saxion):
E-mailadres (privé):
Adres:

Gegevens onderwijsinstelling

Naam: Saxion Hogeschool Enschede
Academie: Bestuur, Recht en Ruimte
Opleiding: Vastgoed & Makelaardij
Adres: M. H. Tromplaan 28, 7513 AB Enschede
Telefoon organisatie: 088 – 019 8888
Schoolcoach: Wouter Vermeulen
Functie binnen Saxion: Docent/onderzoeker
Afstudeercoördinator: Rob Veenhoven
Tweede lezer: Marieke Lutje Wagelaar

Gegevens opdrachtgever

Naam organisatie: Vereniging van Vastgoedeigenaren Doetinchem (VVVD)
Adres: Edo Bergsmastraat 7, 7009 BK Doetinchem
Telefoon organisatie: 06 – 4613 1091
Praktijkcoach: Gerard Stolwijk
Functie binnen VVVD: Penningmeester
E-mailadres:
Telefoon:

Versie: 2
Datum: 14 juni 2021



Samenvatting

Door COVID-19 heeft de gehele wereld het economisch zwaar. Dit is ook terug te zien in de binnensteden, waaronder de binnenstad van Doetinchem. Door COVID-19 versnelt de populariteit van online winkelen waardoor detailhandelsbedrijven in binnensteden het moeilijk hebben en er meer leegstand dreigt te ontstaan. In tijden van crisis waait vaak de discussie van omzetgerelateerde huur op. In het kader van deze discussie heeft het onderwerp omzetgerelateerde huur ook de interesse opgewekt binnen de Vereniging Van Vastgoedeigenaren Doetinchem. Om deze reden is een onderzoek naar de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur voor particuliere beleggers tot stand gekomen. Hiermee wil de Vereniging Van Vastgoedeigenaren Doetinchem kijken of een omzetgerelateerde huur in de binnenstad van Doetinchem haalbaar is om de leegstand te reduceren.

Het doel van dit onderzoek is dan ook een haalbaarheidsanalyse voor particuliere beleggers die beleggen in binnensteden op te stellen. Door middel van deze haalbaarheidsanalyse dient de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur voor een particuliere belegger in kaart te worden gebracht. Om deze reden luidt de probleemstelling van dit onderzoek dan ook als volgt: 'In hoeverre kan een haalbaarheidsanalyse, bestaande uit de juridische, financieel/ economische en maatschappelijke haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland worden opgesteld voor particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden?'. Het onderzoek is opgedeeld in een theoretisch deel en een praktijkgedeelte. De eerste drie hoofdstukken vormen het theoretisch kader waar uiteindelijk de (theoretische) haalbaarheidsanalyse uit voortkomt. Deze haalbaarheidsanalyse wordt vervolgens in het praktijkgedeelte, hoofdstuk 5, getoetst in de praktijk.

Allereerst zijn binnen het theoretisch kader de belangrijkste begrippen van dit onderzoek geoperationaliseerd. In het onderzoek wordt uitgegaan van een particuliere belegger die direct belegt in winkelvastgoed. Een particuliere belegger is een belegger die belegt met uitdrukkelijk eigen vermogen uit eigen verdiensten wat eventueel kan worden aangevuld met vreemd vermogen. Met winkelvastgoed wordt in dit onderzoek commercieel onroerend bedoeld dat wordt gebruikt als huisvesting voor detailhandelsbedrijven en dienstverleners die direct leveren aan de consument. Tot slot wordt het winkelgebied 'hoofdwinkelgebied groot' als uitgangspunt genomen in dit onderzoek. Hieronder vallen winkelgebieden die dienen als een (hoofd) winkelcentrum van een stad met 200 tot 400 verkooppunten in de detailhandel.

Nadat de belangrijkste begrippen in dit onderzoek zijn geoperationaliseerd is onderzocht welke juridische, financieel/ economische en maatschappelijke aspecten in Nederland van toepassing zijn bij het gebruik van een omzetgerelateerde huur. Omzetgerelateerde huur is een huurmethodiek waarbij de huurprijs wordt vastgesteld op basis van de gerealiseerde omzet van de ondernemer. Het juridische aspect dat hierbij komt kijken is dat de huurprijsherziening vaak niet kan worden herzien bij een omzetgerelateerde huur waardoor het wordt teruggeschroefd naar een vaste huurprijs. Tevens zijn de financieel/ economische obstakels van omzetgerelateerde huur in kaart gebracht. Dit zijn obstakels met betrekking tot de onzekere huurprijs, waardering van het vastgoed, de financierbaarheid, de transparantie van de omzetgegevens en de invloed van E-commerce op de omzet in de fysieke winkel. Met betrekking tot de maatschappelijke aspecten van omzetgerelateerde huur liggen de aspecten voornamelijk bij de aantrekkelijkheid van het winkelgebied, de samenwerking tussen de verhuurder en huurder en de samenwerking tussen de verhuurders onderling.

Op basis van de opgedane informatie uit hoofdstuk twee en drie is vervolgens de (theoretische) haalbaarheidsanalyse opgesteld. Deze haalbaarheidsanalyse dient als beoordelingsmethodiek waarbij particuliere beleggers de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in hun situatie naar eigen inzicht kunnen beoordelen. Het model geeft vervolgens een conclusie of omzetgerelateerde huur in de situatie als niet haalbaar of mogelijk haalbaar kan worden beschouwd.

In het praktijkgedeelte is vervolgens de (theoretische) haalbaarheidsanalyse definitief gemaakt op basis van de respons uit de afgenomen interviews. Binnen het praktijkgedeelte zijn negen respondenten geïnterviewd, waarvan zeven uit het beleggersperspectief, één uit het vastgoedfinancieringsperspectief en één respondent uit het vastgoedjuristenperspectief. Op basis van de resultaten uit het praktijkonderzoek is de haalbaarheidsanalyse dus verbeterd. De verbeterpunten lagen voornamelijk bij het meetbaar maken van de mogelijke oplossingen. De definitieve haalbaarheidsanalyse is weergegeven in tabel 5.4 in hoofdstuk 5.

Naast het beroepsproduct van dit onderzoek worden aanbevelingen gegeven afkomstig uit de onderzoeksresultaten. Uit de afgenomen interviews is gebleken dat de respondenten redelijk sceptisch zijn over omzetgerelateerde huur. Hierdoor wordt het aan de opdrachtgever aanbevolen om in tijden van crisis niet af te wijken van het huidige contract met een vaste huurprijs. Het geven van huurkortingen of huuropschortingen kan wel helpen om het de huurder gemakkelijker te maken in tijden van crisis. Een omzetgerelateerde huur wordt echter wel aanbevolen wanneer een leegstaand pand niet aantrekkelijk genoeg is in de markt voor ondernemers. Door op korte termijn een omzetgerelateerde huur aan te bieden zullen ondernemers minder risico ervaren en het pand eerder huren waardoor de leegstand zal worden gereduceerd. Tevens bestaat de mogelijkheid dat (internationale) winkelketens een pand enkel willen huren op basis van omzetgerelateerde huur. In beide situaties kan de haalbaarheidsanalyse als theoretische basis dienen om de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in de bepaalde situatie in kaart te brengen. Tot slot wordt voor toekomstige onderzoek aanbevolen om de visie vanuit het huurdersperspectief over omzetgerelateerde huur in kaart te brengen. Ook kan een onderzoek worden gedaan op welke manier een binnenstad meer als een winkelcentrum kan worden gemanaged. En als derde aanbeveling voor een toekomstig onderzoek kan een onderzoek naar de haalbaarheid van een passant gerelateerde huur in binnensteden belanghebbend zijn.

Voorwoord

Het document dat voor u ligt is het afstudeeronderzoek naar de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur voor particuliere vastgoedbeleggers. Dit onderzoeksrapport is het resultaat van een 20 weken durend onderzoek dat is uitgevoerd in opdracht van de Vereniging van Vastgoedeigenaren Doetinchem. Het afstudeeronderzoek is ten behoeve van het afronden van de opleiding Vastgoed & Makelaardij aan de Hogeschool Saxion te Enschede.

Voor het resultaat van dit onderzoek zijn een aantal mensen belangrijk geweest. Allereerst wil ik mijn schoolcoach de heer Wouter Vermeulen bedanken voor de begeleiding. Tevens wil ik alle respondenten vanuit het praktijkonderzoek bedanken voor de bruikbare informatie uit de afgenomen interviews. Zonder hun medewerking was dit onderzoek niet uitvoerbaar.

Daarnaast wil ik de organisatie Vereniging van Vastgoedeigenaren Doetinchem bedanken voor de afstudeeropdracht. Met name wil ik de heer Gerard Stolwijk bedanken voor de begeleiding vanuit de praktijk. Tot slot wil ik de medewerkers van Binnenstadbedrijf Doetinchem (BBD) bedanken voor de kantoorplek en de input voor mijn scriptie die zij mij hebben aangeboden gedurende de afstudeerperiode.

Ik wens u veel leesplezier bij het lezen van dit afstudeeronderzoek.

Sebastiaan Miggelbrink

Doetinchem, 14 juni 2021

Inhoudsopgave

1. INLEIDING.....	8
1.1 PROBLEEMOMSCHRIJVING	8
1.1.1 Aanleiding.....	8
1.1.2 Probleemanalyse.....	9
1.1.3 Doelstelling, probleemstelling, deelvragen.....	10
1.1.4 Onderzoeksmodel.....	11
1.2. ONDERZOEKSOPZET.....	12
1.2.1 Onderzoeksaanpak.....	12
1.2.2 Kwaliteit van onderzoek.....	15
1.3 LEESWIJZER	16
2. BELEGGEN IN WINKELRUIMTE IN BINNENSTEDEN	17
2.1 BELEGGEN IN VASTGOED	17
2.1.1 Beleggingsmogelijkheden	17
2.1.2 Vormen van beleggen in vastgoed.....	18
2.1.3 Vastgoedbeleggers.....	19
2.2 WINKELRUIMTE IN BINNENSTEDEN	20
2.2.1 Winkelgebieden.....	20
2.2.2 Trends en ontwikkelingen binnen de detailhandel	21
2.3 DEELCONCLUSIE	22
3. OMZETGERELATEERDE HUUR IN NEDERLAND	23
3.1 HUIDIGE HUURMETHODIEK	23
3.2 OMZETGERELATEERDE HUUR.....	25
3.2.1 Ontstaan omzetgerelateerde huur.....	25
3.2.2 Varianten omzetgerelateerde huur.....	27
3.3 JURIDISCHE ASPECTEN VAN OMZETGERELATEERDE HUUR.....	29
3.4 FINANCIËL/ECONOMISCHE ASPECTEN VAN OMZETGERELATEERDE HUUR	31
3.5 MAATSCHAPPELIJKE ASPECTEN VAN OMZETGERELATEERDE HUUR	34
3.6 DEELCONCLUSIE	36
4. HAALBAARHEIDSANALYSE	37
4.1 TOELICHTING THEORETISCH KADER	37
4.1.1 Voor- en nadelen m.b.t. de toepassing van omzetgerelateerde huur	37
4.1.2 Obstakels omzetgerelateerde huur.....	38
4.2 CONCEPT HAALBAARHEIDSANALYSE	39
4.3 DEELCONCLUSIE	42
5. HAALBAARHEIDSANALYSE IN DE PRAKTIJK	43
5.1 OPZET PRAKTIJKONDERZOEK	43
5.1.1 populatie	43
5.1.2 opzet interviews	44
5.2 RESULTATEN INTERVIEWS	46
5.3 ANALYSE GEGEVENS EN VERBETERING HAALBAARHEIDSANALYSE	47
5.4 DEELCONCLUSIE	51
6. CONCLUSIE, EVALUATIE EN AANBEVELINGEN	52
6.1 CONCLUSIE	52
6.2 EVALUATIE	53
6.2.1 Theoretisch onderzoek	53
6.2.2 Praktijkonderzoek.....	54
6.2.3 Methodologische verantwoording.....	54
6.3 AANBEVELINGEN	55

6.3.1 Aanbeveling aan de opdrachtgever	56
6.3.2 Aanbeveling voor toekomstig onderzoek.....	56
6.3.3 Aanbeveling ten aanzien van het bereiken van het externe doel	56
LITERATUURLIJST.....	57
BIJLAGEN	61

1. Inleiding

In dit hoofdstuk is de probleemomschrijving en onderzoeksopzet weergegeven. Allereerst is in paragraaf 1.1 de probleemomschrijving opgesteld. Vervolgens is in paragraaf 1.2 de onderzoeksopzet in kaart gebracht. Tot slot is in paragraaf 1.3 de leeswijzer weergegeven.

1.1 Probleemomschrijving

In deze paragraaf is de probleemomschrijving opgesteld. Hierdoor is het probleem van het onderzoek duidelijk in kaart gebracht. Allereerst is de aanleiding tot dit onderzoek opgesteld die uitmondt in het concrete probleem. Daarnaast is de doelstelling beschreven, bestaande uit een intern en extern doel. Het interne doel is vervolgens omgezet in de probleemstelling met bijbehorende deelvragen. Tot slot zijn de deelvragen gevisualiseerd in het onderzoeksmodel.

1.1.1 Aanleiding

De onroerendgoedmarkt in Nederland kan niet worden gezien als één markt. De onroerendgoedmarkt is namelijk verdeeld in een aantal deelmarkten. Deze deelmarkten kunnen op basis van de levenscyclus van vastgoed worden opgesomd, namelijk de grondmarkt, de ontwikkelingsmarkt, de bouwmarkt en de ruimtemarkt (van Gool, Jager, Theebe, Veenhoven & Weisz, 2020). Vervolgens kan op de ruimtemarkt onroerend goed verder worden onderverdeeld op basis van het gebruik. De belangrijkste deelmarkten van de ruimtemarkt zijn de woon-, kantoor-, bedrijfs-, maatschappelijke- en winkelruimtemarkten.

De winkelruimtemarkt is de markt waar vraag en aanbod van winkelruimte bij elkaar komt. Ondanks de toename van de online detailhandel bestedingen en het feit dat veel winkeliers failliet gingen is het aanbod en opname van winkelruimte in 2019 zelfs hoger dan het jaar ervoor (NVM Business, 2020). Het totaal direct beschikbare aanbod van winkelruimte in Nederland was in het jaar 2019 2,1 miljoen m². Echter zijn regionaal verschillen te zien. In de provincies Friesland, Drenthe en Flevoland is de opname van winkelruimte namelijk gedaald. Op de winkelruimtemarkt kan een eindgebruiker ervoor kiezen om het vastgoedobject te kopen of te huren. Hierdoor is de winkelruimtemarkt verder onder te verdelen in de winkelkoopmarkt en de winkelhuurmarkt.

De winkelhuurmarkt is de markt waar vraag en aanbod van te huren winkelruimte bij elkaar komt. Aan de winkelhuurmarkt is de beleggingsmarkt direct gekoppeld (van Gool et al, 2020). Op deze beleggingsmarkt wordt winkelruimte verhuurd met als doel beleggingsopbrengsten uit de verhuur te verkrijgen. De Nederlandse beleggingsmarkt voor winkelvastgoed kende in 2019 een goede vraag waarbij de totale investeringen opliepen naar €2 miljard, een toename van €300 miljoen ten opzichte van het jaar ervoor (NVM Business, 2020). Deze toename komt voornamelijk door de kooplust van Nederlandse particuliere beleggers. Echter wordt door de meeste beleggers kritisch naar de winkelmarkt gekeken, waardoor het netto-aanvangsrendement van eersteklas winkels nagenoeg onveranderd bleef ten opzichte van 2018. Met name wordt steeds kritischer gekeken naar de winkelmarkt binnen kleine steden.

De winkelmarkt in de binnenstad van kleine steden kent een hoge structurele leegstand waarbij gemiddeld een kwart van de aangeboden winkelruimte langer dan drie jaar leeg staat (Retailtrends, 2018). Door de invloed van de coronacrisis is een groot deel van de Nederlanders meer online gaan winkelen. Met name de bevolking tussen de vijftig en tachtig jaar zien de voordelen van het online winkelen en zijn van plan om ook na de coronacrisis

vaker online te winkelen. Echter waren het voornamelijk de babyboomers en generatie X die voor de coronacrisis weinig online kochten. Het veranderende koopgedrag van deze groep heeft volgens Chris Lanting (hoofd winkelverhuur bij Colliers) grote gevolgen voor de leegstand in de winkelstraten (Retailnews, 2020).

In verschillende plaatsen in Nederland gaan ondernemers met de pandeigenaren om tafel voor een mogelijkheid tot huurverlaging om leegstand tegen te gaan (Opsteen vastgoedadvocaat, z.j.). Pandeigenaren hebben namelijk ook negatieve gevolgen bij leegstand of een langdurig lage huurprijs. Hierdoor hebben de pandeigenaren niet alleen lage inkomsten maar wordt het onroerend goed ook minder waard. Feitelijk lopen de belangen van huurder en verhuurder dus parallel op lange termijn. Een optie om leegstand of langdurige lage huurprijs tegen te gaan is het hanteren van een omzetgerelateerde huur.

Omzetgerelateerde huur is een huuropzet waarbij de huurprijs (deels) afhankelijk is van de omzet van de ondernemer (HVAB, z.j.). In het buitenland is een omzetgerelateerde huur in de detailhandel gebruikelijk. Echter is het hanteren van een omzetgerelateerde huur in Nederland complexer doordat de Nederlandse huurwetgeving is ingesteld op de traditionele contracten en niet op omzetgerelateerde huurcontracten. Daarnaast is een omzetgerelateerde huur in Nederland een lastige opzet door het versnipperd eigendom in binnensteden, aldus de heer G. Slob (directeur Locatus) (VBO Online Talk, 2020). Deze huuropzet wordt in Nederland wel gebruikt in verschillende Factory outlet centra waarbij het winkelvastgoed veelal in gezamenlijk eigendom is. Door het versterkend effect van de coronacrisis op de winkelleegstand in winkelgebieden wordt een omzetgerelateerde huuropzet steeds meer gezien als een potentiële oplossing. Echter zijn naast de juridische vraagstukken ook financieel/economische en maatschappelijke vraagstukken aan de haalbaarheid van deze huuropzet gekoppeld. Hierdoor kan een haalbaarheidsanalyse naar omzetgerelateerde huur in Nederland voor diverse winkelgebieden belanghebbend zijn. Dit kan met name een uitkomst bieden voor kleine binnensteden en krimpregio's waar de winkelleegstand het grootst is.

1.1.2 Probleemanalyse

De Vereniging Van Vastgoedeigenaren Doetinchem (hierna te noemen VVVD) is een vereniging van pandeigenaren in Doetinchem. Het bestuur van de VVVD bestaat uit zeven bestuursleden en heeft als gezamenlijk doel de belangen van de vastgoedeigenaren te behartigen (VVVD, z.j.). De VVVD, de gemeente en de ondernemers uit Doetinchem vormen samen het Binnenstadbedrijf Doetinchem met als doel de binnenstad als levendig centrum voor de bewoners van de stad en regio aantrekkelijk te houden.

Doetinchem heeft als kleine stad een krimpende markt voor winkelruimte. Hierdoor ontstaat steeds meer winkelleegstand in het centrum. De stad wil met een tweetal activiteiten door samenwerking van de eerdergenoemde partijen de leegstand in het stadscentrum reduceren om daarmee de binnenstad levendiger te maken. Allereerst wil de stad het stadscentrum verkleinen door middel van transitie waarbij de winkellocaties zullen worden verplaatst naar A-locaties. Daarnaast wilt de stad een onderzoek uitvoeren naar omzetgerelateerde huur om te onderzoeken of deze huurprijsstelling een optie is om de leegstand in het stadscentrum te beperken en de belangen van de verhuurders en huurders op één lijn krijgen.

Zoals in de aanleiding is beschreven is het hanteren van een omzetgerelateerde huur in Nederlandse winkelcentra erg complex en zitten hier juridische, financieel/economische en

maatschappelijke vraagstukken aan verbonden. Om over te gaan op omzetgerelateerde huur moet daarvoor de haalbaarheid van deze drie aspecten worden onderzocht met betrekking tot winkelruimte in kleine binnensteden. Een haalbaarheidsanalyse kan vormgeven aan de overweging voor leden binnen de VVVD om over te gaan op een omzetgerelateerde huur. De achterliggende doelstelling hierbij is de leegstand in het centrum van Doetinchem reduceren en de belangen van zowel de verhuurders als huurders waarborgen.

1.1.3 Doelstelling, probleemstelling, deelvragen

In deze sub paragraaf is het probleem omgezet in een interne en externe doelstelling. De interne doelstelling is vervolgens omgezet in de probleemstelling (hoofdvraag) van dit onderzoek. Om antwoord te geven op deze probleemstelling zijn deelvragen opgesteld die enkele aspecten nader toelichten. De eerste drie deelvragen vormen het theoretisch kader van dit onderzoek en de vierde en tevens laatste deelvraag is een praktijk vraag.

Interne doelstelling:

- Het opstellen van een haalbaarheidsanalyse, bestaande uit de juridische, financieel/ economische en maatschappelijke haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland voor particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden.

Externe doelstelling:

- Op basis van de haalbaarheidsanalyse, bestaande uit de juridische, financieel/ economische en maatschappelijke haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland voor particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden, nagaan of de belangen van zowel verhuurders als huurders worden gewaarborgd en daarmee de leegstand in Doetinchem gereduceerd wordt.

Probleemstelling:

- In hoeverre kan een haalbaarheidsanalyse, bestaande uit de juridische, financieel/ economische en maatschappelijke haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland worden opgesteld voor particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden?

Deelvragen theorie:

- **Deelvraag 1:** Wat wordt verstaan onder particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden?
- **Deelvraag 2:** Welke juridische, financieel/economische en maatschappelijke aspecten zijn van toepassing bij het hanteren van een omzetgerelateerde huur in Nederland?
- **Deelvraag 3:** Op welke wijze kan een haalbaarheidsanalyse, bestaande uit de juridische, financieel/economische en maatschappelijke haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland worden opgesteld voor particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden?

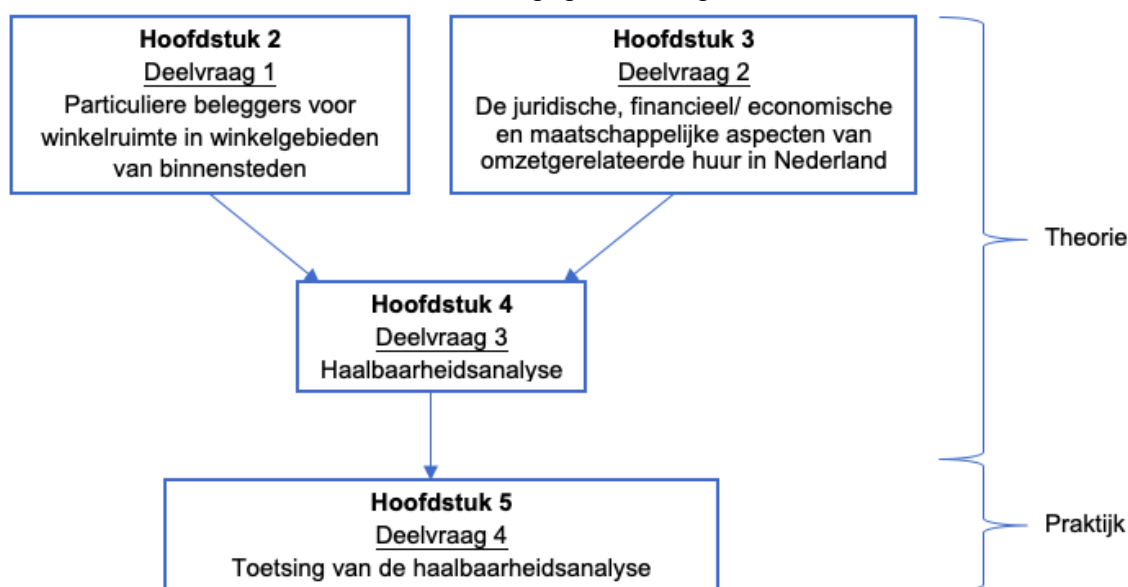
Deelvragen praktijk:

- **Deelvraag 4:** Hoe kan de haalbaarheidsanalyse, bestaande uit de juridische, financieel/ economische en maatschappelijke haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland voor particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden getoetst worden?

Aan de opzet van de hoofd- en deelvragen is te zien dat het onderzoek betrekking heeft op beroepscompetentie 'B-02 Managen' van de opleiding Vastgoed & Makelaardij. Daarnaast zijn de ondersteunde beroepscompetenties 'B-03 Financieel-economische denken en handelen' en beroepscompetentie 'B-04 Juridisch denken en handelen' van toepassing binnen dit onderzoek. In de volgende paragraaf zijn de benoemde deelvragen weergegeven in het onderzoeksmodel.

1.1.4 Onderzoeksmodel

In deze sub paragraaf zijn de vier deelvragen gevisualiseerd in een onderzoeksmodel. Hierbij is een onderscheid gemaakt tussen het theoretische en het praktijkgedeelte van het onderzoek. Het onderzoeksmodel is weergegeven in figuur 1.1.



Figuur 1.1: Onderzoeksmodel (Eigen bewerking, 2021)

In het onderzoeksmodel is het onderscheid tussen het theoretische en het praktijk gedeelte weergegeven. Hoofdstukken 2 en 3 vormen gezamenlijk het eerste deel van het theoretisch kader binnen dit onderzoek. In hoofdstuk 2 is de eerste deelvraag behandeld door middel van literatuuronderzoek. Hierin zijn de begrippen 'particuliere beleggers', 'winkelruimte' en 'winkelgebieden in binnensteden' gedefinieerd. Vervolgens is in hoofdstuk 3 de tweede deelvraag behandeld door middel van literatuuronderzoek en secundaire analyse als onderzoeksmethodieken. Middels deze twee methodieken zijn de juridische, financieel/economische en maatschappelijke aspecten van omzetgerelateerde huur in Nederland in kaart gebracht.

Het vierde hoofdstuk vormt het tweede deel van het theoretisch kader binnen dit onderzoek. Hierin is op basis van literatuuronderzoek met betrekking tot de gegevens uit de eerste twee hoofdstukken en secundaire analyse de derde deelvraag behandeld. Het doel van dit hoofdstuk is om de haalbaarheidsanalyse op te stellen.

Tot slot is in het vijfde hoofdstuk de vierde en tevens laatste deelvraag van dit onderzoek behandeld. Hierin is de theorie uit de eerste drie hoofdstukken in de praktijk gebracht. In dit onderzoek is dat gedaan door middel van toetsing. Het beroepsproduct (de haalbaarheidsanalyse) is door middel van interviews getoetst aan diverse deskundigen op het gebied van omzetgerelateerde huur.

1.2. Onderzoeksopzet

In deze paragraaf is de onderzoeksopzet toegelicht. Hierdoor is tijdens het onderzoek duidelijk geweest hoe en wanneer bepaalde activiteiten moesten worden uitgevoerd. Allereerst is de onderzoeksaanpak beschreven. De onderzoeksaanpak is op te splitsen in de algemene aanpak en de aanpak per deelvraag. Vervolgens is in paragraaf 1.2.2 de kwaliteit van het onderzoek gewaarborgd aan de hand van bepaalde criteria.

1.2.1 Onderzoeksaanpak

In deze paragraaf is gekeken door middel van welke activiteiten antwoord kan worden gegeven op de deelvragen. Hierbij is onder andere gekeken welke onderzoeksmethodieken nodig zijn geweest bij de betreffende deelvraag. Ten eerste is de algemene aanpak van het onderzoek beschreven, waarin de algemene activiteiten zijn benoemd. Vervolgens zijn de benodigde activiteiten met bijbehorende onderzoeksmethodieken per deelvraag beschreven.

Algemene aanpak

Naast de uit te voeren activiteiten per deelvraag moet eerst een overzicht van de algemene activiteiten worden opgesteld. De algemene activiteiten zorgen voor structuur tijdens het onderzoeksproces. De algemene activiteiten tijdens dit onderzoek zijn:

- Plan van aanpak opstellen
- Startgesprek tussen student, praktijkcoach en afstudeerbegeleider
- Feedbackgesprekken tussen student en praktijkcoach
- Tussentijdse gesprekken tussen student en afstudeerbegeleider vanuit Saxion
- Verwerken van feedback van zowel de praktijkcoach als afstudeerbegeleider
- Opstellen van het onderzoeksrapport
- Presentatie en verdediging van het onderzoek
- Wekelijks logboek bijhouden

Aanpak per deelvraag

Nu de algemene activiteiten in kaart zijn gebracht kunnen de benodigde activiteiten per deelvraag worden opgesteld. Voor het opstellen van deze activiteiten moet worden gekeken naar het gebruik van bronnen en bepaalde onderzoeksmethodieken. Deze onderzoeksmethodieken vallen onder dataverzamelingsmethoden en kunnen worden gesplitst in twee groepen, namelijk kwantitatieve en kwalitatieve methoden van dataverzameling (Verhoeven, 2014). Bij kwantitatieve methoden van dataverzameling worden voornamelijk cijfermatige gegevens verzameld als onderzoeker. Bij kwalitatieve methode van dataverzameling gaat de onderzoeker juist het 'veld' in. Methodieken als literatuuronderzoek vallen onder kwalitatieve methoden van dataverzameling, waarbij geschreven teksten worden geanalyseerd. Hieronder is een overzicht gegeven van welke onderzoeksmethoden, bronnen en activiteiten zijn gehanteerd om antwoord te geven op de betreffende deelvraag.

Deelvraag 1: 'Wat wordt verstaan onder particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden'

Om de eerste deelvraag te beantwoorden is gebruik gemaakt van de kwalitatieve onderzoeksmethode literatuuronderzoek. De reden voor de keuze van deze onderzoeksmethode is doordat het definiëren van bepaalde begrippen in dit hoofdstuk centraal staat. Volgens Verhoeven heeft elk onderzoek als basis grondig literatuuronderzoek nodig (Verhoeven, 2014). De volgende activiteiten behoren tot het beantwoorden van deelvraag 1:

- Het begrip 'particuliere beleggers' definiëren
- Het begrip 'winkelruimte' definiëren
- Afbakenen welk winkelgebied in een binnenstad centraal staat binnen dit onderzoek
- De trends en ontwikkelingen binnen de detailhandel in kaart brengen.
- Het formuleren van een conclusie

Het doel van dit hoofdstuk was om de begrippen uit de eerste deelvraag duidelijk af te bakenen, waardoor tijdens het onderzoek geen onduidelijkheden zijn ontstaan over deze begrippen. Voor het uitvoeren van de activiteiten is onder andere gebruik gemaakt van de bronnen: CBRE, PropertyNL, Cushman & Wakefield, Savilles, Vastgoedjournaal, Vastgoedbibliotheek van ASRE, Retailnews, Retailtrends, Locatus, Google Scholar en de boeken 'Wat is onderzoek?' en 'Onroerend goed als belegging'.

Deelvraag 2: 'Welke juridische, financieel/economische en maatschappelijke aspecten zijn van toepassing bij het hanteren van een omzetgerelateerde huur in Nederland?'

Om de tweede deelvraag te beantwoorden is gebruik gemaakt van literatuuronderzoek en secundaire analyse. Secundaire analyse is het analyseren van bestaande gegevens en valt onder de kwantitatieve onderzoeksmethodieken. Dit hoofdstuk vormt het tweede deel van de theoretische basis binnen dit onderzoek, waardoor het literatuuronderzoek een belangrijk onderdeel is. De volgende activiteiten behoren tot het beantwoorden van deelvraag 2:

- De huidige huurmethode binnen de detailhandel in kaart brengen
- Voorgaande onderzoeken naar omzetgerelateerde huur analyseren
- Literatuuronderzoek doen waarom omzetgerelateerde huur in het buitenland (zoals de Verenigde Staten, Duitsland en Scandinavische landen) een meer gehanteerde huurprijsstelling is dan in Nederland
- Het begrip 'omzetgerelateerde huur' definiëren
- De meest voorkomende vormen van omzetgerelateerde huur in kaart brengen
- De juridische belemmeringen binnen het Nederlands huurrecht met betrekking tot omzetgerelateerde huur in kaart brengen
- De financieel/economische belangen en belemmeringen met betrekking tot omzetgerelateerde huur in kaart brengen
- De maatschappelijke belangen en belemmeringen met betrekking tot omzetgerelateerde huur in kaart brengen
- Het formuleren van een conclusie

Het doel van dit hoofdstuk was om het begrip 'omzetgerelateerde huur' duidelijk te definiëren en de belangrijkste vormen van deze huuropzet in kaart te brengen. Daarnaast was het doel van dit hoofdstuk om de belangrijkste juridische, financieel/economische en maatschappelijke aspecten met betrekking tot omzetgerelateerde huur in kaart te brengen. Voor het uitvoeren van de activiteiten is onder andere gebruik gemaakt van de bronnen: CBRE, PropertyNL, Cushman & Wakefield, Savilles, Vastgoedjournaal, Vastgoedbibliotheek van ASRE, Google Scholar, hbo-kennisbank en de boeken 'Vastgoedexploitatie' en 'Onroerend goed als belegging'.

Deelvraag 3: 'Op welke wijze kan een haalbaarheidsanalyse, bestaande uit de juridische, financieel/economische en maatschappelijke haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland worden opgesteld voor particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden?'

Om de derde deelvraag te beantwoorden is gebruik gemaakt van literatuuronderzoek en secundaire analyse waarbij de resultaten uit de eerste twee hoofdstukken zijn gecombineerd tot het beroepsproduct. Het beroepsproduct is de haalbaarheidsanalyse die de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in kaart brengt voor de particuliere beleggers in Doetinchem. De volgende activiteiten behoren tot het beantwoorden van deelvraag 3:

- De opgedane informatie uit hoofdstuk 1 en 2 ordenen
- De belangrijkste aspecten op juridisch, financieel/economisch en maatschappelijk gebied met betrekking tot omzetgerelateerde huur in kaart brengen
- Bestaande haalbaarheidsanalyse modellen analyseren
- Het opstellen van de haalbaarheidsanalyse
- Het formuleren van een conclusie

Het doel van dit hoofdstuk was het opstellen van de haalbaarheidsanalyse. Hierbij zijn naast het analyseren van de opgedane informatie uit de eerste twee hoofdstukken, ook bestaande haalbaarheidsanalyse modellen geanalyseerd om de structuur van de haalbaarheidsanalyse te bepalen.

Deelvraag 4: 'Hoe kan de haalbaarheidsanalyse, bestaande uit de juridische, financieel/economische en maatschappelijke haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland voor particuliere beleggers die beleggen in winkelruime in winkelgebieden van binnensteden getoetst worden?'

Om de vierde en tevens laatste deelvraag te beantwoorden is gebruik gemaakt van de onderzoeksmethode interview. Een interview is een vraagggesprek met als doel informatie te verzamelen over een bepaald onderwerp waarin de beleving van de geïnterviewde voorop staat (Verhoeven, 2014). Binnen deze deelvraag is deze methodiek gebruikt om het beroepsproduct te toetsen in de praktijk aan deskundigen. Binnen het praktijkonderzoek is dus gekozen voor de onderzoeksmethodiek interview, doordat hierdoor de visie en achtergrondinformatie van deskundigen met betrekking tot dit onderwerp werd achterhaald. Dit was niet gelukt wanneer voor een kwantitatieve onderzoeksmethode zoals enquêtes was gekozen omdat hierbij niet diep op het onderwerp wordt ingegaan. Door middel van de resultaten uit de interviews is de haalbaarheidsanalyse (het beroepsproduct) concreet gemaakt. De interviews zijn gehouden tussen verschillende deskundigen, van vastgoedjuristen en vastgoedfinanciers tot vastgoedbeleggers zelf, om de haalbaarheidsanalyse vanuit verschillende invalshoeken te laten keuren. De interviewrespondenten dienden dus kennis en ervaring met betrekking tot omzetgerelateerde huur te hebben waardoor de respondenten de haalbaarheidsanalyse op correctheid konden toetsen. De volgende activiteiten behoren tot het beantwoorden van deelvraag 4:

- Het laten controleren van de haalbaarheidsanalyse door de praktijkcoach en afstudeerbegeleider
- De feedback van de praktijkcoach en afstudeerbegeleider verwerken in de haalbaarheidsanalyse
- Het interviewen van een aantal deskundigen
- De feedback van de deskundigen verwerken in de haalbaarheidsanalyse
- Het formuleren van een conclusie

Het doel van dit hoofdstuk was om de haalbaarheidsanalyse op basis van de feedback vanuit de geïnterviewde partijen concreet te maken. De bronnen die zijn gebruikt tijdens dit hoofdstuk zijn de geïnterviewden en het boek 'Wat is onderzoek'.

1.2.2 Kwaliteit van onderzoek

In deze sub paragraaf is de kwaliteit van het onderzoek behandeld. Dit is gedaan door vooraf na te denken over de kwaliteit van het onderzoek waardoor de resultaten betrouwbaarder en meer valide zijn. In deze paragraaf is de betrouwbaarheid, validiteit en bruikbaarheid voorafgaand aan het onderzoek behandeld. Hierop is tijdens de reflectie na afloop van het onderzoek teruggeblikt.

Betrouwbaarheid

De betrouwbaarheid van de onderzoeksresultaten geven aan in hoeverre geen toevallige fouten zijn gemaakt tijdens het onderzoeksproces (Verhoeven, 2014). De betrouwbaarheid van de resultaten wordt getest door middel van de haalbaarheidseis. Dit houdt in dat het onderzoek als betrouwbaar gekenmerkt kan worden wanneer de resultaten hetzelfde zouden zijn als het onderzoek opnieuw wordt uitgevoerd. De resultaten moeten hetzelfde zijn tijdens het herhaalbare onderzoek op een ander tijdstip, met andere proefpersonen en met een andere onderzoeker. De betrouwbaarheid van de onderzoeksresultaten kan worden verhoogd door onder andere gebruik te maken van verschillende en kwalitatief goede bronnen (zoals gerenommeerde partijen als PropertyNL of CBRE), een grote steekproefomvang en triangulatie. Triangulatie staat voor het combineren van kwantitatieve en kwalitatieve onderzoeksmethodieken om de probleemstelling te beantwoorden. Door het combineren van verschillende onderzoeksmethoden wordt de probleemstelling vanuit verschillende oogpunten bekeken.

In dit onderzoek is de betrouwbaarheid gewaarborgd door middel van triangulatie, een grote steekproefomvang vanuit verschillende invalshoeken en diverse gerenommeerde bronnen. Dit onderzoek bevat triangulatie doordat tijdens het onderzoek gebruikt is gemaakt van verschillende onderzoeksmethodieken, zowel kwantitatief als kwalitatief onderzoek. Daarnaast is tijdens de onderzoeksmethode interview gebruik gemaakt van een redelijk grote steekproefomvang om meerdere en verschillende invalshoeken op het onderwerp te verkrijgen. Bij het zoeken naar de respondenten is gelet op de deskundigheden met betrekking tot omzetgerelateerde huur van de respondent. Hierbij diende de respondent enige kennis en ervaring met het onderwerp te hebben. Echter hoeft de ervaring niet direct te bestaan uit de toepassing van omzetgerelateerde huur. De deskundigheid is namelijk ook goedgekeurd door de onderzoeker wanneer de respondent advies geeft of juist de overweging heeft gemaakt om niet een omzetgerelateerde huur toe te passen. Tenslotte zijn diverse bronnen gebruikt vanuit meerdere gerenommeerde vastgoedpartijen. Tijdens het literatuuronderzoek zijn de resultaten uit deze bronnen gecontroleerd op de afkomst, waardoor ook de betrouwbaarheid van de resultaten uit het literatuuronderzoek is vergroot.

Validiteit

De validiteit van een onderzoek geeft aan in hoeverre de onderzoeksresultaten vrij zijn van systematische fouten (Verhoeven, 2014). Hierbij staat het waarheidsgehalte van de uitkomsten centraal. Een voorbeeld van een systematische fout is dat expres verkeerde antwoorden worden gegeven door een respondent, zoals bij gevoelige onderwerpen waarbij al snel een 'politiek correct' of 'sociaal wenselijk' antwoord wordt gegeven. De drie belangrijkste onderwerpen binnen de validiteit zijn volgens Verhoeven de interne validiteit, de externe validiteit en de begripsvaliditeit. Bij de interne validiteit staat de onderzoeker centraal en wordt gekeken of de onderzoeker in staat is de juiste conclusies te trekken. Bij de externe validiteit wordt gekeken of de steekproefomvang een juiste afspiegeling is van de populatie.

Tot slot wordt middels de begripsvaliditeit gekeken naar de meetinstrumenten die worden gehanteerd binnen het onderzoek.

De steekproefomvang die is gebruikt tijdens de interviews is bepalend geweest om de interne en externe validiteit van het onderzoek te waarborgen. Om deze reden diende een juiste afspiegeling van de populatie gemaakt te worden waarbij deskundigen uit verschillende vastgoed vakgebieden zijn geïnterviewd. Verder zijn kwalitatief goede bronnen gebruikt waardoor de onderzoeker in staat is de juiste conclusies te trekken om de interne validiteit te verhogen. Tot slot is de begripsvaliditeit gewaarborgd door middel van het duidelijk definiëren van de begrippen binnen het theoretisch kader. Hierdoor was het tijdens het vervolg van het onderzoek duidelijk wat werd verstaan onder deze begrippen.

Bruikbaarheid

Naast de betrouwbaarheid en validiteit van een onderzoek moet ook naar de bruikbaarheid van het beroepsproduct worden gekeken. De bruikbaarheid van een onderzoek geeft aan in hoeverre de opdrachtgever het beroepsproduct kan gebruiken (Verhoeven, 2014). Om de bruikbaarheid van het onderzoek te waarborgen is het van belang om de opdrachtgever zo nauw mogelijk te betrekken bij het onderzoeksproces.

Om de bruikbaarheid van dit onderzoek te waarborgen is drie keer in de maand de voortgang van het onderzoek besproken met de opdrachtgever. Tevens is de haalbaarheidsanalyse eerst besproken met de opdrachtgever en waar nodig aangepast voordat deze in de praktijk werd getoetst. Hierdoor is de opdrachtgever zo nauw mogelijk betrokken geweest bij het onderzoek.

1.3 Leeswijzer

Dit onderzoek begint in hoofdstuk twee met het eerste deel van het theoretisch kader. Hierbij zijn de begrippen ‘particuliere beleggers’ en ‘winkelruimte’ geoperationaliseerd. Tevens is een uitgangspunt gemaakt welk winkelgebied centraal staat binnen dit onderzoek.

In hoofdstuk drie is het begrip ‘omzetgerelateerde huur’ duidelijk geoperationaliseerd en zijn de belangrijkste juridische, financieel/economische en maatschappelijke aspecten van omzetgerelateerde huur in kaart gebracht.

In hoofdstuk vier zijn deze juridische, financieel/economische en maatschappelijke aspecten vertaald in de haalbaarheidsanalyse, wat tevens het beroepsproduct van dit onderzoek vormt.

In hoofdstuk vijf is de (theoretische) haalbaarheidsanalyse uit het theoretisch kader door middel van interviews aan deskundigen in de praktijk definitief gemaakt.

In hoofdstuk zes is antwoord gegeven op de hoofdvraag van dit onderzoek en is tevens het onderzoek geëvalueerd. Tot slot zijn de aanbevelingen van dit onderzoek gedaan voor de opdrachtgever, toekomstig onderzoek en ten behoeve van het bereiken van het externe doel.

2. Beleggen in winkelruimte in binnensteden

In dit hoofdstuk worden de belangrijkste begrippen binnen dit onderzoek geoperationaliseerd. Hierdoor wordt antwoord gegeven op de deelvraag: 'Wat wordt verstaan onder particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden?'. Om antwoord te krijgen op deze deelvraag is het hoofdstuk opgedeeld in twee delen. Eerst wordt in paragraaf 2.1 ingegaan op het beleggen in vastgoed. Vervolgens wordt in paragraaf 2.2 ingegaan op winkelruimte in de bepaalde winkelgebieden van binnensteden en worden de belangrijkste trends en ontwikkelingen binnen de detailhandel in kaart gebracht. Tot slot wordt in paragraaf 2.3 de deelconclusie van dit hoofdstuk geformuleerd.

2.1 Beleggen in vastgoed

In deze paragraaf is eerst ingegaan op de verschillende beleggingsmogelijkheden waaronder het beleggen in vastgoed. Vervolgens zijn de verschillende vormen van beleggen in vastgoed toegelicht. Tot slot zijn de verschillende vastgoedbeleggers beschreven.

2.1.1 Beleggingsmogelijkheden

Wanneer meer geld binnenkomt dan wordt uitgegeven ontstaat vermogen. Dit vermogen kan worden belegd om het vermogen te laten groeien. Het beleggen van vermogen kan in verschillende beleggingsvormen. De vier meest voorkomende beleggingsvormen zijn sparen, aandelen, obligaties en vastgoed. Elke beleggingsvorm kent zijn eigen voor- en nadelen. In deze sub paragraaf worden deze vier beleggingsvormen nader toegelicht.

Sparen

Sparen is het zetten van vermogen op een spaarrekening waar een vergoeding van de bank in de vorm van rente tegenover staat. Een groot voordeel van deze beleggingsvorm is dat het een laag risico vormt waardoor meestal het volledig ingelegde vermogen wordt uitgekeerd (Axento, 2020). Het nadeel van deze beleggingsvorm is echter dat de vergoeding erg laag is waardoor een mogelijk verlies kan ontstaan door inflatie. Door de lage rentestand (anno 2021) en een stijging van het inflatiepercentage kan het vermogen in waarde verminderen waardoor veel beleggers voor andere beleggingsvormen kiezen.

Aandelen

Een aandeel is een bewijsstuk dat de aandeelhouder een deel van het kapitaal van een onderneming bezit (DEGIRO, z.j.). De prijs van een aandeel wordt de koers (ook wel aandelenkoers) genoemd. Beleggen in aandelen kent in tegenstelling tot sparen een hoog risicoprofiel doordat de koers sterk kan fluctueren. Hierdoor kan een aandeelhouder veel rendement behalen maar staat daartegenover dat het ook veel geld kan verliezen.

Obligaties

Een obligatie is een verhandelbaar schuldbewijs. Een organisatie die geld leent, geeft daarvoor een schuldbewijs uit: de obligatie. De meeste obligaties hebben een vaste rente uitkering, ook wel de coupon genoemd, waarmee het couponrendement wordt gegenereerd. Naast het couponrendement kan ook rendement worden behaald door middel van het koersrendement. Het koersrendement is het rendement dat wordt verkregen wanneer de marktwaarde van de obligatie stijgt (VanEck, z.j.). Het belangrijkste voordeel van beleggen in obligaties is dat het een minder hoog risicoprofiel heeft dan beleggen in aandelen. De reden hiervoor is dat bij een faillissement een onderneming de plicht heeft om eerst de

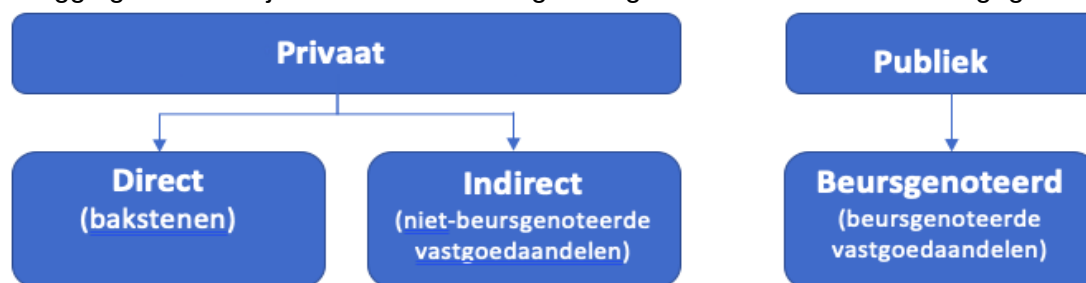
obligatiehouders uit te betalen en dan pas de aandeelhouders. Echter is aan dit minder hoge risicoprofiel verbonden dat het verwachte rendement lager zal zijn dan het verwachte rendement van aandelen.

Vastgoed

Beleggen in vastgoed komt als beleggingscategorie op de derde plaats qua grootte, na aandelen en obligaties. Beleggen in vastgoed is het investeren van geldmiddelen in vermogenstitels, niet zijnde aandelen, obligaties, spaarfondsen et cetera. Een vastgoedbelegging heeft als doel resultaten te realiseren, waaronder beleggingsinkomsten en/of een waardestijging van het vermogen (Van Gool et al., 2020). Het rendement van een vastgoedbelegging bestaat ook uit twee vormen, namelijk het directe en indirecte rendement. Het directe rendement bestaat uit geldstromen die periodiek terugkomen in de exploitatieperiode van de belegging. Deze (positieve of negatieve) geldstromen worden ook wel de 'cashflow' genoemd. Het indirecte rendement wordt gegenereerd door de eventuele waardestijging van het vastgoed. Het indirecte rendement kan worden berekend middels een taxatie en wordt pas definitief in de dispositiefase van de belegging, waarbij het vastgoed wordt verkocht. In de dispositiefase wordt dus pas duidelijk of naast het directe rendement ook een positief indirect rendement op de belegging is behaald. Het beleggen in vastgoed kent net als het beleggen in obligaties een minder hoog risicoprofiel dan beleggen in aandelen. Echter is het risicoprofiel van beleggen in vastgoed wel hoger dan het risicoprofiel van beleggen in obligaties of spaarfondsen. Tegenover het (lage) risicoprofiel staan twee belangrijke nadelen van beleggen in vastgoed, namelijk dat vastgoed kapitaalintensief en illiquide is. Met het nadeel illiquide wordt bedoeld dat het vastgoed niet snel kan worden omgezet in geld. Echter is dit nadeel te ondervangen door de vastgoedbeleggingsvorm indirect beleggen in vastgoed (Van Gool et al., 2020). Het beleggen in vastgoed kent immers verschillende vormen. Deze beleggingsvormen worden in de volgende sub paragraaf toegelicht.

2.1.2 Vormen van beleggen in vastgoed

Het beleggen in vastgoed kent verschillende beleggingsvormen. Deze beleggingsvormen kunnen worden onderverdeeld in private beleggingsvormen en publieke beleggingsvormen. Bij deze beleggingsvormen wordt tevens onderscheid gemaakt tussen directe vastgoedbeleggingen en indirecte vastgoedbeleggingen. Deze onderscheidingen leiden tot de drie belangrijkste beleggingsvormen binnen het beleggen in vastgoed. Deze drie beleggingsvormen zijn in de onderste laag van figuur 2.1 schematisch weergegeven.



Figuur 2.1: Vastgoedbeleggingsvormen (Eigen bewerking, 2021)

Zoals is weergegeven in figuur 2.1 kan een indirecte vastgoedbelegging zowel een private vastgoedbelegging als een publieke vastgoedbelegging zijn. Men spreekt van indirect beleggen in vastgoed wanneer de belegger geen eigenaar is van het vastgoed, maar van de financiële vermogenstitels die recht geven op de opbrengsten van het vastgoed, waarbij de belegger geen meerderheidsbelang heeft en geen zeggenschap kan uitoefenen over het

management (Van Gool et al., 2020). Denk hierbij aan aandelen of participaties in vastgoedbeleggingen die rechten geven op het directe en indirecte rendement. Zoals is benoemd in sub paragraaf 2.1.1 is een van de voordelen van indirect vastgoed dat de liquiditeit van de belegging hoger is ten opzichte van direct vastgoed. Verder zijn kleinere beleggingen mogelijk door middel van aandelen en/of participaties. Echter kan de belegger daarentegen bij een indirecte belegging weinig invloed uitoefenen op het beleid van de vastgoedbelegging. Tot slot is een publieke vastgoedbelegging in indirect vastgoed wel beursgenoteerd en is een private vastgoedbelegging niet beursgenoteerd.

Wanneer een belegger rechtsreeks eigenaar is van het vastgoed wordt dit een belegging in direct vastgoed genoemd. Tevens spreekt men van een directe vastgoedbelegging wanneer financiële vermogenstitels worden gekocht waarbij de belegger wel een meerderheidsbelang heeft en wel zeggenschap kan uitoefenen over het management. De voordelen van een directe vastgoedbelegging is dat de belegging in theorie inflatiebescherming biedt doordat de waarde van het vastgoed meestijgt met de inflatie. Tevens heeft een directe vastgoedbelegging een gunstig rendement/risico-verhouding en stabiele (relatief hoge) inkomsten (Van Gool et al., 2020). Echter staan hier ook een aantal nadelen tegenover. Het beleggen in direct vastgoed is namelijk kapitaalintensief en illiquide zoals is aangegeven in de vorige sub paragraaf. Tevens is vastgoed kennis- en managementintensief en zijn de meeste vastgoedmarkten niet transparant. Binnen dit onderzoek wordt ingegaan op private beleggingen in direct vastgoed. In de volgende sub paragraaf worden de verschillende vastgoedbeleggers toegelicht.

2.1.3 Vastgoedbeleggers

Naast de verschillende vormen van vastgoedbeleggingen kunnen ook diverse vastgoedbeleggers worden onderscheiden. In deze sub paragraaf worden de verschillen tussen institutionele beleggers, vastgoedfondsen en particuliere beleggers toegelicht.

Institutionele beleggers

Institutionele beleggers zijn veelal instellingen zoals pensioenfondsen en verzekeringsmaatschappijen die door hun activiteiten de beschikking krijgen over vermogen dat wordt belegd, met als doel om in de toekomst geld uit te kunnen keren in de vorm van pensioen of ziektekosten (CBS, z.j.). Naast het vermogen dat voortkomt uit de ondernemingsactiviteiten bieden institutionele beleggers ook mogelijkheden aan particuliere beleggers tot het beleggen met een gewenst risicoprofiel. Verder beleggen institutionele beleggers, naast vastgoed, ook in aandelen en vastrentende waarden zoals staatsobligaties. In tegenstelling tot verzekeraars beleggen pensioenfondsen tegenwoordig steeds meer in indirect vastgoed in plaats van direct vastgoed. Daarentegen bestaat de vastgoedportefeuille van verzekeraars juist grotendeels uit direct vastgoed (Van Gool et al., 2020).

Vastgoedfondsen

Een vastgoedfonds is een beleggingsfonds dat investeert in vastgoed zoals winkelcentra, kantoren of woningen (Beursgenoten, z.j.). Een vastgoedfonds biedt de mogelijkheid aan beleggers om aandelen/ participaties te kopen in het fonds. Door middel van het vermogen uit deze aandelen/ participaties kan het vastgoedfonds beleggen in vastgoed. Naast de aandelen/participaties wat grotendeels het eigen vermogen vormt van een vastgoedfonds, kan een vastgoedfonds ook vreemd vermogen aantrekken om een hefboomwerking te creëren. Een vastgoedfonds kan zowel beursgenoteerd als niet-beursgenoteerd zijn. Het verschil hierbij is dat aandelen/participaties bij beursgenoteerde fondsen makkelijker verhandelbaar zijn dan

niet-beursgenoteerde fondsen. Een groot voordeel van vastgoedfondsen is risicodiversificatie doordat belegd wordt in verschillende panden op diverse locaties (Van Gool et al., 2020). Een vastgoedfonds kan uit verschillende structuren worden opgezet. De meest gebruikte structuur is het commanditaire vennootschap (cv). Vaak gebruiken cv's een groot deel vreemd vermogen om een positieve hefboomwerking te creëren.

Particuliere beleggers

Particuliere beleggers zijn beleggers die hun eigen vermogen (vaak aangevuld met vreemd vermogen) als een privépersoon dan wel een besloten vennootschap (bv) beleggen in vastgoed. Het gaat nadrukkelijk om vermogen uit eigen verdiensten zoals bijvoorbeeld een succesvolle onderneming en niet vermogen van anderen zoals bij institutionele beleggers of vastgoedfondsen het geval is (Lennartz, Schilder & Van der Staak, 2019). Opmerkelijk is dat particuliere beleggers steeds meer beleggen in commercieel vastgoed. Deze toename is vooral te herleiden door de groei van het aantal kleine tot middelgrote transacties tot vijftien miljoen euro, een segment waarin voornamelijk particuliere beleggers actief zijn (CBRE, 2018). Een kenmerk van particuliere beleggers is dat deze groep vooral belegt in direct vastgoed gelegen in de eigen leefomgeving. Binnen dit onderzoek wordt ingegaan op particuliere beleggers die privaat beleggen in direct vastgoed als uitgangspunt.

2.2 Winkelruimte in binnensteden

In deze paragraaf wordt allereerst het begrip winkelruimte gedefinieerd. Vervolgens worden diverse winkelgebieden toegelicht en wordt afgebakend welk winkelgebied centraal staat binnen dit onderzoek doordat het begrip 'binnenstad' een relatief breed begrip is. Tot slot worden de belangrijkste trends & ontwikkelingen binnen de detailhandel in kaart gebracht.

2.2.1 Winkelgebieden

De markt voor winkelruimte kan worden gedefinieerd als *'het gedeelte van de markt voor commercieel onroerend goed dat wordt gebruikt als huisvesting door detailhandelsbedrijven en voor dienstverleners die direct leveren aan de consument'* (Van Gool et al., 2020). Tot de detailhandel behoren alle consumentenverzorgende bedrijven die rechtstreeks of in eigen bedrijf vervaardigde fysieke goederen verkopen aan particulieren. Dit zijn dus diverse branches van de kledingbranche en supermarktbranche tot tuincentra en juweliers. Onder het begrip retail vallen ook dienstverleners zoals onder andere banken en horeca. Deze branches worden in dit onderzoek echter uitgesloten waardoor dit onderzoek enkel betrekking heeft op de detailhandel. Binnen winkelvastgoed is de ABC-methode een veelgebruikte classificatie om het winkelvastgoed per winkelgebied op basis van zijn locatie op te delen (De Nationale Franchise Gids, z.j.). Hierbij wordt een onderscheid gemaakt tussen A1-, A2-, B1-, B2- en C-locaties op basis van de passantenstroom. De A1-locaties tellen de meeste passanten en de C-locaties het minste aantal passanten. Binnen deze methode wordt per stad of dorp gekeken naar de locatie van het verkooppunt. Zo wordt zowel de Kalverstraat te Amsterdam als de kernstraat van een dorp gekenmerkt als een A1-locatie.

Naast het winkelvastgoed zelf kunnen ook winkelgebieden worden opgedeeld. Winkelgebieden worden op basis van het aantal verkooppunten in de detailhandel opgedeeld. Binnen de verschillende winkelgebieden wordt allereerst een onderscheid gemaakt tussen centrale winkelgebieden, ondersteunende winkelgebieden en overige winkelgebieden (Locatus, z.j.). Centrale winkelgebieden vormen het stads- of dorpscentrum van de

woonplaats. Ondersteunende winkelgebieden zijn winkelcentra die niet het (winkel)centrum van de stad vormen, zoals stadsdeelcentra of wijkcentra. Onder de categorie 'overige' vallen onder andere speciale winkelgebieden zoals het Designer Outlet Center in Roermond en Luchthaven Schiphol. Outletcentra worden een steeds populairder en succesvoller begrip binnen de Nederlandse detailhandel. Het succes van deze outletcentra komt met name door de uitstekende samenwerking tussen de vastgoedeigenaar en de ondernemers (Mulder, 2017). Doordat outletcentra één vastgoedeigenaar kennen heeft de vastgoedeigenaar invloed op welke winkels zich vestigen binnen het winkelgebied. Daarnaast maken outletcentra vaak gebruik van omzetgerelateerde huur. Hierbij wordt gebruik gemaakt van een geavanceerd informatiesysteem waarin dagelijks de omzetten van de winkeliers worden bijgehouden. De winkeliers hebben hierdoor inzage in elkaars omzetten in het winkelgebied.

Doordat het begrip 'binnenstad', wat centraal staat binnen dit onderzoek, een relatief breed begrip is zal een specifiek winkelgebied centraal staat in dit hoofdstuk. Hierdoor is het in het vervolg van het onderzoek duidelijk op welke binnensteden dit onderzoek betrekking heeft. Binnensteden vallen onder de categorie 'Centrale winkelgebieden' doordat een binnenstad het stadscentrum van de stad vormt. Volgens de organisatie Locatus kunnen binnen deze categorie zes verschillende winkelgebieden worden onderscheiden (Locatus, z.j.). Deze winkelgebieden zijn weergegeven in tabel 2.1.

Tabel 2.1: Type winkelgebied binnen de categorie 'Centrale winkelgebieden' (Eigen bewerking, 2021)

Type winkelgebied	Aantal verkooppunten
Binnenstad	Meer dan 400 winkels in de detailhandel
Hoofdwinkelgebied Groot	200 tot 400 winkels in de detailhandel
Hoofdwinkelgebied Klein	100 tot 200 winkels in de detailhandel
Kernverzorgend winkelgebied Groot	50 tot 100 winkels in de detailhandel
Kernverzorgend winkelgebied Klein	5 tot 50 winkels in de detailhandel
Kernverzorgend supermarktcentrum	3 tot 4 winkels in de detailhandel waarvan minstens 1 supermarkt van 500 m ² wvo of meer

In dit onderzoek is een aanname gemaakt om zich te richten op het winkelgebied 'hoofdwinkelgebied groot'. Dit onderzoek zal dus betrekking hebben op binnensteden die 200 tot 400 verkooppunten in de detailhandel kennen. In de volgende sub paragraaf worden de belangrijkste trends en ontwikkelingen binnen de Nederlandse detailhandel in kaart gebracht.

2.2.2 Trends en ontwikkelingen binnen de detailhandel

Ondanks de opkomende toename van online detailhandel bestedingen, had de verhuur en verkoop van winkels in 2019 hier weinig hinder van (NVM, 2020). Het aanbod van winkelruimte bleef in Nederland in 2019 nagenoeg gelijk aan dat van 2018, namelijk 2,1 miljoen m². Echter had de Nederlandse winkelvastgoedmarkt het begin 2020 moeilijk door teruglopende verhuur, dalende huurprijzen en leegstand op primaire én secundaire locaties. Deze trend is in de loop van 2020 aanzienlijk versterkt door de komst van COVID-19 (CBRE, 2020).

Zoals in de voorgaande sub paragraaf is aangegeven neemt ook de interesse in outlet centra toe. Anno 2021 telt Nederland, door het in 2020 geopende Amsterdam The Style Outlets, maar liefst vier outlet centra. Daarnaast wordt naar verwachting in 2021 een outlet center in Zevenaar geopend. (Fashionoutletzevenaar, z.j.). Door de creatieve kortetermijnoplossingen van ondernemers om in te spelen op de maatregelen met betrekking tot COVID-19 wordt door

positieve ervaringen steeds meer naar lange termijn trends gekeken. Zo denkt de heer Van den Broecke (Managing director Centraal-Europa bij Manhattan Associates) dat winkels steeds meer gaan dienen als een fulfilmentcentra (Retailtrends, 2021). Dit betekent dat winkels naast hun oorspronkelijke functie ook dienen als afhaalpunt voor producten van bijvoorbeeld online verkopen om in te spelen op de toename van E-commerce.

Tot slot vormen de huurprijzen een bepalende factor binnen de trends en ontwikkelingen van de detailhandel. De gemiddelde huurprijs van de detailhandel in binnensteden is in de periode 2015-2019 afgenomen (Retailtrends, 2021). De verwachting is dat de gemiddelde huurprijzen van de detailhandel in alle binnensteden verder zullen afnemen. Hierdoor speelt de opkomst van nieuwe typen huurcontracten een belangrijke rol. Op korte termijn worden tussen vastgoedbeleggers en ondernemers huurvrije periodes gehanteerd. Echter staan de traditionele huurcontracten onder druk en wordt het hanteren van een omzetgerelateerde huur een steeds groter discussiepunt. Deze omzetgerelateerde huur wordt voornamelijk binnen outlet centra gehanteerd zoals het Amsterdam The Style Outlets (Retailtrends, 2020).

2.3 Deelconclusie

In dit hoofdstuk is antwoord gegeven op de deelvraag: 'Wat wordt verstaan onder particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden?'. Hierdoor zijn de belangrijkste begrippen binnen dit onderzoek afgebakend. In dit onderzoek ligt de focus op particuliere beleggers die direct beleggen in winkelvastgoed. Particuliere beleggers zijn beleggers die beleggen in vastgoed met uitdrukkelijk eigen vermogen uit hun eigen verdiensten. Dit vermogen kan eventueel worden aangevuld met vreemd vermogen in de vorm van een hypothecaire lening. Tevens is het begrip winkelruimte gedefinieerd en is een aanname gemaakt welk (binnenstads) winkelgebied centraal staat binnen dit onderzoek. De markt voor winkelruimte is het gedeelte van de markt voor commercieel onroerend goed dat wordt gebruikt als huisvesting voor detailhandelsbedrijven en voor dienstverleners die direct leveren aan de consument. In dit onderzoek ligt de focus echter alleen op detailhandelsbedrijven. Het type winkelgebied dat centraal staat binnen dit onderzoek is 'hoofdwinkelgebied groot'. Dit is een winkelgebied die dient als het (hoofd) winkelcentrum van de stad met 200 tot 400 verkooppunten in de detailhandel. Tot slot is uit de trends en ontwikkelingen binnen de detailhandel gekomen dat de werking van outlet centra steeds populairder wordt in Nederland. Eén belangrijk aspect van outlet centra dat steeds meer als een potentiële trend wordt gezien is het hanteren van een omzetgerelateerde huur. In het volgende hoofdstuk wordt het begrip omzetgerelateerde huur uitgebreid onderzocht.

3. Omzetgerelateerde huur in Nederland

In dit hoofdstuk wordt het begrip omzetgerelateerde huur op juridisch, financieel/economisch en maatschappelijk vlak onderzocht. Hierdoor wordt antwoord gegeven op de deelvraag: 'Welke juridische, financieel/economische en maatschappelijke aspecten zijn van toepassing bij het hanteren van een omzetgerelateerde huur in Nederland?'. Om antwoord op deze deelvraag te krijgen is het hoofdstuk opgedeeld in vijf delen. Eerst wordt in paragraaf 3.1 ingegaan op de huidige huurmethode binnen de detailhandel. Vervolgens wordt in paragraaf 3.2 het begrip omzetgerelateerde in het algemeen toegelicht. Daaropvolgend worden in paragraaf 3.3 de juridische aspecten van omzetgerelateerde huur in kaart gebracht. Aansluitend worden in paragraaf 3.4 de financieel/economische aspecten van omzetgerelateerde huur toegelicht. Tevens worden in paragraaf 3.5 de maatschappelijke aspecten van omzetgerelateerde huur in kaart gebracht. Tot slot wordt in paragraaf 3.6 de deelconclusie van dit hoofdstuk geformuleerd.

3.1 Huidige huurmethode

In deze paragraaf wordt de huidige huurmethode binnen de detailhandel omschreven. Momenteel worden panden binnen de detailhandel grotendeels verhuurd tegen een vaste huurprijs. Allereerst zal het begrip 'huur' in het algemeen worden toegelicht. Hierbij worden de wettelijke kaders en de huurprijsbepaling van de huidige huurmethode in kaart gebracht.

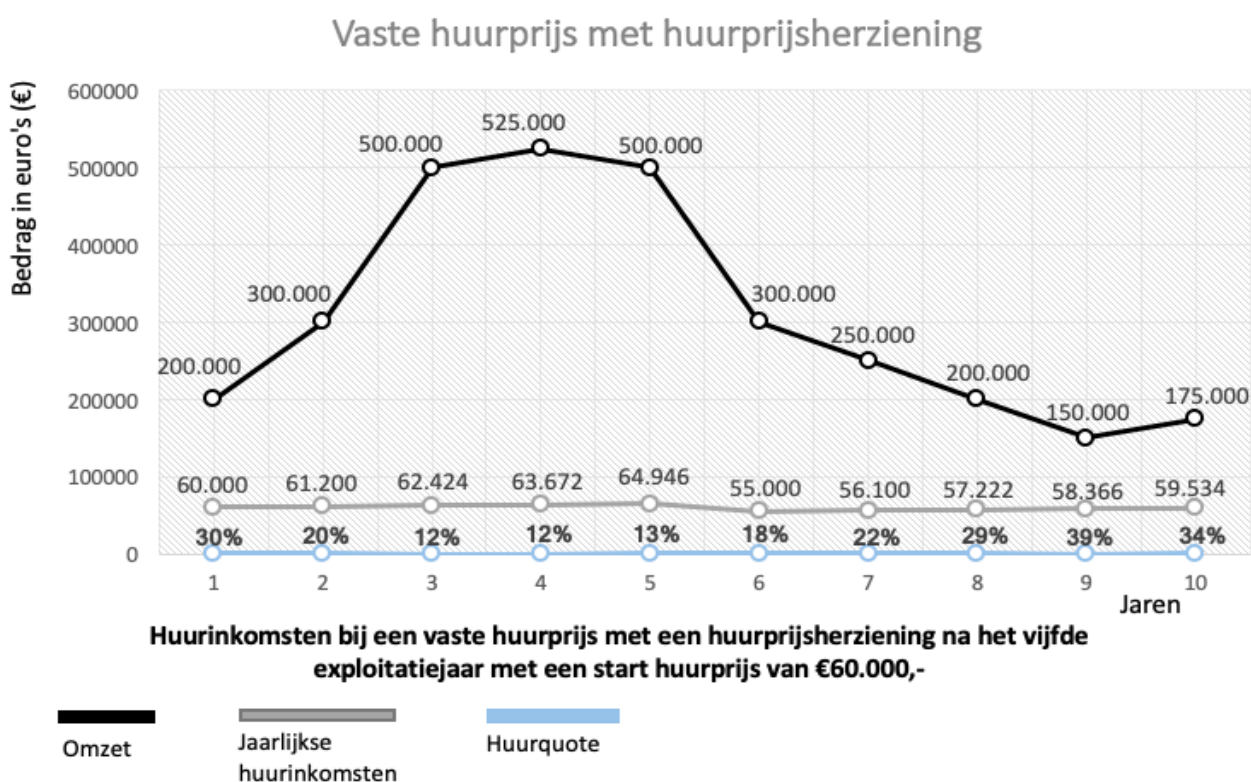
Huur wordt aan de hand van artikel 7:201 BW omschreven als: 'Huur is de overeenkomst waarbij de ene partij, de verhuurder, zich verbindt aan de andere partij, de huurder, een zaak of een gedeelte daarvan in gebruik te verstrekken en de huurder zich verbindt tot een tegenprestatie' (Bloemendaal, 2019). Het huurrecht en huurcontracten binnen de detailhandel behoren tot het huurrecht van bedrijfsruimte of middenstandsbedrijfsruimte. Het huurrecht zorgt ervoor dat de huurder altijd beschermd is. Binnen het huurrecht bedrijfsruimte of middenstandsbedrijfsruimte wordt een onderscheid gemaakt tussen twee categorieën, namelijk 290-bedrijfsruimte en 230a-bedrijfsruimte (Vermeulen & Wieman, 2016). 290-bedrijfsruimte, ook wel 'middenstandsbedrijfsruimte' genoemd, is een ruimte die voor het publiek toegankelijk moet zijn en waar het product of dienst direct geleverd kan worden. Winkelruimte binnen de detailhandel valt dus onder 290-bedrijfsruimte. 230a-bedrijfsruimte, ook wel 'overige bedrijfsruimte' genoemd, heeft daarentegen geen voor het publiek toegankelijk deel. Onder deze categorie vallen bijvoorbeeld kantoorruimte, logistieke ruimte en showrooms. Een van de voornaamste verschillen is dat de wet huurders van 290-bedrijfsruimte meer zekerheid en bescherming biedt dan huurders van 230a-bedrijfsruimte (Vermeulen & Wieman, 2016).

Bij het opstellen van huurcontracten wordt vaak gebruik gemaakt van een modelcontract dat is opgesteld door de ROZ (Raad voor Onroerende Zaken) (Vermeulen & Wieman, 2016). Net als binnen het modelcontract van ROZ en veel andere huurcontracten van winkelruimte in Nederland wordt een vaste huurprijs gehanteerd. Deze huurprijs wordt gedurende de looptijd van de huurperiode jaarlijks verhoogd met een bepaald percentage, ook wel indexering genoemd. Dit percentage wordt voornamelijk aan de hand van het inflatiepercentage bepaald (Vermeulen & Wieman, 2016). De huurprijs staat binnen deze huurmethode dus los van de omzet. Hierdoor hoeft de huurder bij positieve ondernemingsprestaties een kleiner percentage aan huur af te staan ten opzichte van de gerealiseerde omzet. Het percentage huur ten opzichte van de omzet wordt ook wel de huurquote genoemd.

Bij het opstellen van een huurovereenkomst voor winkelruimte zijn partijen vrij in het bepalen van de huurprijs (Vermeulen & Wiemen, 2016). Hierbij wordt de huurprijsherziening een steeds belangrijker aspect bij het verhuren van winkelruimte. Als de huurder of verhuurder van mening is dat de huurprijs niet (meer) overeenstemt met de markthuurprijs kan de rechter (of de huurder en verhuurder zelf) de huurprijs nader vaststellen (Jacobs & Ter Meer, z.j.). De markthuurprijs wordt bepaald door recente huur- of transactiegegevens van winkelruimte die veel gelijkenis tonen met de betreffende winkelruimte (Vermeulen & Wiemen, 2016). De vordering tot nadere vaststelling van de huurprijs kan worden bepaald tegen het einde van de overeengekomen huurperiode. Bij huurcontracten van onbepaalde tijd kan de huurprijs worden bijgesteld na verloop van vijf jaar (Jacobs & Ter Meer, z.j.). Binnen het huurrecht van bedrijfsruimte of middenstandsbedrijfsruimte worden vier vormen van huurovereenkomsten onderscheiden, namelijk huurovereenkomsten met een looptijd van (Vermeulen & Wieman, 2016):

- Maximaal twee jaar
- Twee jaar tot vijf jaar
- Vijf jaar tot tien jaar
- Tien jaar of langer

In figuur 3.1 is een fictief voorbeeld gevisualiseerd in een diagram van huurinkomsten bij een vaste huurprijs ten opzichte van een fluctuerende omzet. Hierin is te zien dat bij de vaste huurprijsmethodiek de huurquote meebeweegt met de omzet. Binnen dit voorbeeld is gebruik gemaakt van een jaarlijkse huurprijs van €60.000,-. Deze huurprijs wordt ieder jaar met 2% geïndexeerd. Tevens is een huurprijsherziening toegepast waarbij de huurprijs na het vijfde exploitatiejaar naar beneden is bijgesteld tot €55.000,-. Het voordeel voor de vastgoedeigenaren is dat de vaste huurinkomstenstroom jaarlijks gegarandeerd is.



Figuur 3.1: Voorbeeld vaste huurprijs ten opzichte van de omzet (Eigen bewerking, 2021)

Binnen het modelcontract van ROZ wordt een jaarlijkse vaste huurprijs vastgesteld die is gebaseerd op het verhuurbaar vloeroppervlak van de betreffende winkelruimte (ROZ, z.j.). Deze huurprijs wordt vastgesteld aan de hand van markthuurprijs. De hoogte van de markthuurprijs per vierkante meter wordt door middel van de vergelijkingsmethode bepaald (Vermeulen & Wieman, 2016). Binnen deze vergelijkingsmethode wordt gekeken naar aan aantal factoren, namelijk (KPE, 2015):

- Aard van het winkelgebied (Bijv. hoofdwinkelgebied groot)
- Specifieke locatienmerken (Bijv. schaarste of welvaartsklasse van het winkelgebied)
- Schaalgrootte (Gebleken is dat de gemiddelde huurprijs per m² winkelruimte hoger is naarmate een winkel kleiner is)
- Uitstraling en functionaliteit van het winkelpand (de esthetische en technische eisen)
- Economische omstandigheden (van de afgelopen jaren)

Binnen de vergelijkingsmethode wordt dus gekeken naar de huurprijzen van de afgelopen jaren die in soortgelijke winkelpanden worden toegepast (Vermeulen & Wieman, 2016). Wanneer de markthuurprijs drastische veranderingen toont kan middels de huurprijsherziening de huurprijs naar boven of naar beneden worden bijgesteld. Naast de huidige huurmethodiek worden andere huurmethodieken steeds populairder, waaronder een omzetgerelateerde huur. In de volgende paragraaf wordt deze huurmethodiek toegelicht.

3.2 Omzetgerelateerde huur

In deze paragraaf wordt de huurmethodiek omzetgerelateerde huur in algemene zinnen toegelicht. Allereerst wordt het ontstaan van omzetgerelateerde huur in kaart gebracht, waarbij het internationale gebruik wordt toegelicht. Tenslotte worden de verschillende varianten van omzetgerelateerde huur beschreven.

3.2.1 Ontstaan omzetgerelateerde huur

Omzetgerelateerde huur is een huurmethodiek waarbij de huurprijs wordt vastgesteld op basis van de gerealiseerde omzet van de ondernemer. De gedachte hierachter is dat omzetgerelateerde huur vanuit de optiek van de belegger de mogelijk geeft om direct mee te profiteren van de successen van de onderneming en vanuit de ondernemer een zekerheid biedt dat huur en omzet in een juiste verhouding blijven (Sybertsma, 2011). Binnen deze huurmethodiek wordt in tegenstelling tot de vaste huurmethodiek meer aandacht besteedt aan de relatie tussen de vastgoedeigenaar en de ondernemer. Tevens zorgt omzetgerelateerde huur ervoor dat de focus van beiden partijen meer bij de omzet van de ondernemer ligt.

Omzetgerelateerde huur is van oorsprong een Amerikaans fenomeen. In de Amerikaanse detailhandel worden sinds 1930 huurprijzen gekoppeld aan de prestaties van de ondernemer (Buvelôt, 2007). Bijna een eeuw geleden werd deze huurmethodiek toegepast in de mijnbouw waarbij de exploitant van de mijn een vast percentage betaalde over de waarde van de gewonnen grondstoffen aan de eigenaar van de grond. Dit principe werd in de loop van de tijd ook toegepast bij kiosken gevestigd aan spoorwegstations in de Verenigde Staten. Door de Wall street Crash in 1929 en de daaropvolgende economische crisis in de jaren '30 werd omzetgerelateerde huur toegepast om de leegkomende winkelpanden weer verhuurd te krijgen. Omzetgerelateerde huur is dus in de detailhandel ontstaan als een 'recessie product'. Huurders zagen deze huurmethodiek namelijk als een risico verminderende factor om hun onderneming op te richten in tijden van een economische crisis. Na de Verenigde Staten was Engeland het eerstvolgende land waar omzetgerelateerde huur werd ingevoerd. In Engeland

werd omzetgerelateerde huur tot het jaar 1970 enkel bij kiosken en benzinestations toegepast. Net als in de Verenigde Staten hebben met name projectontwikkelaars met als aanleiding een recessie deze huurmethodiek op de Engelse markt geïntroduceerd (Buvelôt, 2007).

Begin jaren '90 verkeerde Australië in een economische recessie met dalende consument-bestedingen en een stijgende huurquote als gevolg. Als oplossing voor de leegstaande winkelpanden werd ook in de Australische detailhandel gekeken naar het hanteren van een omzetgerelateerde huur (Van de Wijngaard, 2016). Tevens werd binnen de Franse detailhandel na een zware economische crisis in de jaren '90 omzetgerelateerde huur toegepast. Daarnaast wordt omzetgerelateerde huur veelvuldig toegepast in Scandinavische en Zuid-Europese landen. Echter hanteerde vastgoedbeleggers tot de kredietcrisis in 2007 in hun vastgoedbeleggingsportefeuille een steeds kleiner aandeel aan omzetgerelateerde huur om hun huurinkomsten minder conjunctuurgevoelig te maken (Buvelôt, 2007). Internationaal wordt omzetgerelateerde huur voornamelijk in grote winkelcentra zoals de grootschalige Amerikaanse 'malls' gebruikt. In 2014 is een onderzoek gedaan op basis van interviews met professionals van CBRE naar de toepassing van omzetgerelateerde huur in het buitenland. Hieruit is een overzicht gemaakt van de mate van toepassing van omzetgerelateerde huur in verschillende landen (Schulte, 2014). Door de groeiende economie in de periode na de kredietcrisis tot het jaar 2020 zijn geen recentere openbare onderzoeken uitgevoerd naar de internationale toepassing van omzetgerelateerde huur. Dit verklaart wederom dat omzetgerelateerde huur wordt gezien als een 'recessie product' Het overzicht is weergegeven in tabel 3.1.

Tabel 3.1: Toepassing van omzetgerelateerde huur per land in het jaar 2014 (Schulte, 2014)

Land	Toepassing omzetgerelateerde huur in het jaar 2014
Verenigde Staten	Standaard toegepast
Verenigde Koninkrijk	Groeiende toepassing bij winkelcentra, nauwelijks bij (hoofd)winkelstraten
Frankrijk, Italië en Spanje	Gebruikelijk bij winkelcentra, groeiende toepassing bij (hoofd)winkelstraten
Duitsland	Gebruikelijk bij winkelcentra, niet bij (hoofd)winkelstraten
België	Gebruikelijk bij winkelcentra, nauwelijks bij (hoofd)winkelstraten
Portugal	Gebruikelijk bij winkelcentra, nauwelijks bij (hoofd)winkelstraten
Centraal en Oost-Europa	Gebruikelijk bij nieuwe ontwikkelingen (vooral winkelcentra)
Zweden, Noorwegen en Denemarken	Gebruikelijk bij winkelcentra, nauwelijks bij (hoofd)winkelstraten
Finland	Groeiende toepassing in winkelcentra

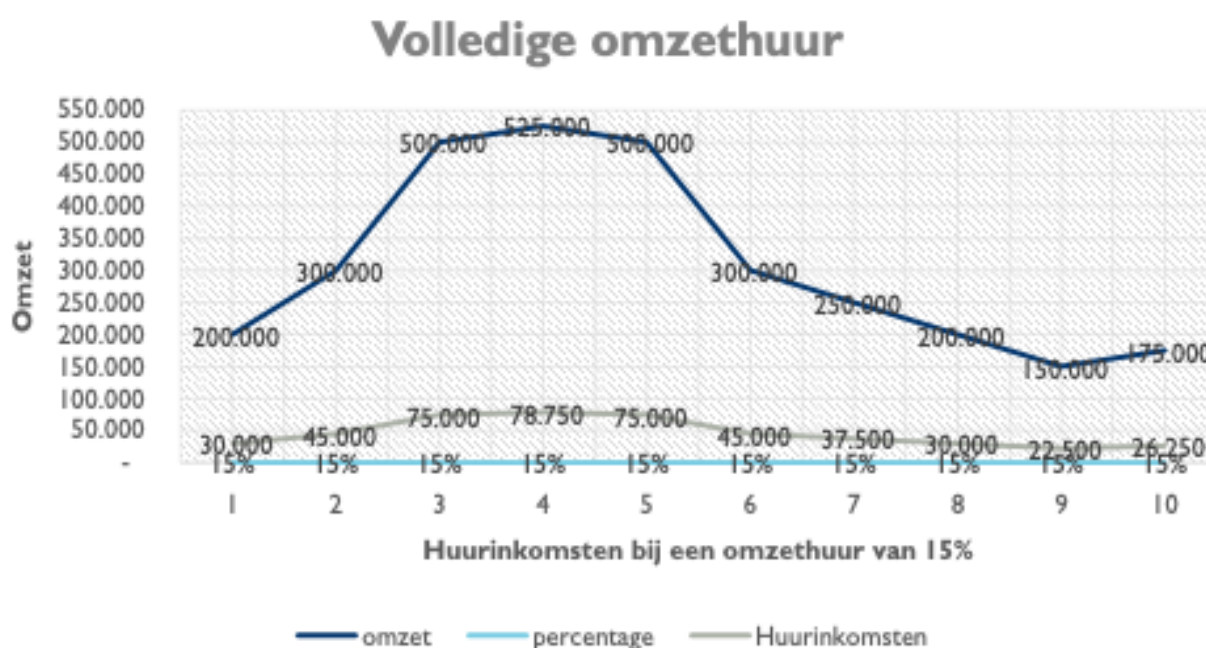
Nederland is qua toepassing van omzetgerelateerde huur een achterloper. Waar in Europa en de Verenigde Staten huurprijzen (gedeeltelijk) zijn gebaseerd op de resultaten van de ondernemer, blijft de toepassing hiervan in Nederland achter (Koekenberg, 2018). Dit is gedeeltelijk te verklaren door de beperkingen binnen het Nederlands Rechtssysteem voor het toepassen van omzetgerelateerde huur. In paragraaf 3.3 worden deze beperkingen verder toegelicht. Tot het jaar 2014 werd omzetgerelateerde huur in Nederland vooral gebruikt bij spoorwegstations, benzinestations, vliegvelden en outletcentra zoals Bataviastad bij Lelystad (Rutte, 2014). Echter worden door verschillende partijen naar aanleiding van COVID-19 ook binnen Nederlandse stadscentra steeds meer gekeken naar het hanteren van omzetgerelateerde huur om de dreigende winkel leegstanden te voorkomen.

3.2.2 Varianten omzetgerelateerde huur

Naast de traditionele vaste huurprijs kan winkelruimte dus ook worden verhuurd op basis van een omzetgerelateerde huur. Sinds de introductie heeft de huurmethode omzetgerelateerde huur zich verder ontwikkeld en worden diverse vormen van deze huurmethode toegepast. Volgens het onderzoek van Buvelôt zijn drie hoofdvormen van omzetgerelateerde huur te onderscheiden, namelijk volledige omzetgerelateerde huur, een vaste basishuur met daarbovenop een omzetcomponent en een variabele omzetgerelateerde huur met wel of geen basishuur (Buvelôt, 2007).

Volledige omzetgerelateerde huur

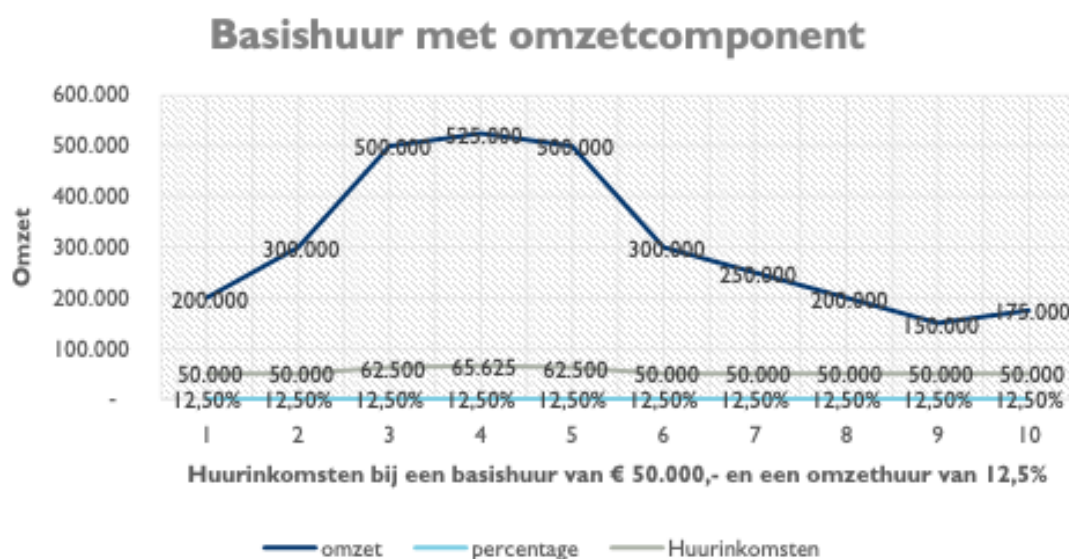
Bij de variant volledige omzetgerelateerde huur betaalt de huurder een vast percentage van zijn gerealiseerde omzet aan huur, waarbij de hoogte van de huursom dus mee fluctueert met de hoogte van de omzet (Buvelôt, 2007). De ondernemer is met deze huurvariant zeker gesteld dat ook in slechte tijden de huursom betaald kan worden. De vastgoedeigenaar daarentegen loopt bij deze huurvariant het risico dat de rendementseis niet altijd behaald kan worden door de fluctuerende huurinkomsten. Middels het hanteren van een volledige omzetgerelateerde huur is de vastgoedeigenaar volledig afhankelijk van de ondernemerskwaliteiten van de ondernemer. Over het algemeen komen partijen een gemiddelde huurquote (het percentage aan huur ten opzichte van de omzet) tussen de 5% en 8% overeen (Van de Wijngaard, 2016). Echter is de huurquote afhankelijk van de verschillende branches, doordat de winstmarge per branche sterk kan verschillen. In figuur 3.2 is een fictief voorbeeld van een volledige omzetgerelateerde huurmethode gevisualiseerd in een diagram. Hierin is te zien dat de huurquote ten alle tijden gelijk blijft aan 15%. In het voorbeeld fluctueert de omzet tussen €175.000,- en €525.000,-. Hierdoor fluctueren de huurinkomsten tussen de €26.250,- en €78.750,-. Binnen deze huurmethode zijn de huurinkomsten dus volledig afhankelijk van de gerealiseerde omzet. Bij een sterk fluctuerende omzet fluctueren de huurinkomsten dus sterk mee.



Figuur 3.2: Voorbeeld volledige omzetgerelateerde huur ten opzichte van de omzet (Zur Lage, 2016)

Basishuur met daarbovenop een omzetcomponent

De variant basishuur met daarbovenop een omzetcomponent is de meest gebruikte variant van omzetgerelateerde huur. Binnen deze huurmethodiek komen de verhuurder en huurder een minimaal vast bedrag overeen (de basishuur) met daarbovenop een omzetcomponent (Buvelôt, 2007). Deze omzetcomponent treedt echter pas in werking wanneer een bepaalde omzethoogte wordt bereikt. Deze omzethoogte wordt ook wel het Natural Break Point (NBP) genoemd. Het NBP wordt berekend door de afgesproken basishuur te delen door de branchebepalende huurquote. Met deze huurmethodiek is de verhuurder altijd gegarandeerd van vaste huurinkomsten door middel van de basishuur. Deze basishuur ligt echter wel onder het markthuurniveau. In de praktijk ligt de basishuur vaak rond de 80% van de volledige markthuurniveau (Wools, 2016). Daartegenover staat het voordeel dat de verhuurder extra huurinkomsten verkrijgt wanneer de ondernemer hogere omzetten realiseert. Hierdoor kunnen de totale huurinkomsten bij goede marktomstandigheden boven het markthuurniveau uitkomen (Zur Lage, 2016). De huurder heeft met deze huurmethodiek het voordeel dat bij slechte marktomstandigheden gehuurd kan worden onder het markthuurniveau. In figuur 3.3 is een fictief voorbeeld gevisualiseerd van deze huurmethodiek met dezelfde omzetten als in figuur 3.2. In het voorbeeld is uitgegaan van een basishuur van €50.000,- met daarbovenop een omzetcomponent van 12,5%. Het NBP is in dit voorbeeld bepaald op €400.000,-. Zoals is weergegeven zijn de huurinkomsten minder omzetgevoelig waardoor de huurinkomsten minder sterk fluctueren dan bij een volledige omzetgerelateerde huurmethodiek.

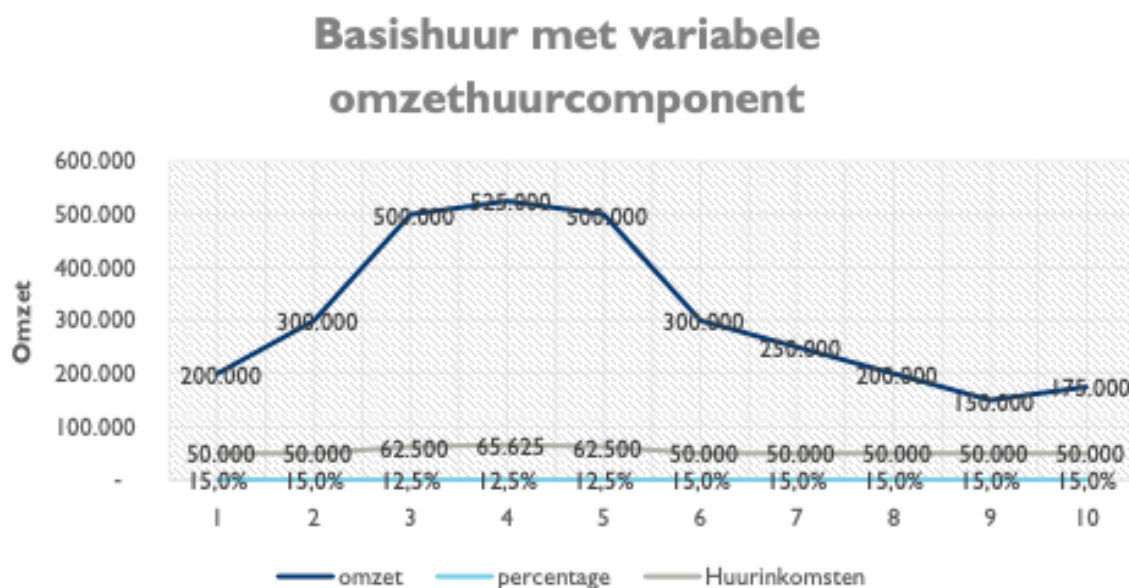


Figuur 3.3: Voorbeeld basishuur met omzetcomponent ten opzichte van de omzet (Zur Lage, 2016)

Variabele omzetgerelateerde huur

Bij de variant variabele omzetgerelateerde huur varieert het percentage omzetgerelateerde huur met de hoogte van de omzet mee (Buvelôt, 2007). Dit percentage neemt meestal af wanneer de omzet stijgt. Binnen deze huurmethodiek wordt ook vaak gebruik gemaakt van een basishuur met daarbovenop dus een variabele omzetcomponent. Door middel van deze huurmethodiek worden bij goede marktomstandigheden geen extreem hoge huursommen boven markthuurniveau betaald en is anderzijds de verhuurder (met het gebruik van een basishuur) bij slechte marktomstandigheden verzekerd aan vaste huurinkomsten. De aanpassing van de omzetcomponent kan onder andere worden bepaald aan de hand van een degressieve huurquote (Wools, 2016). Binnen deze huurvariant dienen jaarlijks de omzetklassen geïndexeerd te worden met de inflatie. Zo niet, dalen de huurinkomsten door de jaarlijkse omzetstijgingen die worden behaald door inflatie (Buvelôt, 2007). In figuur 3.4 is een

fictief voorbeeld gevisualiseerd van de variabele omzetgerelateerde huurmethodiek met een basishuur. Binnen dit voorbeeld zijn dezelfde omzetten gehanteerd als in figuur 3.2 en 3.3. Hierbij is te zien dat de omzetcomponent daalt naarmate de omzet toeneemt, waardoor bij goede marktomstandigheden geen huursommen ver boven markthuurniveau worden betaald. In het voorbeeld is gebruik gemaakt van een basishuur van €50.000,- per jaar, met een (start) omzetcomponent van 15% bij een omzet van €450.000,- per jaar. Bij een jaarlijkse omzet boven €450.000,- wordt gebruik gemaakt van een omzetcomponent van 12,5%. Wanneer gebruik wordt gemaakt van een degressieve huurquote zullen de percentages sterker veranderen tussen kleinere bandbreedtes.



Figuur 3.4: Voorbeeld variabele omzetgerelateerde huur met basishuur ten opzichte van de omzet (Zur Lage, 2016)

Deze drie omzetgerelateerde huurvarianten vormen de drie hoofdvarianten van omzetgerelateerde huur. Uit het onderzoek van Zur Lage is gebleken dat in de praktijk geen enkel omzetgerelateerde huurcontract exact hetzelfde is (Zur Lage, 2016). Op basis van deze drie hoofdvormen stellen verhuurders en huurders hun eigen huurovereenkomsten op die hier deels van kunnen afwijken.

Nu de belangrijkste varianten van omzetgerelateerde huur in kaart zijn gebracht, kan gekeken worden naar de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland. In de volgende paragraaf worden eerst de juridische aspecten van omzetgerelateerde huur in Nederland toegelicht.

3.3 Juridische aspecten van omzetgerelateerde huur

In deze paragraaf worden de juridische aspecten van de toepassing van omzetgerelateerde huur in Nederland in kaart gebracht. Hierbij wordt enkel gekeken naar de juridische haalbaarheid van omzetgerelateerde huur voor bedrijfsruimte ex art. 7:290 BW (290-bedrijfsruimte) in Nederland. De voornaamste reden dat omzetgerelateerde huur in mindere mate in Nederland wordt gebruikt ten opzichte van Scandinavische landen en de Verenigde Staten zijn de juridische beperkingen. Deze huurmethodiek is namelijk in strijd met het Nederlands huurrecht (Rutte, 2014). Eerst zal worden gekeken op welke manier omzetgerelateerde huur in strijd is met het Nederlands huurrecht. Vervolgens zal worden gekeken hoe deze belemmeringen kunnen worden getackeld.

Zoals in paragraaf 3.1 is aangegeven is het Nederlandse rechtssysteem voor middenstandsbedrijfsruimte (290-bedrijfsruimte), waar de detailhandel dus onder valt, vastgelegd in het Burgerlijk Wetboek 7, artikel 290. Het Nederlandse huurrecht voor 290-bedrijfsruimte wordt gekenmerkt door een groot beschermend karakter (Koekenberg, 2018). Waar overeenkomsten voor de huur van 230a-bedrijfsruimte grotendeels regelend recht zijn, is het recht voor 290-bedrijfsruimte semi-dwingend van aard. Dit houdt in dit geval in dat enkel van de rechtsregels mag worden afgeweken wanneer niet ten nadele van de huurder wordt gehandeld (Van de Wijngaard, 2016). De wetgever heeft hierbij dus als uitgangspunt de huurder zoveel mogelijk bescherming te bieden tegen de 'sterkere' verhuurder.

Het hanteren van omzetgerelateerde huur in Nederland kent juridische beperkingen doordat het in strijd is met art. 7:303 BW waarin het begrip huurprijsherziening (zoals beschreven in paragraaf 3.1) wordt geregeld (Rutte, 2014). Verhuurder en huurder kunnen namelijk bij de start van een te sluiten huurovereenkomst in vrijheid afspraken maken om een omzetgerelateerde huur te hanteren. Hieraan zijn verder geen juridische bezwaren aan verbonden. Beide partijen zijn dus in beginsel vrij om de huurprijs te bepalen. Dit geldt niet alleen voor de hoogte van de huurprijs maar tevens voor de wijze van indexeren c.q. verhogen (Van de Wijngaard, 2016). Tevens is de huurmethode zoals een omzetgerelateerde huur ter vrije keuze van partijen.

De juridische obstakel van omzetgerelateerde huur in Nederland ontstaat dus pas wanneer de verhuurder of huurder gebruik wil maken van de wettelijke mogelijkheid om de huurprijs te herzien (Rutte, 2014). Beide partijen kunnen namelijk op grond van art. 7:303 BW na afloop van de eerste huurperiode de kantonrechter verzoeken om de huurprijs te herzien indien de huurprijs niet meer overeenstemt met de huurprijs van vergelijkbare bedrijfsruimten in de omgeving (Van de Wijngaard, 2016). De rechter stelt deze nieuwe huurprijs vast op kale huurprijzen van bedrijfsruimten ter plaatse. Indien bij vergelijkbare objecten in de omgeving geen omzetgerelateerde huurovereenkomsten van toepassing zijn, wordt het voor de rechter een ingewikkelde taak om de nieuwe omzetgerelateerde huurprijs zuiver vast te stellen (Koekenberg, 2018). Daarnaast moeten deze vergelijkbare panden met omzetgerelateerde huurovereenkomsten ondernemers bevatten met hetzelfde verdienmodel. Omdat elke branche een eigen verdienmodel heeft is het voor de rechter in de meeste gevallen een onmogelijke taak om vergelijkbare objecten te vinden. Zo kunnen de omzetten en winstmarges van een supermarkt niet worden vergeleken met die van een juwelier. Hierdoor blijkt in de praktijk dat de kantonrechter omzetgerelateerde huurovereenkomsten bij een nadere huurprijsvaststelling in de meeste gevallen omzet in een vaste huurprijs.

De toepassing van omzetgerelateerde huur staat dus op gespannen voet met de nadere huurprijsvaststelling ex art. 7:303 BW. De partijen zijn bij een huurprijsherziening overgeleverd aan de beoordelingsvrijheid van de kantonrechter. Echter heeft het onderzoek van Van de Wijngaard geconstateerd dat twee mogelijke oplossingen kunnen worden gehanteerd om de juridische beperking van omzetgerelateerde huur te tackelen. De eerste oplossing is om binnen een omzetgerelateerde huurovereenkomst een lange initiële huurperiode af te spreken, eventueel met tussentijdse breakopties, zodat beide partijen in de eerste huurperiode verzekerd zijn van een omzetgerelateerde huur (Van de Wijngaard, 2016). Echter zijn dit soort huurovereenkomsten ten nadele voor de ondernemers. Met name startende ondernemers staan niet te springen om huurovereenkomsten van bijvoorbeeld twintig jaar te hanteren. Tevens kan een huurovereenkomst voor een lange periode ten nadele zijn voor de verhuurder.

Een andere oplossing om de juridische beperking van omzetgerelateerde huur te tackelen is het opnemen van een afwijkend beding in de huurovereenkomst waarin beide partijen afstand doen van het recht op nadere huurprijsvaststelling ex art. 7:303 BW (Van de Wijngaard, 2016). Dit afwijkend beding dient te worden goedgekeurd door de kantonrechter bij het opstellen van de huurovereenkomst. Echter zitten hier wel haken en ogen aan verbonden. Het is namelijk op voorhand geen zekerheid dat de kantonrechter het afwijkend beding goedkeurt. Hierbij zal een krachtige winkelketen makkelijker de goedkeuring van de kantonrechter krijgen dan een individuele ondernemer (Rutte, 2014). De gedachtegang hierachter is dat de Nederlandse wetgeving krachtige winkelketens in mindere mate hoeft te beschermen dan individuele ondernemers. De toepassing van omzetgerelateerde huur is dus mogelijk binnen de huidige Nederlandse huurwetgeving. Echter vraagt dit dus wel om een aantal extra stappen van beide partijen en bestaat de onzekerheid over de uitspraak van de kantonrechter. Nu de juridische haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland in kaart is gebracht zullen in de volgende paragraaf de financieel/ economische aspecten van omzetgerelateerde huur in Nederland worden toegelicht.

3.4 Financieel/economische aspecten van omzetgerelateerde huur

In deze paragraaf worden de financieel/economische aspecten van de toepassing van omzetgerelateerde huur in kaart gebracht. Hierbij worden de economische obstakels die zich voordoen bij de toepassing van deze huurmethode toegelicht. Hierbij zal de huurder streven naar een zo laag mogelijke huurprijs om maximaal rendement te behalen in zijn onderneming. Daartegenover zal de vastgoedeigenaar streven naar een zo hoog mogelijke huurprijs om zijn directe rendement en indirecte rendement op de vastgoedbelegging te maximaliseren. Daarnaast zit de vastgoedeigenaar vast aan vaste lasten zoals het onderhoud van het pand en eventuele hypotheekkosten die terug moeten worden verdiend uit de verhuur.

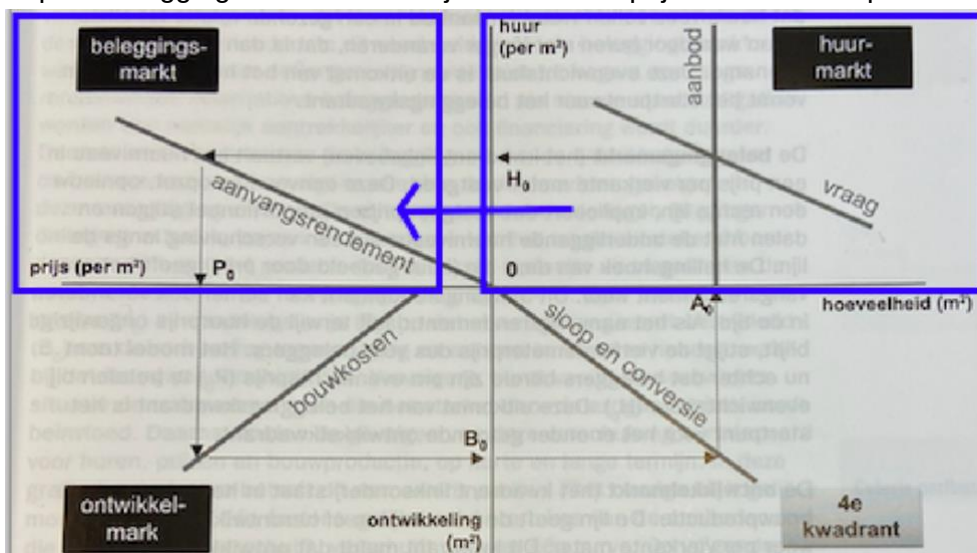
Onzekere huurprijs

Doordat binnen de toepassing van omzetgerelateerde huur de huurprijs afhankelijk is van de ondernemingsprestaties van de huurder wordt het risico van een teruglopende omzet afgewenteld op de verhuurder (Zur Lage, 2016). Bij de traditionele vaste huurprijsmethode lag dit risico in eerste instantie alleen bij de huurder aangezien die de vaste huurprijs hoe dan ook moest ophoesten. Enkel bij faillissement van de huurder waardoor het pand leeg kwam te staan kwamen de negatieve gevolgen bij de vastgoedeigenaar terecht. Bij de huurmethode omzetgerelateerde huur is de huurprijs dus (deels) afhankelijk van de ondernemingsprestaties waardoor bij een teruglopende omzet de huurprijs wordt verminderd. Hierdoor vormt het voor de verhuurder een groter risico om genoeg huurinkomsten te verkrijgen waarmee de vaste lasten gedekt kunnen worden (Horst, 2015). Hoe sterker de vastgoedbeleggers afhankelijk zijn van de huurinkomsten ten opzichte van de vaste lasten, dus hoe minder bewegingsvrijheid, hoe meer risico wordt gelopen om de vaste lasten te kunnen dekken.

Het risico voor de huurder wordt daarentegen binnen deze huurprijsmethode dus verkleind en verplaatst naar de verhuurder. Hier staat echter tegenover dat de vastgoedeigenaar mee profiteert met hogere huurinkomsten wanneer de ondernemingsprestaties positief uitvallen. Het risico voor de verhuurder kan echter worden verminderd wanneer wordt gekozen voor de omzetgerelateerde huurvariant waarbij gebruikt wordt gemaakt van een basishuur met een vaste dan wel variabele omzetcomponent (Horst, 2015). Hoe hoger de basishuur hoe lager het risico voor de vastgoedbelegger.

Waardering van het vastgoed

Door de onzekere fluctuerende huurprijs kan het vastgoed minder accuraat worden gewaardeerd (Schulte, 2014). Zoals te zien is in de kwadranten rechtsboven en linksboven binnen het vierkwadrantenmodel van vastgoed, weergegeven in figuur 3.5, is de prijs van het vastgoed op de beleggingsmarkt afhankelijk van de huurprijs die ontstaat op de huurmarkt.



Figuur 3.5: Het vierkwadrantenmodel van vastgoed in een situatie van marktevenwicht (Van Gool et al., 2020))

Het vierkwadrantenmodel is echter alleen van toepassing op beleggingsvastgoed doordat het veronderstelt dat de gebruiker en de eigenaar verschillende partijen zijn (Van Gool et al., 2020). Het vierkwadrantenmodel kan dus niet worden toegepast bij panden waarbij de vastgoedeigenaar ook de eindgebruiker, oftewel de ondernemer is. Door de fluctuerende huurprijs ontstaan moeilijkheden bij het taxeren van het vastgoed op de beleggingsmarkt. Dit komt doordat detailhandel objecten voornamelijk worden getaxeerd op basis van waarderingmethoden die onder de inkomstenmethoden vallen zoals de x keer de huurwaarde methode, de BAR- of NAR-methode of de DCF-methode (Zur Lage, 2016). Het probleem ontstaat dus doordat de toekomstige cashflows niet bekend zijn zoals dit wel het geval is bij de traditionele vaste huurprijsmethodiek.

In de waarderingspraktijk wordt op verschillende wijzen omgegaan met vastgoed dat wordt verhuurd op basis van omzetgerelateerde huur. Bij de huurvarianten waarbij naast de vaste of variabele omzetcomponent ook een basishuur wordt gebruikt, worden de basishuur en de omzetcomponent ten alle tijden gescheiden. Tussen verschillende taxateurs ontstaat vaak de discussie of de omzetcomponent een verhoogd risico kent, waardoor de omzetcomponent tegen een hogere vermogenskostenvoet moet worden gewaardeerd (Zur Lage, 2016). Uit het onderzoek van Zur Lage naar de taxatiemogelijkheden van vastgoed dat wordt verhuurd met een omzetgerelateerde huur, is als conclusie getrokken op basis van interviews met vastgoedprofessionals dat de omzet van een winkel geprognosticeerd mag worden. Daarnaast vonden de vastgoedprofessionals dat de omzetcomponent geen verhoogd risico kent ten opzichte van de basishuur, waardoor de basishuur en de omzetcomponent tegen dezelfde waarderingkostenvoet gewaardeerd kunnen worden (Zur Lage, 2016). Door de prognose van de toekomstige omzetten kan de getaxeerde waarde een vertekend beeld geven van de daadwerkelijke waarde. Hierdoor is het indirecte rendement lastig in te schatten. Door het onzekere indirecte rendement kan dit een beslissende factor zijn voor vastgoedbeleggers die een defensieve beleggingsstrategie hanteren.

Financierbaarheid

Uit het onderzoek van Zur Lage blijkt dat naast het waarderen van vastgoed ook de financierbaarheid van de vastgoedbeleggingsobjecten als obstakel geconstateerd kan worden. Dit komt doordat financiers terughoudend zijn bij het verstrekken van een financiering bij fluctuerende huurinkomsten die voortkomen uit het vastgoed dat wordt verhuurd op basis van een omzetgerelateerde huur. Uit de interviews met de vastgoedprofessionals uit het onderzoek van Zur Lage is geconstateerd dat de financiers enkel rekening houden met de basishuurcomponent bij het vaststellen van het Debt-service-coverage ratio (Zur Lage, 2016). Het debt-service-coverage ratio (DSCR) is een ratio dat wordt gehanteerd door de geldgever om het risico van de te verstrekken financiering te bepalen (Van Gool et al., 2020). Het DSCR wordt berekend door de periodieke netto-opbrengst te delen door de periodieke rente plus de periodieke aflossingsbetaling. De periodieke netto-opbrengst wordt dus enkel bepaald op basis van de inkomstenstroom uit de basishuur doordat de omzetcomponent te onzeker is voor de financier. Daarnaast komt de zogenoemde 'up swing' vanuit de omzetcomponent die de vastgoedbelegger heeft, niet toe tot de geldgever (Zur Lage, 2016). Hierdoor loopt de financier enkel risico waarbij het positieve resultaat voor de financier achter blijft. Dit heeft als gevolg dat bij de toepassing van omzetgerelateerde huur de vastgoedbelegger die met een groot deel vreemd vermogen financiert (bijvoorbeeld meer dan 75%) minder vreemd vermogen kan verstrekken waardoor meer eigen vermogen moet worden ingebracht.

Transparantie omzetgegevens

Een belangrijk aspect binnen de toepassing van omzetgerelateerde huur is de transparantie van de omzetgegevens van de ondernemer. Uit voorgaande onderzoeken naar het gebruik van omzetgerelateerde huur is gebleken dat bij gebrek aan vertrouwen de ondernemer niet graag zijn omzetgegevens afstaat aan de verhuurder (Horst, 2015). Dit is voornamelijk het geval bij kleinere ondernemingen en particuliere beleggers die slechts een paar panden in de portefeuille hebben. Bij grotere ondernemingen en institutionele beleggers is dit een minder voorkomend probleem. Tevens zijn de omzetgegevens fraudegevoelig doordat ondernemers de mogelijkheid hebben om incorrecte omzetgegevens aan de verhuurder te leveren.

Uit het onderzoek van Horst blijkt dat verhuurders de fraudegevoeligheid van de omzetgegevens oplossen door de gegevens te laten controleren door een accountant (Horst, 2015). Hierdoor dienen de ondernemers de omzetgegevens inclusief een accountantsverklaring te leveren aan de verhuurder. De accountantskosten kunnen worden verhaald op de huurder. Echter zullen dit geringe kosten zijn doordat in de meeste gevallen de omzetten in kaart zijn gebracht bij de jaarrekening. Daarnaast moeten duidelijke afspraken tussen verhuurder en huurder worden opgenomen in de huurovereenkomst over wat wordt toegerekend aan de omzet van het winkelpand. Hierin zijn de retouren in de winkel een belangrijk aspect. Een aantal van de geïnterviewde vastgoedbeleggers uit het onderzoek van Horst sluit de retouren uit van de omzet voor de huurafrekening van het winkelpand.

Invloed van E-commerce

Een ander belangrijk aspect dat steeds meer als discussiepunt wordt gezien bij het gebruik van omzetgerelateerde huur is in hoeverre de online verkoop (verkoop uit de E-commerce) moet worden toegerekend aan de winkelomzet. Hoewel de invloed van E-commerce op een winkelpand een steeds actueler onderwerp is heeft zover bekend nog niemand de echte waarde van een specifieke winkel op een specifieke locatie in een e-commercetransactie berekend (Mitsostergiou & Whittington, 2020). Hierdoor is het lastig te bepalen in hoeverre

een fysiek winkelpand invloed heeft op de online verkoop. Zo kunnen producten in een winkel ook door middel van een internetzuil of tablet van een winkelmedewerker worden verkocht waardoor deze transactie tot de online verkoop behoort (Horst, 2015). Daarnaast worden producten online besteld die consumenten daarvoor in de winkel hebben zien liggen of zelfs hebben gepast (Zur Lage, 2016). Ook deze transacties worden dus enkel toegekend tot de online verkoop.

Een veel gebruikte oplossing om de online verkoop toch deels mee te nemen in de huurafrekening is een percentage van de online verkoop toerekenen aan de winkelomzet (Rutte, 2014). Hier dienen verhuurder en huurder elkaar tegemoet te komen om beide partijen tevreden te houden. Bij het bepalen van het percentage dient rekening te worden gehouden met het type winkel en de type branche waarin de ondernemer actief. Echter blijkt uit het onderzoek van Horst dat in de praktijk dit percentage tot discussie leidt tussen de huurder en verhuurder (Horst, 2015). Hierdoor is een goede vertrouwensrelatie en samenwerking tussen huurder en verhuurder van belang om tot een schappelijk percentage te komen. In de volgende paragraaf worden de belangrijkste maatschappelijke aspecten van omzetgerelateerde huur, waaronder de samenwerking tussen verhuurder en huurder, in kaart gebracht.

3.5 Maatschappelijke aspecten van omzetgerelateerde huur

Naast de juridische en financieel/economische aspecten spelen de maatschappelijke aspecten van omzetgerelateerde huur ook een belangrijke rol bij de overweging om over te stappen op de toepassing van omzetgerelateerde huur. In deze paragraaf worden de maatschappelijke aspecten die hierbij komen kijken in kaart gebracht. Bij de huurmethode omzetgerelateerde huur wordt de focus van zowel verhuurder als huurder verplaatst naar de omzet (Sybertsma, 2011). Hierdoor zullen beide partijen hun best doen om een zo hoog mogelijke omzet te behalen wat een directe meerwaarde biedt voor beide partijen. Wanneer de omzet van de ondernemer een gemeenschappelijk belang is, zullen beide partijen meer samenwerken wat een positief effect zal hebben op de vertrouwensband (Koekenberg, 2018).

Belangen op één lijn

Volgens Sybertsma kan omzetgerelateerde huur het bindmiddel zijn om de belangen van de verhuurder en huurder op één lijn te krijgen (Sybertsma, 2011). Zoals in hoofdstuk twee is toegelicht heeft de verhuurder met zijn vastgoedbelegging het doel om maximaal direct en indirect rendement te genereren. Wanneer het directe rendement (het rendement uit de huurinkomsten) afhankelijk is van de omzet zal de verhuurder zijn best doen om de ondernemer te helpen met het maximaliseren van de omzet. Een hogere omzet leidt namelijk tot hogere huurinkomsten waardoor het indirecte rendement ook toeneemt. De verhuurder zal hierbij extra activiteiten ondernemen om de passantenstroom te verhogen op de desbetreffende locatie (Horst, 2015). Denk hierbij aan activiteiten zoals het onderhouden en de uitstraling verbeteren van het winkelpand. Tevens kan de vastgoedbelegger de winkellocatie zo toegangs- en gebruiksvriendelijk mogelijk maken voor de ondernemer en de consumenten. Deze activiteiten zullen zich direct vertalen in hogere huurinkomsten voor de vastgoedbelegger. Daarentegen is het grootste belang van de ondernemer om een zo groot mogelijke omzet te draaien. De extra activiteiten die de verhuurder zal verrichten zullen de omzet van de ondernemer ten goede komen. Bij de toepassing van omzetgerelateerde huur zullen zowel verhuurder als huurder dus streven naar een zo hoog mogelijke omzet waardoor beiden partijen hier winst uit halen (Horst, 2015).

Samenwerking

Doordat de belangen van de verhuurder en huurder op één lijn liggen is de samenwerking tussen beide partijen enorm belanghebbend. Hierbij moeten de partijen samenwerken en zich focussen op de omzet van de ondernemer om het rendement van beide partijen te verbeteren (Sybertsma, 2011). Bij het gebruik van omzetgerelateerde huur speelt de samenwerking en vertrouwensrelatie tussen de verhuurder en huurder dus een belangrijke rol. De samenwerking tussen verhuurder en huurder bij de outletcentra van McArthurGlen, waar omzetgerelateerde huur wordt gehanteerd, is een belangrijke sleutel tot het succes van deze outletcentra (Mulder, 2017). Wanneer de samenwerking tussen verhuurder en huurder als positief wordt ervaren zal dit ten goede komen op de behaalde omzetten en worden makkelijker afspraken gemaakt met betrekking tot de huurovereenkomsten. Zo zullen beide partijen bij een goede vertrouwensrelatie elkaar tegemoetkomen wat uiteindelijk zal resulteren tot minder obstakels bij het vaststellen van een huurovereenkomst op basis van omzetgerelateerde huur. Binnen het outletcenter in Roermond is vastgoedbelegger McArthurGlen de enige eigenaar van alle winkelpanden. Hierdoor is het eenvoudiger om het winkelcentrummanagement uit te voeren waardoor de verhuurder meer invloed kan uitoefenen op het winkelcentrum (Mulder, 2017).

Binnen winkelgebieden als 'Hoofdwinkelgebied groot' in binnensteden is dit een ander verhaal doordat vaak sprake is van versplinterd eigendom. Winkelgebieden in binnensteden worden gekenmerkt door gefragmenteerd eigendom met veel verschillende eigenaren (Horst, 2015). Dit zijn diverse vastgoedbeleggers van institutionele beleggers, private beleggers tot ondernemers die zelf eigenaar zijn van het winkelpand. Elke vastgoedeigenaar zal in het winkelgebied zijn eigen belangen nastreven in tegenstelling tot outletcentra waarbij het hele winkelcentrum centraal staat. Door de verschillende eigenaren in een winkelgebied kan een vastgoedbelegger met een paar winkelpanden beperkt invloed uitoefenen op de passantenstroom in het gehele winkelgebied (Horst, 2015). Als oplossing zouden verhuurders met elkaar om tafel kunnen gaan om te kijken in hoeverre het winkelgebied gezamenlijk kan worden gemanaged als winkelcentrum. Om deze winkelcentrum gedachte vorm te geven kan een structurele samenwerking tussen de vastgoedeigenaren, ondernemers en de gemeente een belangrijke rol spelen om de gemeenschappelijke belangen te behartigen.

Daarnaast heeft de verhuurder beperkte ingrijp mogelijkheden bij winkelpanden die worden verhuurd op basis van een vaste huurprijs. Zoals in paragraaf 3.1 is benoemd wordt de huurder beschermd binnen het Nederlands huurrecht. Wanneer een huurder na de eerste twee jaar nog steeds onderneemt in het winkelpand wordt het huurcontract van vijf jaar standaard verlengd met vijf jaar inclusief huurbescherming (Horst, 2015). De verhuurder kan na de eerste vijf jaar de huur enkel opzeggen wanneer de huurder zich schuldig maakt aan slechte bedrijfsvoering of de verhuurder (of zijn directe familie) de winkelruimte dringend zelf nodig heeft (Bloemendaal, 2019). Wanneer de verhuurder omzetgerelateerde huur in het winkelpand wil toepassen zal met de huurder moeten worden heronderhandeld. Hierbij kan een goede samenwerking en vertrouwensrelatie tussen verhuurder en huurder een belangrijk rol spelen. Om deze reden is het voor de verhuurders lastig om omzetgerelateerde huur in één keer bij alle winkelpanden toe te passen. Echter kan de verhuurder naar de kantonrechter stappen om de huurovereenkomst te laten beëindigen. De kans dat dit succesvol zal verlopen bij normale omstandigheden is echter nihil door het beschermende Nederlands huurrecht (Horst, 2015).

Naast de samenwerking tussen de verhuurder en huurder is de samenwerking tussen verhuurders onderling in het winkelgebied ook een belangrijk aspect. Hoe meer verhuurders

onderling samenwerken hoe meer het winkelgebied als winkelcentrum kan fungeren waardoor de verhuurders meer invloed hebben op de kwaliteit van het winkelgebied (Horst, 2015). De waarde van het winkelpand is namelijk afhankelijk van de omliggende winkels. Wanneer een omliggend winkelpand met een interessante huurder aantrekkelijk is voor de consument zal de passantenstroom naar het betreffende winkelgebied toenemen waardoor elk pand in het winkelgebied in waarde groeit. Hierdoor is het van belang voor alle ondernemers en vastgoedbeleggers dat het winkelgebied aantrekkelijk is voor de consument waardoor de passantenstroom blijft toenemen. Hierin kan de eerdergenoemde structurele samenwerking een belangrijke rol spelen om de binnenstad aantrekkelijker te maken door bijvoorbeeld kerstverlichting, plantenbakken of activiteiten in de binnenstad op te zetten. Echter speelt de kwaliteit van (bestaande) ondernemers ook een belangrijke rol, doordat een verhoogde passantenstroom bij slecht ondernemerschap niet direct leidt tot hogere omzetten.

Aantrekkelijke binnenstad

In theorie kan de toepassing van omzetgerelateerde huur een positieve bijdrage leveren aan de aantrekkelijkheid van het winkelgebied in de betreffende binnenstad. Omzetgerelateerde huur wordt namelijk als een 'recessie product' gehanteerd om de leegstandproblematiek te voorkomen en op te lossen (Brinkman, 2021). Wanneer een leegstaand winkelpand met een omzetgerelateerde huurprijs op de markt wordt aangeboden zullen (startende) ondernemers sneller willen ondernemen in het winkelpand (Zur Lage, 2016). Het risico voor de ondernemer is hierbij namelijk lager omdat de huurkosten (deels) van vaste kosten naar variabele kosten worden verplaatst waardoor de huurder meer bewegingsvrijheid heeft (Horst, 2015). Hierbij kan met stappen worden gewerkt waarbij de basishuur in de loop van de jaren steeds verder oploopt om het risico van de ondernemer bij de start te minimaliseren. Door het minimaliseren van de leegstand in het winkelgebied zal de aantrekkelijkheid van de binnenstad toenemen.

3.6 Deelconclusie

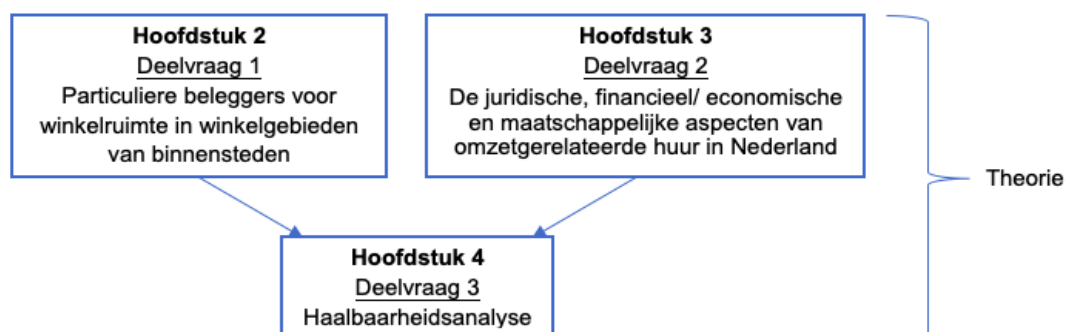
In dit hoofdstuk is antwoord gegeven op de deelvraag: 'Welke juridische, financieel/ economische en maatschappelijke aspecten zijn van toepassing bij het hanteren van een omzetgerelateerde huur in Nederland?'. Hierbij is eerst de traditionele vaste huurprijs-methodiek toegelicht en is de historie van omzetgerelateerde huur in kaart gebracht. Tevens zijn de verschillende varianten van omzetgerelateerde huur in kaart gebracht. De drie hoofdvarianten zijn volledige omzetgerelateerde huur, basishuur met daarbovenop een omzetcomponent en variabele omzetgerelateerde huur. Bij de juridische aspecten van omzetgerelateerde huur liggen de belemmeringen bij de huurprijsherziening. Dit obstakel kan worden opgelost door een afwijkend beding in de huurovereenkomst op te nemen die moet worden goedgekeurd door de kantonrechter. Betreft de financieel/ economische haalbaarheid komen de belangrijkste obstakels vooral uit de onzekere huurprijs, waardering van het vastgoed, de financierbaarheid, de transparantie van de omzetgegevens en de invloed van E-commerce op de winkelomzet. Tot slot spelen de maatschappelijke aspecten een belangrijke rol bij de toepassing van omzetgerelateerde huur. Hierbij hebben de verhuurder en huurder dezelfde belangen, waardoor een goede samenwerking en vertrouwensrelatie tussen verhuurder en huurder een belangrijk onderdeel is. Daarnaast biedt een goede samenwerking tussen de verschillende verhuurders en het minimaliseren van de leegstand door het hanteren van omzetgerelateerde huur een positieve bijdrage aan de aantrekkelijkheid van het winkelgebied. In het volgende hoofdstuk worden de belangrijkste obstakels inclusief mogelijke oplossingen van omzetgerelateerde huur vertaald in het beroepsproduct.

4. Haalbaarheidsanalyse

In dit hoofdstuk wordt het concept beroepsproduct (de haalbaarheidsanalyse) opgesteld. Hierdoor wordt antwoord gegeven op de deelvraag: ‘Op welke wijze kan een haalbaarheidsanalyse, bestaande uit de juridische, financieel/ economische en maatschappelijke haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland worden opgesteld voor particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden?’. Om antwoord te krijgen op deze deelvraag worden de opgedane gegevens van het tweede en derde hoofdstuk gecombineerd. In paragraaf 4.1 wordt deze opbouw en het theoretisch kader nader toegelicht. Vervolgens wordt in paragraaf 4.2 het concept beroepsproduct opgesteld. Tot slot wordt de deelconclusie van dit hoofdstuk in paragraaf 4.3 beschreven.

4.1 Toelichting theoretisch kader

In deze paragraaf wordt het theoretisch kader binnen dit onderzoek toegelicht. Zoals in hoofdstuk 1 is aangegeven wordt de opgedane theorie uit de twee voorgaande hoofdstukken in dit hoofdstuk vertaald in de haalbaarheidsanalyse. Dit hoofdstuk vormt het laatste onderdeel van het theoretische deel binnen dit onderzoek, waardoor het theoretisch kader wordt afgerond. De samenhang van de drie theoretische deelvragen is weergegeven in het onderzoeksmodel, zichtbaar in figuur 4.1.



Figuur 4.1: Theoretisch onderzoeksmodel (Eigen bewerking, 2021)

Zoals is weergegeven wordt een koppeling van hoofdstuk 2 en hoofdstuk 3 gemaakt om antwoord te geven op de derde deelvraag. Allereerst zijn in het tweede hoofdstuk de belangrijkste begrippen uit dit onderzoek geoperationaliseerd. Vervolgens is in het derde hoofdstuk ingegaan op het begrip omzetgerelateerde huur waarbij de juridische, financieel/ economische en maatschappelijke aspecten van omzetgerelateerde huur in kaart zijn gebracht. In deze paragraaf worden allereerst in sub paragraaf 4.1.1 de voor- en nadelen van de toepassing van omzetgerelateerde huur, vanuit het perspectief van zowel de verhuurder als huurder, in kaart gebracht. Dit wordt gedaan zodat de motieven van zowel verhuurder als huurder om over te stappen omzetgerelateerde huur bekend zijn. Verder worden in paragraaf 4.1.2 de obstakels inclusief mogelijke oplossingen opgesomd die zich kunnen voordoen wanneer omzetgerelateerde huur wordt toegepast binnen winkelgebieden die vallen onder ‘hoofdwinkelgebied groot’.

4.1.1 Voor- en nadelen m.b.t. de toepassing van omzetgerelateerde huur

In deze sub paragraaf worden de voor- en nadelen voor zowel verhuurder als huurder die van toepassing zijn bij het hanteren van omzetgerelateerde huur in kaart gebracht. Deze voor- en nadelen, weergegeven in tabel 4.1, zijn voortgekomen uit de beschreven juridische, financieel/ economische en maatschappelijke aspecten in het vorige hoofdstuk.

Tabel 4.1: Voor- en nadelen voor zowel verhuurder als huurder (Eigen bewerking, 2021)

Voor- en nadelen bij de toepassing van omzetgerelateerde huur	
Voordelen verhuurder:	Nadelen verhuurder:
Leegstandsrisico wordt aanzienlijk verkleind	Taxatiewaarde kan een vertekend beeld van de werkelijke waarde geven
In economisch goede tijden mee profiteren door huur boven markthuurniveau	Minder vreemd vermogen aan te trekken
Beter inzicht in functioneren van de ondernemer	Meer risico door fluctuerende huurinkomsten
	Extra inspanning door controleren omzetgegevens
Voordelen huurder:	Nadelen huurder:
Grotere betrokkenheid van de verhuurder	Omzetgegevens delen met verhuurder
Te lopen risico (grotendeels) verplaatst naar de verhuurder	Extra kosten (zoals accountantskosten)
Startende ondernemers lopen minder risico	In economisch goede tijden huurprijs boven markthuurniveau
In economisch slechte tijden lagere huurkosten	
Door meer betrokkenheid van de verhuurder wordt de winkellocaat aantrekkelijker	

Opvallend is dat de huurder meer voordelen en minder nadelen zal ervaren ten opzichte van de verhuurder. De verhuurder zal zelfs tegen meer nadelen oplopen en minder voordelen genieten. Echter kennen niet alle voor- en nadelen dezelfde wegingsfactor waardoor het voor beide partijen interessant kan zijn om over te stappen op omzetgerelateerde huur. In de volgende sub paragraaf zullen de obstakels inclusief mogelijke oplossingen voor de verhuurder in kaart worden gebracht.

4.1.2 Obstakels omzetgerelateerde huur

In deze sub paragraaf zullen de obstakels voor de verhuurder op basis van de juridische, financieel/ economische en maatschappelijke aspecten uit het vorige hoofdstuk in kaart worden gebracht.

Juridische obstakels

Uit paragraaf 3.3 is voortgekomen dat het obstakel binnen de Nederlandse huurwetgeving bij de huurprijs herziening ligt. Partijen zijn namelijk in beginsel vrij om elke huurmethodiek te hanteren bij het opstellen van de huurovereenkomst. De kantonrechter kan in de meeste gevallen een omzetgerelateerde huurprijs niet herzien op basis van referentieobjecten. Dit obstakel kan mogelijk worden opgelost door huurovereenkomsten van een lange initiële huurperiode af te spreken of een afwijkend beding op te nemen waarbij de huurprijs herziening wordt uitgesloten. In het beroepsproduct zal de primaire voorkeur worden gegeven aan de tweede oplossing doordat het afspreken van een lange huurperiodes voor beide partijen meestal als ongunstig wordt beschouwd.

Financieel/ economische obstakels

Het eerste financieel/ economische obstakel voor de verhuurder is dat meer risico wordt gelopen doordat geen vaste huurinkomsten gegarandeerd zijn. Dit obstakel is groter voor vastgoedbeleggers die weinig bewegingsvrijheid hebben en sterk afhankelijk zijn van de vaste

lasten. Dit obstakel kan echter (deels) worden opgelost door een omzetgerelateerde huurvariant te nemen met een basishuur inclusief een vaste dan wel variabele omzetcomponent. Hoe hoger de basishuur hoe kleiner het risico voor de verhuurder. In de praktijk ligt de basishuur vaak rond de 80% van de markthuur. Daarnaast hebben taxateurs moeite met het waarderen van vastgoed dat wordt verhuurd op basis van een omzetgerelateerde huur door de fluctuerende huurinkomsten. Dit obstakel kan worden opgelost door als taxateur de omzetten te prognosticeren. Echter kan hierdoor de getaxeerde waarde een vertekend beeld geven ten opzichte van de werkelijkheid waardoor het verwachte indirecte rendement lastig kan worden ingeschat. Door een onzeker indirect rendement kan het voor vastgoedbeleggers met een defensieve beleggingsstrategie een sterk bepalende factor zijn. Door het moeilijker te waarderen vastgoed zullen financiers een kleiner deel van het vastgoed willen financieren door het grotere risico dat de geldgevers lopen. Hierdoor hebben vastgoedbeleggers die met een groot deel vreemd vermogen beleggen (meer dan 75%) minder vermogen ter beschikking om te beleggen in vastgoed.

Daarnaast kan de transparantie van de omzetgegevens als obstakel worden gezien. Dit komt doordat huurders niet graag de omzetgegevens met de verhuurder willen delen. Tevens kunnen de omzetgegevens fraudegevoelig zijn. Dit obstakel is echter op te lossen door de huurders de omzetgegevens inclusief een accountantsverklaring te laten aanleveren. Hierbij is het belangrijk om in de huurovereenkomst af te spreken wat onder de winkelomzet valt. De opkomende invloed van E-commerce vormt hier ook een belangrijk obstakel. Verhuurder en huurder moeten daardoor samen overeenkomen welk percentage van de online omzet tot de winkelomzet wordt toegerekend waar de huur over wordt betaald. Hierbij speelt een goede samenwerking en vertrouwensrelatie tussen verhuurder en huurder een belangrijke rol.

Maatschappelijke obstakels

Een belangrijk maatschappelijk obstakel is dat de verhuurders beperkte ingrijp mogelijkheden hebben doordat in winkelgebieden zoals 'hoofdwinkelgebied groot' in binnensteden vaak sprake is van versplinterd eigendom. Een oplossing hiervoor kan zijn dat het winkelgebied met verschillende vastgoedeigenaren zoveel mogelijk als een winkelcentrum gemanaged wordt. Tot slot kunnen huurders met bestaande huurovereenkomsten die niet willen overstappen op een omzetgerelateerde huurvariant als een obstakel worden gezien. De samenwerking en vertrouwensrelatie speelt hier wederom een belangrijke rol doordat verhuurder en huurder elkaar tegemoet moeten komen. De benoemde obstakels inclusief mogelijke oplossingen worden in de volgende paragraaf vertaald in de concept haalbaarheidsanalyse.

4.2 Concept haalbaarheidsanalyse

In deze paragraaf worden de obstakels inclusief mogelijke oplossingen vertaald in het concept beroepsproduct, oftewel de haalbaarheidsanalyse. De haalbaarheidsanalyse is vormgegeven als een beoordelingsmethodiek. Binnen de haalbaarheidsanalyse kunnen de particuliere vastgoedbeleggers aangeven in hoeverre de oplossing op het betreffende obstakel naar eigen inzicht haalbaar is in hun situatie. De schaalgrootte die wordt gehanteerd is 1 op 3 waarbij 1 niet haalbaar is en 3 een positieve verwachting. Wanneer een obstakel überhaupt niet van toepassing is in de situatie dient ook het cijfer 3 aangegeven te worden. De haalbaarheidsanalyse dient als hulpmiddel voor de particuliere vastgoedbeleggers om de overweging van het overstappen op omzetgerelateerde huur overzichtelijker te maken. Het concept van de haalbaarheidsanalyse is weergegeven in tabel 4.2.

Tabel 4.2: Concept haalbaarheidsanalyse omzetgerelateerde huur (Eigen bewerking, 2021)

Haalbaarheidsanalyse omzetgerelateerde huur in 'hoofdwinkelgebied groot'	
→ Welke omzetgerelateerde huurvariant wordt toegepast? ☐ - Volledige omzethuur van ... % (van omzet) ☐ - Basishuur van ... % (van markthuur) inclusief vaste omzetcomponent van ... % (van omzet - NBP) ☐ - Basishuur van ... % (van markthuur) inclusief variabele omzetcomponent (eigen invulling zoals b.v. een degressieve huurquote) → In hoeverre schat u de aangegeven oplossing op het betreffende obstakel haalbaar (bij de aangegeven huurvariant) naar eigen inzicht in uw situatie als particuliere vastgoedbelegger in winkelvastgoed (op schaal van 1 tot 3)? • Wanneer een obstakel in zijn geheel niet van toepassing is dient de oplossing ook met het cijfer 3 beoordeelt te worden	
Obstakel	Oplossing/ vervolg
• Juridische haalbaarheid	
1. Huurprijsherziening → De huurprijs binnen omzetgerelateerde huurovereenkomsten kan niet worden herzien	→ Afwijkend beding opnemen waardoor de huurprijsherziening wordt uitgesloten → Kantonrechter en huurder dienen beide hierin mee te gaan (bij één enkel pand is het risico dat de kantonrechter afwijst groter dan bij (grote beleggers) met meerdere panden) 1. → <i>niet haalbaar (kleine belegger met weinig beleggingspanden)</i> 2. → <i>mogelijk haalbaar</i> 3. → <i>positieve verwachting (grote belegger met aanzienlijk veel panden)</i> → Wanneer het afwijkend beding wordt afgewezen is het afspreken van een lange eerste huurperiode met omzetgerelateerde huur ook een mogelijke oplossing
• Financieel/ economische haalbaarheid	
2. Verhuurdersrisico → Door de fluctuerende huurinkomsten hebben vastgoedbeleggers die sterk afhankelijk zijn van de huurinkomsten t.o.v. de vaste lasten een groter risico (weinig bewegingsvrijheid)	→ Het hanteren van een omzetgerelateerde huurvariant met een zo hoog mogelijke basishuur (b.v. 80% van het markthuurniveau) om het risico te verminderen → Oplossing is dus minder haalbaar wanneer de vastgoedbeleggers weinig bewegingsvrijheid hebben en de vaste lasten niet meer kunnen dekken op basis van de huurinkomsten 1. → <i>niet haalbaar (weinig bewegingsvrijheid, vaste lasten kunnen niet worden gedekt)</i> 2. → <i>mogelijk haalbaar</i> 3. → <i>positieve verwachting (veel bewegingsvrijheid, vaste lasten kunnen bij weinig huurinkomsten nog steeds worden gedekt)</i>
3. Vastgoed is lastiger te waarderen → Door de fluctuerende huurinkomsten wordt het beleggingspand minder accuraat gewaardeerd	→ Taxateurs kunnen de omzetten prognosticeren → Kan vertekend beeld geven van het indirecte rendement (in hoeverre is een onzeker indirect rendement bepalend binnen de beleggingsstrategie) 1. → <i>niet haalbaar (indirect rendement sterk bepalend binnen de beleggingsstrategie)</i> 2. → <i>mogelijk haalbaar</i> 3. → <i>positieve verwachting (onzeker indirect rendement past binnen de beleggingsstrategie)</i>
4. Financierbaarheid → Minder vreemd vermogen (vv) beschikbaar door groter risico van de financier	→ Vastgoedbeleggers die met een groot deel vreemd vermogen beleggen moeten groter deel eigen vermogen inbrengen (dus minder haalbaar wanneer wordt belegd met groot deel vv) 1. → <i>niet haalbaar (vastgoedbelegger belegt verreweg grootste deel met vv (meer dan 75%))</i> 2. → <i>mogelijk haalbaar</i> 3. → <i>positieve verwachting (vastgoedbelegger belegt verreweg grootste deel met eigen vermogen)</i>
5. Transparantie omzetgegevens → Huurders willen niet graag omzetgegevens delen en de omzetgegevens kunnen fraudegevoelig zijn	→ Omzetgegevens laten aanleveren inclusief een accountantsverklaring (huurder moet bereid zijn om de omzetgegevens te delen en de (vaak geringe) accountantskosten te financieren) 1. → <i>niet haalbaar (huurder is niet bereid de omzetgegevens te delen)</i> 2. → <i>mogelijk haalbaar</i> 3. → <i>positieve verwachting (huurder is bereid om de omzetgegevens te delen en de (vaak geringe) accountantskosten te financieren)</i>

6. Invloed van E-commerce → E-commerce kan een vertekend beeld geven op de omzetgegevens van de fysieke winkel, doordat het fysieke winkelpand een degelijke invloed heeft op de online verkoop	 Percentage van de online verkoop met de huurder overeenkomen en aan de winkelomzet toekennen → Hoe beter de vertrouwensrelatie/ samenwerking met de huurder hoe makkelijker dit percentage (voordelig voor beide partijen) tot stand komt 1. → <i>niet haalbaar (zeer beperkte vertrouwensrelatie/ samenwerking met de huurder)</i> 2. → <i>mogelijk haalbaar</i> 3. → <i>positieve verwachting (goede vertrouwensrelatie/ samenwerking met de huurder)</i>
• Maatschappelijke haalbaarheid	
7. Versplinterd eigendom → Wanneer een vastgoedbelegger één enkel pand op de winkellocatie heeft zijn de ingrijpbaarheden beperkt	 Verhuurders van de winkellocatie dienen onderling samen te werken om het winkelgebied zoveel mogelijk als een winkelcentrum te managen (sterker haalbaar wanneer de andere verhuurders van de winkellocatie een progressieve houding tonen en willen samenwerken) 1. → <i>niet haalbaar (zeer beperkte samenwerking met de andere verhuurders)</i> 2. → <i>mogelijk haalbaar</i> 3. → <i>positieve verwachting (goede samenwerking met de andere verhuurders die een progressieve houding tonen)</i>
8. Bestaande huurders met langdurige huurovereenkomsten → Bestaande huurders worden beschermd door de Nederlandse huurwetgeving	 Huurders overhalen (en eventueel tegemoetkomen) om over te stappen op een omzetgerelateerde huur → De vertrouwensrelatie/ samenwerking met de huurder en een progressieve houding van de huurder spelen hierbij een doorslaggevende rol 1. → <i>niet haalbaar (huurders willen niet overstappen en blijven trouw aan de vaste huurprijs)</i> 2. → <i>mogelijk haalbaar</i> 3. → <i>positieve verwachting (de vertrouwensrelatie/ samenwerking met de huurder is goed en de huurder wil overstappen doordat het ook voordelen voor hem treft)</i>
Conclusie:	
Niet haalbaar wanneer: Eén van de oplossingen op obstakels nummer 1,2,4,5 of 8 met het cijfer 1 (dus niet haalbaar) wordt beoordeeld. Dit komt doordat deze oplossingen kunnen worden gezien als randvoorwaarden bij de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur op winkellocaties binnen 'hoofdwinkelgebied groot'. De overige oplossingen op de betreffende obstakels worden niet gezien als randvoorwaarden maar zijn wel belangrijk voor het soepele verloop van omzetgerelateerde huur.	Mogelijk haalbaar wanneer: Alle oplossingen op de obstakels nummer 1,2,4,5 en 8 met het cijfer 2 of 3 worden beoordeeld. De overige obstakels inclusief oplossingen zorgen echter wel voor een soepel verloop van de toepassing van omzetgerelateerde huur, maar dienen niet als randvoorwaarden. Dit wil zeggen dat wanneer deze oplossingen als niet haalbaar worden beoordeeld de overstap op omzetgerelateerde huur theoretisch gezien nog steeds haalbaar is.

De haalbaarheidsanalyse, weergegeven in tabel 4.2, dient dus als een beoordelingsmethodiek waarin particuliere beleggers de toepassing van omzetgerelateerde huur in hun situatie kunnen beoordelen. De vastgoedbeleggers kunnen door middel van de haalbaarheidsanalyse de haalbaarheid per oplossing op het betreffende obstakel naar eigen inzicht in kaart brengen. Hierbij dient voorafgaand nagedacht te worden welke omzetgerelateerde huurvariant wordt gehanteerd. Zo kan meteen worden bepaald welke variant in de betreffende situatie het meest haalbaar is.

Per oplossing is aangegeven wanneer een oplossing in een bepaalde situatie als niet haalbaar kan worden ingeschat of dat een positieve verwachting kan worden gemaakt. De oplossingen op obstakels nummer 1, 2, 4, 5 en 8 dienen als mogelijk haalbaar of als goede verwachting worden ingeschat wanneer de particuliere belegger wil overstappen op omzetgerelateerde huur. Dit komt doordat deze oplossingen op de betreffende obstakels als randvoorwaarden worden gezien bij de toepassing van omzetgerelateerde huur. De huurovereenkomsten moeten namelijk juridisch en door de huurder zelf goedgekeurd worden. Daarnaast moet de huurder bereid zijn om de omzetgegevens te delen. En tot slot moeten de vaste lasten en het beleggingsobject zelf ook in onzekere economische tijden gefinancierd worden. Echter zorgen

de overige oplossingen op de betreffende obstakels wel voor een soepeler verloop van de toepassing van omzetgerelateerde huur.

De haalbaarheidsanalyse dient op elke winkellocatie apart te worden toegepast doordat de omstandigheden voor de vastgoedbelegger op elke locatie anders zullen zijn. Tevens is de haalbaarheidsanalyse een momentopname doordat in de loop van de tijd de omstandigheden op de winkellocatie zullen veranderen. Tot slot bevat de concept haalbaarheidsanalyse veel subjectieve begrippen. Deze subjectieve begrippen zullen door middel van het praktijkonderzoek zo meetbaar mogelijk worden gemaakt.

4.3 Deelconclusie

In dit hoofdstuk is antwoord gegeven op de deelvraag: 'Op welke wijze kan een haalbaarheidsanalyse, bestaande uit de juridische, financieel/ economische en maatschappelijke haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland worden opgesteld voor particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden?'. Het concept van de haalbaarheidsanalyse is weergegeven in tabel 4.2. De haalbaarheidsanalyse dient als beoordelingsmethodiek waarbij particuliere vastgoedbeleggers de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur naar eigen inzicht in hun situatie kunnen beoordelen. Hierbij worden de oplossingen op de betreffende obstakels beoordeeld. De haalbaarheidsanalyse geeft een conclusie aan die de overweging om over te stappen op omzetgerelateerde huur overzichtelijker maakt voor de particuliere vastgoedbelegger. De haalbaarheidsanalyse is echter een momentopname en dient per winkellocatie apart te worden toegepast. In het volgende hoofdstuk wordt de haalbaarheidsanalyse getoetst in de praktijk. Hierdoor wordt de haalbaarheidsanalyse definitief gemaakt en worden de subjectieve begrippen meetbaar gemaakt.

5. Haalbaarheidsanalyse in de praktijk

In dit hoofdstuk wordt het concept beroepsproduct (de haalbaarheidsanalyse) die uit het theoretische deel van dit onderzoek is voortgekomen getoetst in de praktijk. Hierdoor wordt antwoord gegeven op de deelvraag: 'Hoe kan de haalbaarheidsanalyse, bestaande uit de juridische, financieel/ economische en maatschappelijke haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland voor particuliere beleggers die beleggen in winkelruime in winkelgebieden van binnensteden getoetst worden?'. Het doel van dit hoofdstuk is om het concept beroepsproduct definitief te maken. Dit wordt gerealiseerd door diverse deskundigen op het gebied van omzetgerelateerde huur te interviewen. In paragraaf 5.1 wordt de opzet van het praktijkonderzoek beschreven en in paragraaf 5.2 worden de resultaten van de interviews beschreven. Vervolgens worden in paragraaf 5.3 de gegevens geanalyseerd en wordt het beroepsproduct verbeterd. Tot slot wordt in paragraaf 5.4 de deelconclusie van dit hoofdstuk opgesteld.

5.1 Opzet praktijkonderzoek

In deze paragraaf wordt de opzet van het praktijkonderzoek toegelicht. Allereerst wordt de populatie van het praktijkonderzoek in kaart gebracht. Vervolgens wordt in sub paragraaf 5.1.2 de opzet van de interviews toegelicht.

5.1.1 populatie

De haalbaarheidsanalyse is opgesteld uit de invalshoek van de vastgoedbelegger met als doel de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur voor een particuliere vastgoedbelegger in kaart te brengen. Om deze reden staat het toetsen van de haalbaarheidsanalyse vanuit het beleggersperspectief binnen het praktijkonderzoek centraal. Doordat de haalbaarheidsanalyse op correctheid wordt getoetst worden deskundigen die kennis en ervaring hebben met het begrip omzetgerelateerde huur benaderd. Naast de beleggers zullen ook de invalshoeken van vastgoedjuristen en vastgoedfinanciers worden meegenomen in het praktijkonderzoek. Dit komt doordat de juridische en financiële obstakels een rol spelen bij de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur.

Binnen dit onderzoek staan drie operationele populaties centraal, namelijk vastgoedbeleggers, vastgoedjuristen en vastgoedfinanciers. Het is onmogelijk om de drie verschillende populaties geheel te interviewen doordat dit te veel tijd in beslag neemt. Om deze reden zal per populatie een steekproef worden gemaakt. Met een steekproef wordt een deel van de totale populatie onderzocht waaruit vervolgens conclusies voor de gehele operationele populatie kunnen worden getrokken (Verhoeven, 2014). Binnen dit onderzoek wordt gebruikgemaakt van een selecte steekproef. Dit houdt in dat een selectie wordt gemaakt op basis van kenmerken van de doelgroep. De respondenten worden dus niet willekeurig bepaald (Verhoeven, 2014).

Echter zal de grootte van de drie steekproeven niet gelijk zijn, doordat het beleggersperspectief centraal staat binnen het praktijkonderzoek. Het gehele beroepsproduct kan namelijk worden ingevuld door beleggers. Vastgoedjuristen en vastgoedfinanciers daarentegen zullen namelijk niet alle vragen met betrekking tot het beroepsproduct even goed kunnen beantwoorden. Echter kunnen de steekproeven vanuit de vastgoedjuristen en vastgoedfinanciers wel de juridische en financiële obstakels deskundig onderbouwen. Daarnaast geven de vastgoedjuristen en vastgoedfinanciers hun eigen mening over de overige obstakels inclusief oplossingen vanuit een andere invalshoek. Om deze reden zullen 1 á 2

vastgoedjuristen en 1 á 2 vastgoedfinanciers worden geïnterviewd. Ondanks dat het beroepsproduct is opgesteld voor particuliere beleggers zullen vanuit het beleggersperspectief ook niet particuliere beleggers worden geïnterviewd. De reden hierachter is dat deze doelgroep beleggers naar verwachting meer kennis en ervaring zullen hebben met omzetterelateerde huur ten opzichte van particuliere beleggers. Tot slot zal ook een overkoepelende vastgoedorganisatie worden geïnterviewd die adviseert aan particuliere beleggers om een algemeen beeld van particuliere beleggers in het praktijkonderzoek te betrekken. In totaal zullen minstens vijf kandidaten vanuit het beleggersperspectief worden geïnterviewd. Voor het benaderen van de beleggers zullen kandidaten door heel Nederland uit verschillende regio's worden benaderd om regionale toevalligheden uit de resultaten van het onderzoek te vermijden. Tot slot worden ondernemers (de huurders) binnen dit praktijkonderzoek buiten beschouwing gelaten, doordat het toetsen van de haalbaarheidsanalyse op kennis en ervaring binnen het praktijkonderzoek centraal staat. Ondernemers in de detailhandel hebben in het algemeen namelijk beperkt kennis en ervaring over vastgoedbeleggen.

Het praktijkgedeelte binnen dit onderzoek betreft een kwalitatief onderzoek. Dit houdt in dat wordt onderzocht in het 'veld' ofwel 'in de werkelijkheid' (Verhoeven, 2014). Door minimaal vijf interviews vanuit de beleggers invalshoek af te nemen tussen verschillende perspectieven is de omvang groot genoeg om hieruit conclusies te trekken voor de operationele populatie van vastgoedbeleggers. De steekproeven van de vastgoedjuristen en vastgoedfinanciers zijn echter kleiner waardoor de resultaten vanuit deze steekproeven minder nauwkeurig zullen zijn. Echter worden de juridische en financiële aspecten ook getoetst op basis van de kennis en ervaring vanuit het beleggersperspectief, waardoor de conclusies valide genoeg zijn. Door middel van de resultaten uit het praktijkonderzoek wordt het concept beroepsproduct uit het vorige hoofdstuk aangepast en definitief gemaakt. Binnen dit onderzoek is gebruik gemaakt van de sneeuwbalmethodiek. Dit houdt in dat naast het netwerk van de onderzoeker en de opdrachtgever ook gebruik is gemaakt van het netwerk van de geïnterviewden (Verhoeven, 2014).

5.1.2 opzet interviews

Zoals eerder beschreven wordt de haalbaarheidsanalyse binnen het praktijkonderzoek getoetst aan deskundigen door middel van interviews. Op basis van deze resultaten wordt de haalbaarheidsanalyse in paragraaf 5.3 definitief gemaakt en worden de subjectieve begrippen zo meetbaar mogelijk gemaakt. Binnen het praktijkonderzoek is gekozen voor de kwalitatieve methode interview omdat hierdoor de achtergrondinformatie en visie van deskundigen over het begrip omzetterelateerde huur wordt achterhaald. Doordat het afnemen van interviews als tijdrovend wordt ervaren, worden maximaal negen interviews afgenomen. Daartegenover staat dat minimaal zeven interviews worden afgenomen om voldoende informatie te achterhalen voor het trekken van valide conclusies.

Als structuur van het interview is de interviewvorm 'halfgestructureerd interview' gekozen. Bij een halfgestructureerd interview vormt een topiclijst of vragenlijst de rode draad en dus de structuur van het interview (Verhoeven, 2014). Hierbij kan de interviewer dieper doorvragen op de gegeven antwoorden van de respondent en krijgt de respondent genoeg ruimte voor eigen inbreng. Voorafgaand aan de interviews zal eerst een pilot interview worden afgenomen bij de praktijkbegeleider binnen dit onderzoek. Door dit pilotinterview kunnen eventuele fouten worden vermeden waardoor de betrouwbaarheid van de resultaten wordt verhoogd.

(Verhoeven, 2014). Tot slot is het beroepsproduct dat wordt getoetst tijdens het interview, voorafgaand aan de interviews ge-e-mailed naar de respondenten. De reden hierachter is dat de respondenten het gehele beroepsproduct kunnen inlezen waardoor de vragen tijdens het interview beter beantwoord kunnen worden. De haalbaarheidsanalyse is namelijk een uitgebreid document waardoor tijdens het interview geen tijd is om de gehele haalbaarheidsanalyse door te nemen. Tijdens het interview zal echter wel per aspect een korte toelichting plaatsvinden door de interviewer.

Voorafgaand aan het interview heeft de interviewer zich geïntroduceerd en is het doel van het interview toegelicht. De volgende punten zijn tijdens de introductie aan bod gekomen (Verhoeven, 2014):

- Voorstellen;
- Gespreksdoel;
- Interviewopbouw;
- Geschatte duur;
- Waardering deelname;
- Belang van informatie;
- Wat gebeurt er met de informatie.

Vervolgens zijn binnen het interview eerst algemene vragen gesteld om duidelijk in kaart te brengen wie de respondent is en waarom de respondent enige kennis en/of ervaring heeft met omzetgerelateerde huur. In tabel 5.1 is het eerste deel van de interviewopzet weergegeven.

Tabel 5.1: Eerste deel interviewopzet (Eigen bewerking, 2021)

Interviewopzet algemene deel
<u>Introductie:</u> - Waardering voor deelname - Voorstellen - Gespreksdoel - Interview opbouw - Geschatte duur van het interview - Belang van de informatie/ interview - Wat met de gegeven informatie gebeurt
Algemeen: - Wie bent u en wat zijn uw werkzaamheden? - In welke vorm bent u betrokken geweest bij de toepassing van omzetgerelateerde huur? (B.v. als verhuurder, jurist, financier of adviseur) - Hoe vaak bent u in contact geweest met een situatie waarbij omzetgerelateerde huur werd toegepast. - Wanneer u in aanraking bent geweest met de toepassing van omzetgerelateerde huur in wat voor situatie/omgeving werd dit toegepast?

Vervolgens is de haalbaarheidsanalyse aan de deskundige voorgelegd. Hierbij is eerst een korte toelichting gegeven op de structuur en het doel van de haalbaarheidsanalyse. Vervolgens is het bepaalde aspect behorende bij de betreffende vraag mondeling toegelicht. Tevens is per vraag doorgevraagd naar meetbare gegevens om een aantal subjectieve begrippen op basis van het praktijkonderzoek zo meetbaar mogelijk te maken. In de laatste fase van het interview zijn een aantal algemene vragen met betrekking tot het beroepsproduct gesteld en was er ruimte voor eventuele op- of aanmerkingen om de haalbaarheidsanalyse te verbeteren. Het interview werd beëindigd door een aantal algemene vragen met betrekking tot het interview zelf. Het vervolg van de interviewopzet is weergegeven in tabel 5.2.

Tabel 5.2: Vervolg interviewopzet (Eigen bewerking, 2021)

Interviewopzet vervolg**Juridische haalbaarheid**

- Op basis van welke aspecten beoordeeld de kantonrechter of het afwijkend beding voor een particuliere belegger wordt goedgekeurd?
- Onder welke voorwaarden kan de huurprijs herziening bij omzetgerelateerde huurcontracten buiten de kantonrechter om worden geregeld?
- Vind u dat de juridische oplossing op de huurprijs herziening als randvoorwaarde dient bij de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur?

Financieel/ economische haalbaarheid

- Welk percentage van de markthuurlaan aan basishuur adviseert u om het verhuurdersrisico te minimaliseren?
- In hoeverre schat u dat het onzekere indirecte rendement bepalend is in de keuze van een particuliere belegger om over te stappen op omzetgerelateerde huur?
- Op welke manier kijken financiers tegen het verstrekken van een financiering aan wanneer het vastgoed wordt verhuurd op basis van een omzetgerelateerde huurvariant?
- In hoeverre zijn huurders in de praktijk bereid om de omzetgegevens inclusief een accountantsverklaring te delen?
- In hoeverre schat u dat bij een neutrale samenwerking/ vertrouwensrelatie tussen verhuurder en huurder een rechtvaardig percentage van de online omzet kan worden overeengekomen dat wordt toegekend aan de winkelomzet?

Maatschappelijke haalbaarheid

- In hoeverre schat u de mogelijkheid dat verhuurders in de toekomst in een binnenstad onderling gaan samenwerken om het winkelgebied zoveel mogelijk als een winkelcentrum te managen?
- In hoeverre schat u dat bestaande huurders met een vaste huurprijs willen overstappen op omzetgerelateerde huur in een economisch slechte situatie?
- In hoeverre schat u dat bestaande huurders met een vaste huurprijs willen overstappen op omzetgerelateerde huur in een economisch goede situatie?

Beroepsproduct algemeen

- Vind u de genoemde randvoorwaarden in de haalbaarheidsanalyse de juiste randvoorwaarden om de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in kaart te brengen?
- Heeft u nog aanvullende aan- en/of opmerkingen ten aanzien van de haalbaarheidsanalyse?
- Vind u de haalbaarheidsanalyse bruikbaar voor particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in een hoofdwinkelgebied groot?
- Zo niet, hoe kan de bruikbaarheid van de haalbaarheidsanalyse verbeterd worden?

Afsluiting

- Samenvatten
- Heeft u verder nog eventuele op- of aanmerkingen op het interview?
- Heeft u tips voor een volgend interview?
- Heeft u nog potentiële kandidaten in uw netwerk die benaderd kunnen worden?
- Bedanken.

5.2 Resultaten interviews

In deze paragraaf worden de respondenten genoemd die hebben meegewerkt aan het praktijkgedeelte binnen dit onderzoek. Door middel van de kwalitatieve onderzoeksmethodiek interview is de haalbaarheidsanalyse getoetst aan de respondenten.

De respondenten komen voort uit het eigen netwerk van de onderzoeker, het netwerk van de opdrachtgever of middels de sneeuwbalmethodiek die is toegepast op de benaderde

interviewkandidaten. Tijdens het benaderen van kandidaten gaven (lokale) particuliere beleggers voorafgaand aan weinig kennis en ervaring te hebben met omzetgerelateerde huur. Om deze reden zijn vanuit het beleggersperspectief voornamelijk grotere partijen zoals vastgoedfondsen geïnterviewd. Tevens zijn twee personen uit overkoepelende organisatie vanuit het beleggersperspectief geïnterviewd, namelijk vanuit de organisaties Vastgoedbelang en Cushman & Wakefield. Beide organisatie geven vastgoedadvies aan onder andere particuliere beleggers die beleggen in winkelvastgoed. Om deze reden zijn de respondenten vanuit beide organisaties deskundige op het gebied van omzetgerelateerde huur. In totaal zijn zeven personen vanuit het beleggersperspectief geïnterviewd in het praktijkgedeelte van dit onderzoek, waaronder twee respondenten uit overkoepelende organisaties en één particuliere belegger. De respondenten konden over het algemeen elk punt in de haalbaarheidsanalyse goed toetsen op basis van hun kennis en ervaring met betrekking tot omzetgerelateerde huur.

Daarnaast zijn uiteindelijk één vastgoedjurist en één vastgoedfinancier geïnterviewd. De reden hiervoor is dat over het algemeen de beleggers de haalbaarheidsanalyse beter in zijn geheel konden toetsen. De vastgoedjurist en vastgoedfinancier hebben echter wel respectievelijk de juridische aannames en financiële aannames getoetst en bevestigd. Tevens reageerde de financiers en juristen minder enthousiast op de uitnodiging voor het interview dan de beleggers waardoor uiteindelijk de keuze is gemaakt het bij één vastgoedjurist en één vastgoedfinancier te laten. Dit ook mede doordat de beleggers op basis van hun kennis en ervaring zowel de juridische als financiële aannames voldoende konden toetsen, waardoor ook op dit gebied goede conclusies kunnen worden getrokken. Uiteindelijk zijn dus binnen dit praktijkonderzoek negen respondenten geïnterviewd. De respondenten inclusief hun perspectief zijn weergegeven in tabel 5.3.

Tabel 5.3: Respondenten praktijkonderzoek (Eigen bewerking, 2021)

#	Naam:	Perspectief:	Datum
1	Peter Steverink	Belegger (eigenaar SRE Groep B.V.)	03-05-2021
2	Rob de Ruijter	Belegger (ex-directeur Wereldhave)	05-05-2021
3	Laurens van de Noort	(Adviseur aan) Belegger (directeur Vastgoedbelang)	07-05-2021
4	René Vierkant	Belegger (directeur Vierders en ex- Director Retail Investments Syntrus Achmea)	10-05-2021
5	Rob (R.W.A.) Kroon	Vastgoedjurist (eigenaar/ advocaat KROON advocatenkantoor)	11-05-2021
6	Reinier Mijsberg	Vastgoedfinancier (hoofdtaxatieteam ABN-AMRO)	11-05-2021
7	Anoniem	Belegger (Portfoliomanager Retail beursgenoteerd vastgoedfonds)	12-05-2021
8	Karel Hulshof	(Particuliere) Belegger (eigenaar KAPA vastgoed)	14-05-2021
9	Jeroen Lokerse	(Adviseur aan) Beleggers (Head of Netherlands at Cushman & Wakefield)	19-05-2021

5.3 Analyse gegevens en verbetering haalbaarheidsanalyse

In deze paragraaf wordt de gegeven respons vanuit de interviews geanalyseerd met betrekking tot de haalbaarheidsanalyse. Op basis van de informatie uit de afgenomen interviews wordt de opgestelde haalbaarheidsanalyse uit hoofdstuk vier verbeterd tot de definitieve haalbaarheidsanalyse van dit onderzoek. In deze paragraaf wordt de gegeven informatie met betrekking tot de juridische, financieel/ economische en maatschappelijke

haalbaarheid opgesteld. Tot slot wordt de gegeven informatie met betrekking tot de haalbaarheidsanalyse in het algemeen weergegeven. De uitwerkingen van de interviews zijn weergegeven in Bijlagen A.

Juridische haalbaarheid

Uit vrijwel alle interviews is gebleken dat de kantonrechter bij het beoordelen van het afwijkend beding naar de belangen en de grootte/ professionaliteit van de huurder kijkt doordat het Nederlands huurrecht semi-dwingend van aard is. Hierdoor is de theoretische aanname dat de kantonrechter naar de grootte van de verhuurder kijkt verandert naar de beoordeling dat de kantonrechter kijkt of het afwijkend beding ten voordele of ten nadele is van de huurder. Tevens is bevestigd door de respondent uit het juristenperspectief dat het afspreken van lange eerste huurperiode ook als mogelijke oplossing kan dienen. Tot slot is gebleken uit de meeste interviews dat omzetgerelateerde huur als kortetermijnoplossing dient bij een economische crisis of recessie. Hierbij wordt geadviseerd wanneer de economische situatie weer stabiel is om over te stappen op een vaste huurprijs doordat het meer zekerheid biedt aan de belegger. Om deze reden is het niet dringend nodig de huurprijsherziening uit te sluiten wanneer de huurvariant wordt toegepast als kortetermijnoplossing. In deze situatie zal de juridische oplossing dus ook niet als randvoorwaarde dienen. Wanneer een omzetgerelateerde huur wordt afgesproken voor lange termijn is het wel van belang de huurprijsherziening uit te sluiten.

Financieel/ economische haalbaarheid

Uit meerdere interviews is bevestigd dat het grote risico voor de verhuurder het belangrijkste obstakel en tegenargument is bij de toepassing van omzetgerelateerde huur. Hierdoor zal volgens de respondenten gemiddeld een basishuur van 80% ten opzichte van het markthuurniveau moet worden gehanteerd om de risico's te minimaliseren. Tevens is bevestigd door de respondenten dat de financieringskosten de belangrijkste kostenpost is waardoor deze kostenpost in ieder geval zal moeten worden veiliggesteld met een basishuur.

Betreft de waardering van het beleggingsobject is bevestigd door meerde respondenten dat het onzekere indirecte rendement in de beleggingsstrategie moet passen. Dus wanneer een particuliere belegger risicomijdend in vastgoed wil beleggen wordt omzetgerelateerde huur (met een groot variabel en dus omzet gerelateerd deel) afgeraden. Tot slot hebben meerdere respondenten aangegeven dat het indirecte rendement en de getaxeerde waarde zekerder kan worden gemaakt door een zo'n hoog mogelijke basishuur mee te nemen. Dit advies is daarom ook meegenomen in de haalbaarheidsanalyse.

Alle respondenten, waaronder de respondent uit het vastgoedfinancieringsperspectief, hebben bevestigd dat financiers terughoudend zijn wanneer het vastgoed wordt verhuurd op basis van een omzetgerelateerde huur. Echter is aangegeven dat ook een zo'n hoog mogelijke basishuur ervoor kan zorgen dat de LTV (de verhouding van de leningen ten opzichte van de waarde van de beleggingen) hoger zal liggen. Tevens is aangegeven door de respondent uit het vastgoedfinancieringsperspectief dat de omzetgerelateerde huur een van de vele aspecten is waarop de financier het risico inschat. De aantrekkelijkheid en potentie van het winkelgebied spelen hierbij ook een belangrijke rol waardoor dit is meegenomen in de haalbaarheidsanalyse. Tot slot hebben meerdere respondenten aangegeven dat wanneer Nederlandse financiers terughoudend zijn ook een financieringsaanvraag kan worden ingediend bij internationale banken die eventueel bereid zijn meer risico te lopen.

Betreft de transparantie van de omzetgegevens is aangegeven door meerdere respondenten dat dit een randvoorwaarde is voor de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur en dat volledige transparantie van de omzetgegevens als verplichting in het contract kan worden opgenomen. Tevens is aangegeven dat huurders in een economische crisis eerder bereid zijn de omzetgegevens te delen wanneer omzetten onder de gemiddelde omzet worden gedraaid. Daarnaast hebben meerdere respondenten aangegeven dat de vertrouwensrelatie tussen verhuurder en huurder een belangrijke rol speelt waardoor deze aspecten zijn meegenomen in de haalbaarheidsanalyse. Tot slot werd aangegeven dat omzetgegevens inclusief een accountantsverklaring nog steeds onbetrouwbaar kunnen zijn.

Met betrekking tot het opnemen van een percentage van de online verkoop dat wordt toegekend aan de winkelomzet hebben meerdere respondenten aangegeven dat dit in veel gevallen niet haalbaar zal zijn. Echter gaven enkele respondenten aan dat hierover een mogelijke overeenstemming kan worden bereikt wanneer de huurder een kleine winkelier is met een kleine webshop waar die zelf ook eigenaar van is. Deze meting is daarom dus ook aangepast in de haalbaarheidsanalyse.

Maatschappelijke haalbaarheid

Uit vrijwel alle interviews is aangegeven dat beleggers in een winkelgebied niet snel uit eigen initiatief zullen samenwerken. Meerdere respondenten hebben aangegeven dat verhuurders sneller bereid zijn om samen te werken in een economische crisis. Tot slot gaven veel respondenten aan dat een overkoepelende organisatie die een verplichte bijdrage aan de verhuurders vraagt progressie zal boeken in de samenwerking en de kwaliteit van het winkelgebied. Met dit model wordt ook meeliftgedrag voorkomen. Beide aanpassingen zijn dus meegenomen in de haalbaarheidsanalyse.

Tot slot hebben vrijwel alle respondenten aangegeven dat omzetgerelateerde huur een crisisproduct is. Om deze reden willen bestaande huurders met vaste huurprijzen enkel in economisch slechte situaties overstappen op omzetgerelateerde huur omdat dit hen anders geen voordeel oplevert. Deze meting is daarom ook meegenomen bij het laatste obstakel in het beroepsproduct.

Haalbaarheidsanalyse in het algemeen

Alle respondenten waren in het algemeen positief over de opgestelde haalbaarheidsanalyse. Voornamelijk doordat de haalbaarheidsanalyse compleet en tegelijkertijd ook overzichtelijk is vonden de respondenten het model bruikbaar in de praktijk als theoretische basis. Eén van de respondenten gaf echter aan als obstakel dat verhuurders afhankelijk zijn van de politiek met betrekking tot de wet- en regelgeving op het gebied van verhuur. Echter is dit obstakel buiten beschouwing gelaten omdat dit aspect niet enkel van toepassing is bij omzetgerelateerde huur maar bij elke huurvariant binnen de wereld van vastgoedbeleggen. Tevens is door vrijwel alle respondenten bevestigd dat de vijf randvoorwaarden in de haalbaarheidsanalyse de juiste randvoorwaarden zijn voor de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur.

Tot slot zagen vrijwel alle respondenten omzetgerelateerde huur als crisisproduct en voornamelijk bruikbaar als kortetermijnoplossing bij leegstand in tijden van crisis of wanneer een (internationale) winkelketen enkel op basis van omzetgerelateerde huur wil huren. In normale situaties was het overgrote deel van de respondenten redelijk sceptisch over de toepassing van omzetgerelateerde huur door de onzekerheid van de huurinkomsten. Deze

onzekerheid kan echter, zoals aangegeven, worden gedekt door een zo'n hoog mogelijke basishuur. Maar wanneer een basishuur van bijvoorbeeld 80/90% wordt gehanteerd is de vraag of de extra werkzaamheden die komen kijken bij omzetgerelateerde huur nog wel opwegen tegen de voordelen ervan. De gegeven informatie uit deze paragraaf is vertaald in de vernieuwde en tevens definitieve haalbaarheidsanalyse van dit onderzoek. De definitieve haalbaarheidsanalyse is weergegeven in tabel 5.4.

Tabel 5.4: definitieve haalbaarheidsanalyse omzetgerelateerde huur (Eigen bewerking, 2021)

Haalbaarheidsanalyse omzetgerelateerde huur in 'hoofdwinkelgebied groot'		
→ Welke omzetgerelateerde huurvariant wordt toegepast? ☐ - Volledige omzethuur van ... % (van omzet) ☐ - Basishuur van ... % (van markthuur) inclusief vaste omzetcomponent van ... % (van omzet - NBP) ☐ - Basishuur van ... % (van markthuur) inclusief variabele omzetcomponent (eigen invulling zoals b.v. een degressieve huurquote) → In hoeverre schat u de aangegeven oplossing op het betreffende obstakel haalbaar (bij de aangegeven huurvariant) naar eigen inzicht in uw situatie als particuliere vastgoedbelegger in winkelvastgoed (op schaal van 1 tot 3)? • Wanneer een obstakel in zijn geheel niet van toepassing is dient de oplossing ook met het cijfer 3 beoordeelt te worden		
Obstakel		Oplossing/ vervolg
• Juridische haalbaarheid		
1. Huurprijsherziening → De huurprijs binnen omzetgerelateerde huurovereenkomsten kan niet worden herzien. Wanneer de huurprijs wordt herzien wordt deze vaak terugschroefd naar een vaste huurprijs	→	Afwijkend beding opnemen waardoor de huurprijsherziening wordt uitgesloten → Kantonrechter en huurder dienen beide hierin mee te gaan (Kantonrechter beoordeelt of het afwijkend beding ten voordele is van de huurder. Hierbij houdt de kantonrechter rekening met de grootte en professionaliteit van de huurder) 1. → <i>niet haalbaar (afwijkend beding is in de situatie ten nadele van de huurder)</i> 2. → <i>mogelijk haalbaar</i> 3. → <i>positieve verwachting (afwijkend beding is in de situatie ten voordele van de huurder)</i> • Wanneer het afwijkend beding wordt afgewezen is het afspreken van een lange eerste huurperiode met omzetgerelateerde huur ook een potentiële oplossing • Wanneer de omzetgerelateerde huur als kortetermijnoplossing wordt gehanteerd is het uitsluiten van de huurprijsherziening overbodig
• Financieel/ economische haalbaarheid		
2. Verhuurdersrisico → Door de fluctuerende huurinkomsten hebben vastgoedbeleggers die sterk afhankelijk zijn van de huurinkomsten t.o.v. de vaste lasten een groter risico (weinig bewegingsvrijheid)	→	Het hanteren van een omzetgerelateerde huurvariant met een zo hoog mogelijke basishuur (gebruikelijk is 80% van het markthuurniveau) om het risico te verminderen → Oplossing is dus minder haalbaar wanneer de vastgoedbelegger weinig bewegingsvrijheid heeft en de vaste lasten niet meer kunnen worden gedekt op basis van de huurinkomsten (b.v. wanneer de belegger hoge financieringskosten heeft) 1. → <i>niet haalbaar (weinig bewegingsvrijheid, vaste lasten kunnen niet worden gedekt)</i> 2. → <i>mogelijk haalbaar</i> 3. → <i>positieve verwachting (veel bewegingsvrijheid, vaste lasten kunnen bij weinig huurinkomsten nog steeds worden gedekt)</i>
3. Vastgoed is lastiger te waarderen → Door de fluctuerende huurinkomsten wordt het beleggingspand minder accuraat gewaardeerd	→	Taxateurs kunnen de omzetten prognosticeren → Kan vertekend beeld geven van het indirecte rendement (in hoeverre is een onzeker indirect rendement bepalend binnen de beleggingsstrategie) 1. → <i>niet haalbaar (indirect rendement sterk bepalend binnen de beleggingsstrategie)</i> 2. → <i>mogelijk haalbaar</i> 3. → <i>positieve verwachting (onzeker indirect rendement past binnen de beleggingsstrategie)</i> • Met een zo'n hoog mogelijke basishuur wordt het indirecte rendement zekerder
4. Financierbaarheid → Minder vreemd vermogen (vv) beschikbaar door groter risico van de financier	→	Vastgoedbeleggers die met een groot deel vreemd vermogen beleggen (meer dan 75%) moeten groter deel eigen vermogen inbrengen (dus minder haalbaar wanneer wordt belegd met groot deel vv) → Hoe aantrekkelijker het winkelgebied hoe hoger de LTV vanuit de financier zal zijn → Opnemen van een hoge basishuur geeft meer zekerheid en dus een hogere LTV 1. → <i>niet haalbaar (vastgoedbelegger sterk afhankelijk van vreemd vermogen (meer dan 75%) en/of winkelgebied is beperkt aantrekkelijk)</i> 2. → <i>mogelijk haalbaar</i> 3. → <i>positieve verwachting (vastgoedbelegger belegt verreweg grootste deel met eigen vermogen en/of het winkelgebied is aantrekkelijk)</i> • Wanneer Nederlandse financiers terughoudend zijn kan ook een financiering worden aangevraagd bij internationale banken

5. Transparantie omzetgegevens → Huurders willen niet graag omzetgegevens delen en de omzetgegevens kunnen fraudegevoelig zijn	➡ Omzetgegevens laten aanleveren inclusief een accountantsverklaring (huurder moet bereid zijn om de omzetgegevens te delen en de (vaak geringe) accountantskosten te financieren) → De omzetgegevens worden sneller gedeeld in een crisis waarbij de huurder omzetten onder de gemiddelde omzet draait. Ook speelt de vertrouwensrelatie/samenwerking tussen verhuurder en huurder een belangrijke rol 1. → <i>niet haalbaar (huurder is niet bereid de omzetgegevens te delen)</i> 2. → <i>mogelijk haalbaar</i> 3. → <i>positieve verwachting (huurder is bereid om de omzetgegevens te delen en de (vaak geringe) accountantskosten te financieren)</i> • Volledige transparantie van de omzetgegevens dient een contractuele verplichting te zijn • Omzetgegevens kunnen inclusief accountantsverklaring alsnog fraudegevoelig zijn waardoor de vertrouwensrelatie tussen verhuurder en huurder goed dient te zijn.
6. Invloed van E-commerce → E-commerce kan een vertekend beeld geven op de omzetgegevens van de fysieke winkel, doordat het fysieke winkelpand een degelijke invloed heeft op de online verkoop	➡ Percentage van de online verkoop met de huurder overeenkomen en aan de winkelomzet toekennen → Makkelijker oplosbaar wanneer de huurder een lokale winkelier is met een enkele webshop t.o.v. een winkelketen die onderdeel is van een franchiseformule 1. → <i>niet haalbaar (huurder is lid van een franchiseformule waarbij de webshop en het fysieke winkelpand verschillende eigenaren hebben)</i> 2. → <i>mogelijk haalbaar</i> 3. → <i>positieve verwachting (huurder is een lokale winkelier met een enkele webshop)</i>
• Maatschappelijke haalbaarheid	
7. Versplinterd eigendom → Wanneer een vastgoedbelegger één enkel pand op de winkellocatie heeft zijn de ingrijpbaarheden beperkt	➡ Verhuurders van de winkellocatie dienen onderling samen te werken om het winkelgebied zoveel mogelijk als een winkelcentrum te managen (verhuurders zullen in tijden van crisis sneller samenwerken om het winkelgebied te verbeteren) 1. → <i>niet haalbaar (economisch goede situatie en verhuurders tonen conservatieve houding)</i> 2. → <i>mogelijk haalbaar</i> 3. → <i>positieve verwachting (economische crisis en verhuurders tonen progressieve houding)</i> • Een overkoepelende organisatie die een verplichte bijdrage aan de beleggers vraagt kan hier progressie in boeken, waardoor meeliftgedrag wordt voorkomen
8. Bestaande huurders met langdurige huurovereenkomsten → Bestaande huurders worden beschermd door de Nederlandse huurwetgeving	➡ Huurder overhalen (en eventueel tegemoetkomen) om over te stappen op een omzetgerelateerde huur → In tijden van crisis wanneer omzetten onder de gemiddelde omzet worden gedraaid zullen huurders sneller het voordeel van omzetgerelateerde huur inzien 1. → <i>niet haalbaar (huurder wil niet overstappen en blijft trouw aan de vaste huurprijs)</i> 2. → <i>mogelijk haalbaar</i> 3. → <i>positieve verwachting (Huurder heeft het economisch lastig waardoor een omzetgerelateerde huur in het voordeel zal zijn)</i>
Conclusie:	
Niet haalbaar wanneer: Eén van de oplossingen op obstakels nummer 1,2,4,5 of 8 met het cijfer 1 (dus niet haalbaar) wordt beoordeeld. Dit komt doordat deze oplossingen kunnen worden gezien als randvoorwaarden bij de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur op winkellocaties binnen 'hoofdwinkelgebied groot'. De overige oplossingen op de betreffende obstakels worden niet gezien als randvoorwaarden maar zijn wel belangrijk voor het soepele verloop van omzetgerelateerde huur.	Mogelijk haalbaar wanneer: Alle oplossingen op de obstakels nummer 1,2,4,5 en 8 met het cijfer 2 of 3 worden beoordeeld. De overige obstakels inclusief oplossingen zorgen echter wel voor een soepel verloop van de toepassing van omzetgerelateerde huur, maar dienen niet als harde randvoorwaarden. Dit wil zeggen dat wanneer deze oplossingen als niet haalbaar worden beoordeeld de overstap op omzetgerelateerde huur theoretisch gezien nog steeds haalbaar is.

5.4 Deelconclusie

In dit hoofdstuk is antwoord gegeven op de deelvraag: 'Hoe kan de haalbaarheidsanalyse, bestaande uit de juridische, financieel/ economische en maatschappelijke haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland voor particuliere beleggers die beleggen in winkelruime in winkelgebieden van binnensteden getoetst worden?'. Om deze deelvraag te beantwoorden is de theoretische haalbaarheidsanalyse, uit hoofdstuk 4, getoetst in de praktijk aan deskundigen uit verschillende perspectieven. In het praktijkgedeelte van dit onderzoek zijn in totaal negen respondenten geïnterviewd, waarvan zeven uit het beleggersperspectief, één uit het vastgoedfinancieringsperspectief en één respondent uit het vastgoedjuristenperspectief. Op basis van de afgenomen interviews is de theoretische haalbaarheidsanalyse uit hoofdstuk vier verbeterd naar de definitieve haalbaarheidsanalyse, wat het beroepsproduct van dit onderzoek vormt. Deze definitieve haalbaarheidsanalyse is weergegeven in tabel 5.4.

6. Conclusie, evaluatie en aanbevelingen

In dit hoofdstuk worden de conclusie, evaluatie en aanbevelingen van dit onderzoek weergegeven. Allereerst wordt in de conclusie antwoord gegeven op de probleemstelling van dit onderzoek. Vervolgens wordt in de tweede paragraaf het onderzoek geëvalueerd. Tot slot worden de aanbevelingen gedaan aan de opdrachtgever, voor toekomstig onderzoek en het behalen van het externe doel.

6.1 Conclusie

In deze paragraaf wordt eerst teruggeblikt op de deelvragen die beantwoord zijn in dit onderzoek. Op basis van deze deelvragen kan vervolgens antwoord worden gegeven op de hoofdvraag, waardoor de conclusie van dit hoofdstuk wordt geformuleerd.

Deelvraag 1: Wat wordt verstaan onder particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden?

Particuliere beleggers zijn beleggers die beleggen met uitdrukkelijk eigen vermogen uit eigen verdiensten. Dit vermogen kan eventueel worden aangevuld met vreemd vermogen. In dit onderzoek staat de particuliere belegger centraal die direct belegt in winkelvastgoed in binnensteden. Tevens wordt in dit onderzoek met winkelvastgoed bedoeld, het commercieel onroerend goed dat wordt gebruikt als huisvesting voor detailhandelsbedrijven en dienstverleners die direct leveren aan de consument. Tot slot wordt het winkelgebied 'hoofdwinkelgebied groot' als uitgangspunt genomen in dit onderzoek. Dit is een winkelgebied die dient als (hoofd) winkelcentrum van de stad met 200 tot 400 verkooppunten in de detailhandel.

Deelvraag 2: Welke juridische, financieel/economische en maatschappelijke aspecten zijn van toepassing bij het hanteren van een omzetgerelateerde huur in Nederland?

Uit het theoretisch onderzoek is gebleken dat bij de juridische aspecten van omzetgerelateerde huur de huurprijsherzieningsprocedure een obstakel vormt. Betreffende de financieel/economische haalbaarheid komen de belangrijkste obstakels vooral uit de onzekere huurprijs, waardering van het vastgoed, de financierbaarheid, de transparantie van de omzetgegevens en de invloed van E-commerce op de winkelomzet. Tot slot liggen de belangrijkste aspecten van omzetgerelateerde huur bij de maatschappelijke haalbaarheid voornamelijk bij de aantrekkelijkheid van het winkelgebied, de samenwerking tussen de verhuurder en huurder en tevens de samenwerking tussen de verhuurders onderling.

Deelvraag 3: Op welke wijze kan een haalbaarheidsanalyse, bestaande uit de juridische, financieel/economische en maatschappelijke haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland worden opgesteld voor particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden?

De belangrijkste obstakels inclusief mogelijke oplossingen van omzetgerelateerde huur, die uit hoofdstuk drie naar voren zijn gekomen, zijn vertaald in de haalbaarheidsanalyse. Deze haalbaarheidsanalyse is vormgegeven als beoordelingsmethodiek waarbij particuliere vastgoedbeleggers de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur naar eigen inzicht in hun situatie kunnen beoordelen. De haalbaarheidsanalyse geeft als conclusie aan of omzetgerelateerde huur mogelijk haalbaar of niet haalbaar is voor de particuliere belegger in zijn situatie. De haalbaarheidsanalyse is echter een momentopname en dient per situatie apart te worden toegepast. De (theoretische) haalbaarheidsanalyse is weergegeven in tabel 4.2.

Deelvraag 4: Hoe kan de haalbaarheidsanalyse, bestaande uit de juridische, financieel/ economische en maatschappelijke haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland voor particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden getoetst worden?

Ten behoeve van deze deelvraag is de (theoretische) haalbaarheidsanalyse door middel van deskundigen op het gebied van omzetgerelateerde huur getoetst in de praktijk. In totaal zijn negen deskundigen geïnterviewd, waarvan zeven uit het beleggersperspectief, één uit het vastgoedjuristenperspectief en één uit het vastgoedfinancieringsperspectief. Door middel van de respons uit de afgenomen interviews is de (theoretische) haalbaarheidsanalyse verbeterd naar de definitieve haalbaarheidsanalyse, weergegeven in tabel 5.4.

Hoofdvraag: In hoeverre kan een haalbaarheidsanalyse, bestaande uit de juridische, financieel/ economische en maatschappelijke haalbaarheid van omzetgerelateerde huur in Nederland worden opgesteld voor particuliere beleggers die beleggen in winkelruimte in winkelgebieden van binnensteden?

Door middel van theoretisch en praktijkonderzoek is een definitieve haalbaarheidsanalyse van omzetgerelateerde huur voor particuliere beleggers opgesteld. Deze haalbaarheidsanalyse is vormgegeven als beoordelingsmethodiek, waarbij particuliere vastgoedbeleggers de haalbaarheid van omzetgerelateerde huur naar eigen inzicht in hun situatie kunnen beoordelen. Het model dient daarmee de keuze voor een particuliere belegger om wel of niet over te stappen op omzetgerelateerde huur overzichtelijker te maken. De definitieve haalbaarheidsanalyse is weergegeven in zowel tabel 5.4.

6.2 Evaluatie

In deze paragraaf wordt het onderzoek geëvalueerd. Hierbij wordt ingegaan op het verloop van het onderzoeksproces en wordt de methodologische verantwoording geschreven. Voor het verloop van het onderzoeksproces wordt een onderscheid gemaakt tussen het theoretische en het praktijkgedeelte van dit onderzoek. Tot slot wordt in sub paragraaf 6.2.3 de methodologische verantwoording beschreven, waarbij een terugkoppeling wordt gemaakt naar de onderzoeksopzet die is beschreven in het eerste hoofdstuk van dit onderzoek.

6.2.1 Theoretisch onderzoek

Hoofdstuk twee t/m hoofdstuk vier vormt het theoretisch kader van dit onderzoek. Het theoretische deel van het onderzoek heeft veel tijd in beslag genomen. Dit zat echter voornamelijk in de hoofdstukken drie en vier doordat hoofdstuk twee, waar de belangrijkste begrippen zijn geoperationaliseerd, redelijk snel tot stand is gekomen. Hoofdstuk drie waar alle informatie is verschaft over het begrip omzetgerelateerde huur heeft veel tijd in beslag genomen, doordat ik in het begin onnodig literatuuronderzoek heb verricht naar niet bruikbare bronnen. Pas wanneer ik voorgaande afstudeeronderzoeken heb gebruikt als bronnen kwamen goede resultaten tot stand. Voor toekomstige onderzoeken neem ik als leerpunt mee om meer afgeronde afstudeeronderzoeken (bijvoorbeeld onderzoeken binnen de vastgoedbibliotheek van ASRE) en meer internationale bronnen te hanteren. Dit ook mede doordat omzetgerelateerde huur in het buitenland een veel gehanteerde huurvariant is waardoor internationaal meer informatie is te verstrekken. Tot slot heeft een roep om een andere huurvariant, namelijk een passant gerelateerde huurstroom, het onderzoeksproces vertraagd. Dit komt doordat de roep om deze huurvariant te laat is gekomen waardoor het onderzoek niet meer aangepast kon worden. Echter is vertraging opgelopen doordat ik de

huurvariant deels heb onderzocht tijdens dit onderzoek. Binnen dit korte onderzoek is als conclusie getrokken dat hier beperkte bronnen over te vinden waren en dat het toch veel afwijkt van een omzetgerelateerde huur waardoor ik heb besloten het buiten beschouwing te laten.

In hoofdstuk vier, waar het beroepsproduct is opgesteld, heb ik veel tijd besteed aan het bepalen van een goede opzet van de haalbaarheidsanalyse. Dit komt doordat ik bij het begin van het onderzoek te weinig heb nagedacht over de structuur van de haalbaarheidsanalyse. De structuur van de haalbaarheidsanalyse is uiteindelijk tot stand gekomen door secundaire analyse naar vergelijkbare onderzoeken. Echter neem ik als leerpunt mee voor toekomstig onderzoek om in de beginfase, en tijdens het doen van literatuuronderzoek en secundaire analyse, beter na te denken over het beroepsproduct en de uitkomsten van het onderzoek.

6.2.2 Praktijkonderzoek

Hoofdstuk vijf binnen dit onderzoek betreft het praktijkonderzoek waarbij deskundigen de haalbaarheidsanalyse op basis van hun kennis en ervaring hebben getoetst. Dit vond ik persoonlijk het leukste onderdeel van mijn afstudeeronderzoek doordat ik veel informatie heb kunnen verschaffen over het vastgoedbeleggen in de praktijk. Het benaderen van respondenten heeft echter veel tijd en moeite gekost doordat geen lijst vanuit de opdrachtgever kon worden meegegeven met potentiële kandidaten. Echter heb ik proactief contact opgenomen met organisaties en met het bestaande netwerk van zowel de opdrachtgever als mijzelf. In de praktijk werd deze proactieve houding gewaardeerd waardoor veel deskundigen bereid waren om mee te werken aan het onderzoek. Echter ging het benaderen van juristen en financiers minder gemakkelijk doordat meerdere organisaties aangaven onvoldoende kennis te hebben om mee te helpen. Hierdoor zijn uiteindelijk maar één vastgoedjurist en één vastgoedfinancier geïnterviewd. Voor toekomstige onderzoeken neem ik als leerpunt mee om in de beginfase van het onderzoek na te denken over de bereidbaarheid van organisaties om mee te werken aan het onderzoek. Hiervoor dient een aantal weken/ maanden van tevoren al contact te worden gezocht met de organisaties waarvan de verwachte bereidbaarheid lager is waardoor meer respondenten uit deze perspectieven kunnen worden meegenomen in het praktijkonderzoek.

Tot slot werden de interviews in een half gestructureerde vorm afgenomen waardoor de respondenten veel eigen inbreng hebben gegeven. Dit is achteraf deels een goede methode gebleken doordat de respondenten hierdoor hun eigen visie over omzetgerelateerde huur hebben gegeven. Echter duurde elk interview hierdoor ook langer dan verwacht waardoor tijdens de interviews vaak van de vraag werd afgeweken. Hierdoor moest ik telkens op de vraag vanuit de vragenlijst terugkomen door het korte tijdsbestek wat in sommige gevallen redelijk arrogant over gekomen kan zijn. Tevens zijn meerdere interviews volgens corona richtlijnen ter plaatse afgenomen waardoor de interactie beter verliep dan bij de interviews die via het programma Teams zijn afgenomen. Om deze reden neem ik, ondanks de reistijd, als leerpunt mee voor vervolgonderzoeken om interviews ter plaatse (binnen coronarichtlijnen) af te nemen waardoor de kwaliteit van het interview hoger zal liggen.

6.2.3 Methodologische verantwoording

Binnen de methodologische verantwoording wordt het onderzoek beoordeeld op betrouwbaarheid, validiteit en bruikbaarheid. Deze onderwerpen zijn reeds in het eerste hoofdstuk van dit onderzoek toegelicht.

Betrouwbaarheid

In hoofdstuk één is al beschreven hoe de betrouwbaarheid van dit onderzoek wordt gewaarborgd. Hierbij is tijdens het praktijkonderzoek nog een aspect toegevoegd, namelijk het proefinterview. Door het proefinterview is de vragenlijst eerst getest en waar nodig aangepast waardoor de gewilde respons vanuit de respondent is gegeven. Tevens is binnen het praktijkonderzoek gebruik gemaakt van verschillende invalshoeken, namelijk naast het beleggersperspectief ook het juristenperspectief en financieringsperspectief op omzetterelateerde huur. De gegevens vanuit het beleggersperspectief kunnen als betrouwbaar worden beschouwd doordat zeven respondenten waarvan ook twee overkoepelende organisaties (als adviseurs) zijn geïnterviewd. Vanuit het juristen- en financieringsperspectief is vanuit beide echter maar één respondent geïnterviewd waardoor deze gegevens niet als volledig betrouwbaar kunnen worden beschouwd. Vanuit het beleggersperspectief zijn ook de juridische en financiële aannames op hun deskundigheid getoetst waardoor de betrouwbaarheid in ieder geval wel hoger ligt wanneer deze aannames enkel door één respondent wordt getoetst. Tevens is de betrouwbaarheid van de onderzoeksresultaten gewaarborgd door middel van triangulatie doordat zowel kwantitatieve als kwalitatieve onderzoeksmethoden zijn gebruikt. Tot slot is de betrouwbaarheid van het literatuuronderzoek en de secundaire analyse ook verhoogd doordat de bronnen op een correcte afkomst (zoals gerenommeerde partijen) zijn gecontroleerd.

Validiteit

De externe validiteit is vanuit het beleggersperspectief gewaarborgd doordat een juiste afspiegeling van de populatie is gemaakt. Zoals ook bij de betrouwbaarheid is aangegeven is ook de externe validiteit vanuit het juristen- en financieringsperspectief niet volledig gewaarborgd. De interne kwaliteit is echter wel gewaarborgd doordat kwalitatief goede bronnen zijn gebruikt waardoor de onderzoeker de juist conclusies kon trekken. De interne validiteit van de theoretische bronnen (voornamelijk de afstudeeronderzoeken) is in de praktijk zelfs bevestigd doordat de respondenten de haalbaarheidsanalyse als compleet beschouwde. Tot slot is ook de begripsvaliditeit gewaarborgd doordat in het tweede hoofdstuk de belangrijkste begrippen duidelijk zijn gedefinieerd, waardoor in het vervolg van het onderzoek duidelijk was wat onder deze begrippen werd verstaan.

Bruikbaarheid

De bruikbaarheid van dit onderzoek is gewaarborgd doordat de opdrachtgever nauw betrokken was bij dit onderzoek. Zo werd gemiddeld drie keer per maand een feedbackgesprek gehouden over de huidige stand van zaken, en werd de haalbaarheidsanalyse gecontroleerd (en aangepast) voordat deze in de praktijk werd toegepast. Tevens is de bruikbaarheid van het beroepsproduct bevestigd in de praktijk doordat vrijwel alle respondenten aangaven dat het beroepsproduct bruikbaar is. Een aantal van de respondenten gaven zelfs aan het beroepsproduct eventueel te willen gebruiken als theoretische basis.

6.3 Aanbevelingen

In deze paragraaf worden de aanbevelingen van dit onderzoek geformuleerd. Hierbij worden aanbevelingen gedaan aan de opdrachtgever, voor toekomstig onderzoek en ten aanzien van het bereiken van het externe doel.

6.3.1 Aanbeveling aan de opdrachtgever

Uit het praktijkonderzoek is gebleken dat de respondenten redelijk sceptisch waren over het gebruik van omzetgerelateerde huur in binnensteden. Hierbij werd aangegeven dat omzetgerelateerde huur echt een crisis element is en dat in een normale situatie een vaste huurprijs aantrekkelijker is in de binnenstad voor particuliere beleggers door de zekerheid die het biedt. Tevens is aangegeven dat omzetgerelateerde huur eerder haalbaar is in een economisch slechte situatie waarbij de ondernemer omzetten onder het gemiddelde draait.

Om deze reden wordt het aangeraden aan particuliere beleggers die beleggen in winkelgebieden zoals 'hoofdwinkelgebied groot' niet af te wijken van het huidige huurcontract wanneer dit is gebaseerd op een vaste huurprijs. In een economisch crisis wordt het echter wel aangeraden om huurkortingen of huuropschortingen (gebaseerd op de omzet) te geven waardoor een ondernemer de periode makkelijker kan overleven. Het wordt dus afgeraden om van het vaste huurcontract af te stappen omdat het meer zekerheid biedt voor de belegger. Tevens is het de vraag wanneer een omzetgerelateerde huur met een basishuur van +80% wordt toegepast of de moeilijkheden nog wel opwegen tegen het voordeel ervan. Dus om deze reden wordt een omzetgerelateerde huur enkel aangeraden bij een leegstaand pand om het aantrekkelijk in de markt aan te bieden (als kortetermijnoplossing) of wanneer een huurder alleen op basis van een omzetgerelateerde huur wil huren. In beide gevallen kan de haalbaarheidsanalyse de haalbaarheid als theoretische basis bepalen in de situatie. Echter moeten vervolgens de cashflows wel worden doorberekend of het in die periode dan ook haalbaar is om de vaste lasten nog te kunnen betalen.

6.3.2 Aanbeveling voor toekomstig onderzoek

Op basis van dit onderzoek kunnen drie toekomstige onderzoeken worden aanbevolen. Allereerst kan de visie vanuit huurdersperspectief op omzetgerelateerde huur worden onderzocht. Hierbij moet worden onderzocht wanneer een huurder in welke specifieke situatie eventueel een omzetgerelateerde huur wil en wat zijn beweegredenen zijn. Ten tweede kan een toekomstig onderzoek worden gedaan (wat in tijden na corona zeker van belang kan zijn) op welke manier een binnenstad meer als een winkelcentrum gemanaged kan worden. Tot slot is een derde aanbeveling voor toekomstig onderzoek, wat deels in lijn ligt met het tweede aanbevolen onderzoek, een onderzoek naar de haalbaarheid van een passant gerelateerde huur. Uit de interviews is gebleken dat dit een bruikbaar model is in winkelcentra. Hierdoor kan worden onderzocht (wanneer een binnenstad meer als winkelcentrum fungeert) of dit ook een toepasbaar model is in een binnenstad.

6.3.3 Aanbeveling ten aanzien van het bereiken van het externe doel

Het externa doel vanuit de opdrachtgever is nagaan of met een omzetgerelateerde huur de belangen van zowel verhuurders als huurders worden gewaarborgd en daarmee de leegstand in Doetinchem wordt gereduceerd. Op basis van dit onderzoek kan worden geconcludeerd dat omzetgerelateerde huur een crisisproduct is en dat in tijden van crisis met omzetgerelateerde huur inderdaad de belangen van zowel verhuurders als huurders worden gewaarborgd doordat die op één lijn komen te liggen. Hierdoor wordt ook de leegstand gereduceerd omdat de huurder minder snel failliet zal gaan in tijden van crisis, doordat een lagere huur moet worden betaald. Echter moeten verhuurders zich afvragen of een omzetgerelateerde huur voor hen wenselijk is. Maar door een leegstaand pand aan te bieden met een omzetgerelateerde huurprijs zal de leegstand in de binnenstad inderdaad worden gereduceerd.

Literatuurlijst

A

Axento. (2020, 23 oktober). *Wat is sparen?* Geraadpleegd op 15 februari 2021, van <https://www.axento.nl/beleggen-uitleg-en-tips/wat-is-sparen/>

B

Beursgenoten. (z.j.). *Beleggen in vastgoedfondsen*. Geraadpleegd op 18 februari 2021, van <https://www.beursgenoten.nl/beleggen/vastgoed/beleggen-in-vastgoedfondsen#wat>

Brinkman, J. (2021, 9 februari). *Huurprijsherziening: denk aan omzethuur!* Geraadpleegd op 1 april 2021, van <https://vastgoedjournaal.nl/news/49121/huurprijsherziening-denk-aan-omzethuur>

Buvelôt, S. (2007). *Omzethuur en de waarde van winkelcentra* (Afstudeeronderzoek). Amsterdam School of Real Estate, Amsterdam.

C

CBRE. (2020). *Real estate market outlook 2020 Nederland*. Geraadpleegd op 23 februari 2021, van https://www.cbre.nl/-/media/cbre/countrynetherlands/documents/CBRE_Outlook_2020_NL_Rapport_ONLINE.pdf

CBRE. (2018, 20 juli). *Record aantal vastgoedbeleggingen in eerste half jaar*. Geraadpleegd op 18 februari 2021, van <https://nieuws.cbre.nl/record-aan-vastgoedbeleggingen-in-eerste-half-jaar/>

CBS. (2016, 5 juli). *Institutionele beleggers*. Geraadpleegd op 18 februari 2021, van <https://www.cbs.nl/nl-nl/onze-diensten/methoden/onderzoeksomschrijvingen/korte-onderzoeksbeschrijvingen/institutionele-beleggers>

D

DEGIRO. (z.j.). *Beleggen in aandelen*. Geraadpleegd op 15 februari 2021, van <https://www.degiro.nl/leren-beleggen/beleggen-in-aandelen>

De Nationale Franchise Gids. (z.j.). *Franchise locaties*. Geraadpleegd op 18 februari 2021, van <https://denationalefranchisegids.nl/franchise-wiki/geografisch/franchise-locaties/>

F

Fashionoutletzevenaar. (z.j.). *Fashion Outlet Zevenaar nieuws I Algemeen*. Geraadpleegd op 23 februari 2021, van <https://fashionoutletzevenaar.nl/nl/nieuws/algemeen/outlet-zevenaar-opent-in-2021-ook-al-is-a12-dan-nog-niet-verbreed>

H

Horst, P. (2015, 9 april). *Omzethuur in Nederland* (Afstudeeronderzoek). Geraadpleegd op 22 maart 2021, van <https://docplayer.nl/2333075-Omzethuur-in-nederland.html>

HVAB. (z.j.). *Omzetgerelateerde huren voor horecabedrijven*. Geraadpleegd op 12 november 2020, van <https://hvab.nl/omzetgerelateerde-huren/>

J

Jacobs, N. & Ter Meer, L. (z.j.). *Huurprijsherziening, hoe zat het ook al weer?* Geraadpleegd op 2 maart 2021, van <https://kvdl.com/artikelen/huurprijsherziening-hoe-zat-het-ook-al-weer>

K

Koekenberg, O. (2018). *De relevantie van omzethuur in het kader van de IFRS 16* (Afstudeeronderzoek). Amsterdam School of Real Estate, Amsterdam.

KPE. (2015, januari). *Huurprijsherziening winkels & Waardering ontwikkelingsprojecten*. Geraadpleegd op 4 maart 2021, van https://www.ots.nl/files/HC_2014_BV/2.%20Naslagwerk%20BV%20dag%20%20-%20Huurprijsherziening%20winkels.pdf

L

Lennartz, C., Schilder, F. & van der Staak, M. (2019, 9 november). *Particuliere verhuurders op de Nederlandse woningmarkt*. Den Haag: PBL. Geraadpleegd op 18 februari 2021, van <https://www.pbl.nl/sites/default/files/downloads/pbl-2019-particuliere-verhuurders-op-de-nederlandse-woningmarkt-3821.pdf>

Locatus. (z.j.). *Winkelgebiedtyperingen Nederland*. Geraadpleegd op 18 februari 2021, van <https://locatus.com/wp-content/uploads/2016/05/Winkelgebiedtyperingen-Nederland.pdf>

M

Mitsostergiou, E. & Whittington, T. (2021, 10 september). *Turnover rents, an imperfect model?* Geraadpleegd op 25 maart 2021, van https://en.savills-aguirrenewman.es/research_articles/263315/304695-0#article

Mulder, D. (2017, 15 augustus). *Lessen die winkelgebieden kunnen leren van outletcentra*. Geraadpleegd op 19 februari 2021, van <https://retailtrends.nl/item/49735/lessen-die-winkelgebieden-kunnen-leren-van-outletcentra>

N

NVM Business. (2020, februari). *Stand van zaken Commercieel vastgoed 2020*. Geraadpleegd op 10 november 2020, van <https://www.retailinsiders.nl/docs/9be9f550-c68c-47b1-a15c-fc638532d3bc.pdf>

NVM. (2020, februari). *Commercieel vastgoed 2020*. Geraadpleegd op 23 februari 2021, van https://www.nvm.nl/media/qjbdsho/def-nvm_svz_2020_nl.pdf

O

Online bedrijfsmakelaar. (2014, 16 juni). *Omzethuur, wat is het en hoe werkt het?* Geraadpleegd op 12 november 2020, van <https://www.onlinebedrijfsmakelaar.nl/blog/omzethuur-wat-het-en-hoe-werkt-het/>

Opsteen vastgoedadvocaat. (z.j.). *Huurverlaging om leegstand tegen te gaan?* Geraadpleegd op 12 november 2020, van <https://www.opsteenvastgoedadvocaat.nl/kennisbank/huurverlaging-om-leegstand-tegen-te-gaan>

R

Retailtrends. (2020, 26 juni). *Babyboomer slaat gat in de winkelstraat*. Geraadpleegd op 12 november 2020, van <https://retailtrends.nl/news/60869/babyboomer-slaat-gat-in-de-winkelstraat>

Retailtrends. (2021, 11 januari). *Nu of nooit voor de binnenstad*. Geraadpleegd op 22 februari 2020, van <https://retailtrends.nl/item/63089/nu-of-nooit-voor-de-binnenstad>

Retailtrends. (2020, 17 december). *Podcast: ronde tafel met Score, Wam Denim, Amsterdam The Style Outlets en Locatus* (Videobestand). Geraadpleegd op 23 februari 2020, van <https://retailtrends.nl/longread/62880/podcast-ronde-tafel-met-score-wam-denim-amsterdam-the-style-outlets-en-locatus>

Retailtrends. (2018, 8 mei). *Structurele leegstand kleine blijft een probleem*. Geraadpleegd op donderdag 12 november 2020, van <https://retailtrends.nl/news/52573/structurele-leegstand-kleine-steden-blijft-een-probleem>

Retailtrends. (2021, 7 januari). *Winkels als fulfilmentcentra* (Videobestand). Geraadpleegd op 22 februari 2020, van <https://retailtrends.nl/item/62445/advertorial-winkels-als-fulfilmentcentra>

ROZ. (z.j.). *Model winkelruimte*. Geraadpleegd op 4 maart 2021, van <https://roz.nl/de-roz-modellen/model-winkelruimte/>

Rutte, P. (2014, februari). Crisis in de retailmarkt? Weer een mooi moment voor de omzethuurdiscussie. *Grondzaken in de praktijk*, 9, 18-19.

S

Schirmeister, F., Ten Voorde, M., Telders, N., Sant Ram, N., Melgers, M., De Jong, E. & Bloemendaal, B. (2019). *Wetgeving Makelaardij, Taxatie en Vastgoed Voor opleiding en praktijk (15^e druk)*. Den Haag: Sdu.

Schulte, R.F.A. (2014, september). *Sales-based rent on A1 retail high streets* (MRE master thesis). Amsterdam School of Real Estate, Amsterdam.

Sybertsma, F.G. (2011, maart). *Omzethuur als managementtool* (Afstudeeronderzoek). Amsterdam School of Real Estate, Amsterdam.

V

VanEck. (z.j.). *Beleggen in obligaties met ETFs*. Geraadpleegd op 16 februari 2021, van https://www.vanocketfs.nl/beleggen-in-obligaties-met-etfs#_ftn1

Van de Wijngaard, E.A.J.M. (2016). *De (on)mogelijkheid van omzethuur in Nederland. Een onderzoek naar het spanningsveld tussen een omzetgerelateerde huurprijs en de huurprijsherziening ex artikel 7:303 BW in het kader van het semi-dwingend huurrecht bedrijfsruimte* (Masterscriptie). Geraadpleegd op 9 maart 2021, van <https://docplayer.nl/57168198-Datum-13-mei-2016-e-a-j-m-van-de-wijngaard-IIb-studentnummer-scriptiebegeleider-mr-dr-g-kerpestein.html>

Van Gool, P., Jager, P., Theebe, M.A.J., Veenhoven, R., & Weisz, R.M. (2020). *Onroerend goed als belegging (6^e druk)*. Deventer: Wolters Kluwer.

VBO Online Talk. (2020, 24 november). *Wat is winkelvastgoed nog waard?* (Videobestand). Geraadpleegd op 11 december 2020, van <https://vimeo.com/479888476>

Verhoeven, N. (2014). *Wat is onderzoek? (5de editie)*. Boom Lemma uitgevers.

VVVD. (z.j.). *Bestuur*. Geraadpleegd op 12 november 2020, van <https://www.vvvd.nl/over-ons/bestuur/>

W

Wieman, M. & Vermeulen, M. (2016). *Vastgoedexploitatie (1^e druk)*. Groningen/ Houten: Noordhoff Uitgevers

Wools, K. (2016, juli). *Omzethuur bij winkelvastgoed in dorpen* (Afstudeeronderzoek) [HBO Kennisbank]. Geraadpleegd op 15 maart 2021, van <https://hbo-kennisbank.nl/details/saxionhogeschool:4E0660FB-AF2B-40B6-868F6A063875E0FC?q=ken+wools+&has-link=yes&c=0>

Z

Zur Lage, D. (2016, 28 april). *Omzethuur in de hedendaagse taxatiepraktijk* (Afstudeeronderzoek). Amsterdam School of Real Estate, Amsterdam.

Bijlagen

Bijlagen zijn vertrouwelijk.