

Omzethuur bij winkelvastgoed in dorpen

Ken Wools
Saxion University of Applied Science
Academie Bestuur, Recht & Ruimte
Vastgoed en Makelaardij
Juli 2016

Omzethuur bij winkelvastgoed in dorpen

Naam: Ken Wools (308334)

School: Saxion University of Applied Science
Academie: Bestuur, Recht & Ruimte
Opleiding: Vastgoed en Makelaardij
Klas: EVM4

Begeleider: Dhr. Jan Verdonk

Inleverdatum: 4 juli 2016
Versie: 2.0

Opdrachtgever: Best Living Financieel Adviseurs en NVM makelaars
MRE RICS Kees Beltman



Voorwoord

Het rapport dat u zojuist heeft geopend is de scriptie 'Omzethuur bij winkelvastgoed in dorpen'. Het onderzoek naar omzethuur is uitgevoerd in Eerbeek en is geschreven in het kader van mijn afstuderen aan de HBO opleiding Vastgoed & Makelaardij in Saxion Enschede. Vanaf mijn eerste gesprek met mijn schoolbegeleider, Dhr. Jan Verdonk, in december 2015 tot en met juli 2016 ben ik bezig geweest aan het onderzoek.

Het onderzoek is ontstaan na mijn halfjaar durende stage bij Best Living Makelaars en Financieel Adviseurs in Eerbeek. Na het afronden van deze stage had mijn stagebegeleider Kees Beltman aangeboden bij hen af te studeren, waar hij ook al een onderzoek voor mij had. Het initiele onderzoek zou gaan over de relatieve draagkracht van de huurprijs bij een huurder van winkelvastgoed. Na meerdere afstudeervoorstellen te hebben ingeleverd is het initiele onderzoek uiteindelijk aangepast naar het huidige onderzoek.

Allereerst wil ik kort de afstudeercommissie van de opleiding bedanken; Ard Hebbink, Rob Veenhoven en Jan Rutenfrans. Ard Hebbink voor de eerste begeleiding omtrent het afstudeervoorstel. Verder wil ik mijn schoolbegeleider Jan Verdonk bedanken voor de begeleiding gedurende het gehele onderzoek en voor zijn advies.

Vervolgens wil ik alle medewerkers bij Best Living bedanken. Vooral Best Living Eerbeek heeft mij gedurende het onderzoek veel bijgestaan. Van iedereen wil ik voornamelijk Kees Beltman ontzettend bedanken. Allereerst voor het aanreiken van het onderzoek na mijn stageperiode. Ook voor de vrijheid en flexibiliteit die mij is gegeven omtrent de aanpassingen bij het onderzoek en het aantal beschikbare beschikbaar voor het onderzoek. Ten slotte voor zijn geduld en het vertrouwen rondom mijn gehele onderzoek en de moeilijkheden die het onderzoek soms met zich mee bracht.

Ook wil ik Ellen van Gestel bedanken voor het controleren en corrigeren van mijn grammatica en taal in de scriptie. Tenslotte alle huurders en verhuurders waarbij ik de interviews heb gehouden.

Ik had deze scriptie zeker niet alleen kunnen schrijven en bij deze wil ik iedereen bedanken die mij gedurende de periode heeft geholpen en gesteund bij het afstuderen.

Rest mij niks anders meer dan u veel leesplezier te wensen!

Ken Wools

Brummen, 4 juli 2016

“Niet vanuit het ik en het zij, maar vanuit het wij, ontstaan de goede dingen”

Samenvatting

In opdracht van Best Living Makelaars en Financieel Adviseurs is onderzoek gedaan naar de toepassing van omzethuur bij winkelvastgoed in dorpen. In dit onderzoek wordt onderzocht welke soorten omzethuren het beste passen bij de verschillende branches. Best Living heeft gevraagd naar een overzicht voor het toepassen van soorten omzethuur bij branches winkelvastgoed in dorpen. De interne doelstelling luidt: *'Het opstellen van een overzicht waarmee bepaald kan worden welke soorten omzethuur toepasbaar zijn bij verschillende branches binnen winkelvastgoed in dorpen'*.

In hoofdstuk twee wordt antwoord gegeven op de eerste deelvraag: *'Wat wordt verstaan onder winkelvastgoed?'* Winkelvastgoed is het onroerend goed dat gebruikt wordt als huisvesting voor detailhandelsbedrijven. Hierbij gaat het dus om het winkelvastgoed als object binnen een winkelgebied. Gedurende het onderzoek is bij winkelvastgoed de verdeling gemaakt in verschillende winkelgebieden die van toepassing zijn in dorpen. Deze winkelgebieden zijn kernverzorgende winkelgebieden, supermarktcentra, wijk- en buurtcentra. Naast winkelvastgoed draait het binnen het onderzoek om de detailhandel en dan voornamelijk om de branchering binnen de detailhandel. Tegenwoordig draait het niet slechts meer om het vinden van de eerste huurder die de huur betaalt, maar een huurder die aansluit op de bestaande branchemix in het dorp. De branchemix onder andere in dat een huurder een huurprijs betaalt die gelijk staat aan de omzetmogelijkheid van de desbetreffende branche. De branches zijn supermarkten, tankstations, winkels in voedingsmiddelen, consumentenelektronica, huishoudwaren, recreatieartikelen en overige artikelen. Daarnaast is de horeca toegevoegd. Horeca heeft namelijk een aantrekkelijke kracht om consumenten naar een winkelgebied toe te trekken, maar ook om de consument langer in het winkelgebied te behouden.

In hoofdstuk drie wordt antwoord gegeven op de tweede deelvraag *'Wat wordt verstaan onder omzethuur?'*. Momenteel wordt voornamelijk gebruik gemaakt van een vaste huurprijs. Ongeacht de omzet betaalt de huurder bij een vaste huurprijs hetzelfde bedrag. Bij omzethuur betaalt de huurder een vast percentage van de omzet aan de huur. Het percentage huur van de omzet wordt ook wel de huurquote genoemd. Deze huurquote wordt bepaald aan de hand van de gemiddelde huurquote van de desbetreffende branche. Drie soorten omzethuur bestaan, allereerst is er de volledige omzethuur. Bij een volledige omzethuur staat de huurquote gedurende de looptijd vast. De volgende soort omzethuur is een variabele omzethuur. Bij een variabele huurprijs wordt de huurquote aangepast. Bij een hogere omzet daalt de huurquote en bij een lagere omzet stijgt de huurquote. Het laatste soort omzethuur is de basishuur met omzetdeel, de meest voorkomende omzethuur in andere landen. Hierbij wordt vooraf een basishuur vastgesteld, Deze basishuur ligt in de meeste gevallen op 80 procent van de markthuur, maar kan aangepast worden naar de wensen van de huurder en verhuurder. Bovenop de basishuur komt vervolgens een omzetdeel. Het omzetdeel treedt echter in werking vanaf een afgesproken omzet, het Natural Breaking Point (NBP).

Vanuit de theorie omtrent de omzethuur zijn vijf aspecten opgesteld. De aspecten zijn: openheid van zaken, samenwerking, sturing, financieel en risico. De aspecten zijn vervolgens meetbaar gemaakt aan de hand van criteria, waarop huurders en verhuurders van één tot vijf konden oordelen. Hierbij moet een afweging tussen twee criteria worden gemaakt. Openheid heeft het criterium 'openheid van zaken' tegenover 'betrokkenheid'. Sturing heeft het criterium 'sturing door de verhuurder' tegenover 'investering in huurder'. Samenwerking heeft het criterium 'samenwerking tussen partijen' tegenover 'investering object en omgeving'. Financieel heeft het criterium 'stabiliteit huur' tegenover 'profiteren conjunctuur'. Het risico van de huurder heeft het criterium 'risico huur' tegenover 'investeringsruimte'. De verhuurder heeft bij risico het criterium 'risico huur' tegenover 'risico leegstand' en een tweede risico criterium 'risico waardering' tegenover 'mogelijkheden beïnvloeden huur'. Aan de hand van een puntentotaal, samen met de voorkeur voor een specifiek soort huur, is per interview een conclusie getrokken. De onderzoeksgroep bevond zich in Eerbeek.

Uit de interviews in de praktijk blijkt geen éénduidige conclusie te trekken. Bij de huurders zijn sterke verschillen waar te nemen. Hoewel de grootste voorkeur uit gaat naar een basishuur met omzetdeel heeft

elke huurder andere voorkeuren. Vanwege de verschillen is het moeilijk een algemene conclusie te trekken. Verhuurders kiezen eerder naar een vaste huurprijs, door de angst voor verliezen. Bij gebruik van omzethuur, wordt voornamelijk gebruik gemaakt van de basishuur met omzetdeel.

Gedurende het onderzoek is een probleemstelling opgesteld om de doelstelling te behalen. De probleemstelling luidt: *‘Op welke wijze kan een overzicht opgesteld worden dat bepaalt welke soorten omzethuur toepasbaar zijn bij de verschillende branches binnen winkelvastgoed in dorpen?’*. Op twee verschillende wijze is een overzicht opgesteld waarmee bepaalt kan worden welke soort omzethuur toepasbaar is. De eerste wijze is een overzicht van de opgestelde criteria, gewijzigd aan de hand van feedback uit de interviews. Met de criteria kan Best Living in gesprekken met een huurder of verhuurder zelf toetsen waar de voorkeur ligt. Daarnaast is een algemene conclusie waarbij de bevindingen uit de praktijk per huurder en verhuurder in een overzicht zijn ingevuld.

Inhoudsopgave

Inleiding

1.1. Probleemomschrijving	7
1.1.1. Aanleiding	7
1.1.2. Doelstelling, probleemstelling en deelvragen	8
1.2. Onderzoeksopzet	9
1.2.1. Methode van onderzoek	9
1.2.2. Onderzoeksmodel	11
1.2.3. Kwaliteit van Onderzoek	12
1.3. Leeswijzer	13

Winkelvastgoed

2.1. Inleiding	15
2.2. Winkelvastgoed	15
2.2.1. Trends en ontwikkelingen	15
2.2.2. Winkelgebieden	16
2.3. Detailhandel	17
2.3.1. Branchering	18
2.4. Conclusie	20

Omzethuur

3.1. Inleiding	21
3.2. Huidige huurmethode	21
3.3. Omzethuur	23
3.3.1. Aspecten omzethuur	23
3.3.2. Volledige omzethuur	25
3.3.3. Variabele omzethuur	26
3.3.4. Basishuur met omzetdeel	27
3.3.5. Vergelijking	29
3.4. Conclusie	29

Criteria

4.1. Inleiding	30
4.2. Omzethuur aspecten & criteria	30
4.2.1. Openheid	31
4.2.2. Sturing	31
4.2.3. Samenwerking	32
4.2.4. Financieel	32
4.2.5. Risico	33
4.3. Bandbreedte	35
4.3.1. Huurder	35
4.3.2. Verhuurder	36
4.4. Conclusie	36

Praktijk

5.1. Inleiding	37
5.2. Onderzoeksgroep	37
5.2.1. Winkelgebied	38
5.2.2. Branchering	38
5.3. Interviews	39
5.3.2. Algemeen	40

5.3.3.	Verhuurders	40
5.3.4.	Winkels in overige artikelen	41
5.3.5.	Horeca	43
5.4.	Conclusie.....	43

Analyse

6.1.	Inleiding	44
6.2.	Theorie.....	44
6.3.	Praktijk.....	44
6.4.	Analyse	45
6.5.	Conclusie.....	46

Conclusie

7.1.	Inleiding	47
7.2.	Discussie en evaluatie	51
7.2.1.	Evaluatie onderzoeksproces	51
7.2.2.	Methodologische verantwoording	53
7.3.	Aanbevelingen	54
7.3.1.	Aanbevelingen voor de organisatie	54
7.3.2.	Aanbevelingen extern doel.....	54
7.3.3.	Aanbevelingen toekomstig onderzoek	54

Bronnenlijst

Bijlagen

Hoofdstuk 1

Inleiding

In het eerste hoofdstuk wordt het onderzoek omschreven. Allereerst wordt in de aanleiding naar het probleem gekeken. Vervolgens is een doelstelling opgesteld en aan de hand van de doelstelling is de probleemstelling geformuleerd. Om antwoord te geven op de probleemstelling zijn meerdere deelvragen opgesteld. Daarna wordt de manier van onderzoek uitgelegd en is een onderzoeksmodel opgesteld. Om de kwaliteit van het onderzoek te omschrijven is de betrouwbaarheid en validiteit geformuleerd. Ten slotte worden, met behulp van de leeswijzer, de hoofdstukken uitgelegd.

1.1. Probleemomschrijving

Middels de probleemomschrijving wordt, via de aanleiding, allereerst vanuit een globaal probleem naar een specifiek probleem toe gewerkt. Vervolgens wordt met het specifieke probleem een doelstelling en probleemstelling opgesteld. Om de probleemstelling te beantwoorden zijn een vijftal deelvragen opgesteld. Vanuit de aanleiding worden twee doelstellingen geformuleerd die de kern van het onderzoek vormen. Allereerst is de externe doelstelling opgesteld vanuit de opdrachtgever. Voor het onderzoek wordt gebruik gemaakt van een interne doelstelling. De doelstellingen worden gebruikt om de probleemstelling van het onderzoek op te stellen. Vervolgens worden, met behulp van de probleemstelling, de deelvragen opgesteld. De deelvragen zijn opgedeeld aan de hand van de TPA-structuur; Theorie, Praktijk en Analyse.

1.1.1. Aanleiding

Afgelopen jaren heeft ook de crisis zijn weerslag gehad op de verschillende deelmarkten van de Nederlandse vastgoedmarkt. Hoewel Nederland wel officieel uit de crisis is en 2015 in bijna alle provincies een groei waar te nemen was van twee procent (CBS, 2016), zijn de gevolgen overal in het land te zien. Zo is de leegstand van kantoren en bedrijfsruimte elk jaar toegenomen. Op de woningmarkt zijn landelijk de huizenprijzen gedaald. Bij winkelvastgoed zijn het aantal faillissementen van winkels toegenomen eveneens een toename van de leegstand (PBL, 2015).

Op de winkelmarkt waren in 2008 112.000 winkels en dit is met 22.000 gedaald naar 90.000 winkels in 2014 (Q&A Research, 2014). Het leegstandspercentage is meer dan negen procent van het totale vloeroppervlak. De daling is mede een gevolg van aan het gedaalde consumentenvertrouwen en de vermindering van de koopkrachtontwikkeling tussen 2010 en 2013 (CBS, 2014). De leegstand is met name hoger in dorpen en aan de rand van Nederland. Wanneer de leegstand van structurele aard wordt, wordt het een maatschappelijk probleem (PBL, 2015).

De leegstand in dorpen is de afgelopen jaren een groot structureel probleem. Door meerdere faillissementen in een winkelstraat trekt de winkelstraat minder passanten, waardoor de omliggende winkels ook in gevaar. Veel van de winkelstraten, met name in dorpen, hebben een toename in faillissementen. Een hogere leegstand zorgt, naast minder passanten, ook voor een groei in criminaliteit en hangjongeren die het slechte beeld verheugen. De vraag naar winkelvastgoed is afgelopen terwijl het aanbod bleef stijgen, waardoor de kloof tussen vraag en aanbod groter is geworden (PBL, 2015). Bovendien is afgelopen jaren het winkellandschap sterk verandert door de filialisering en het veranderende consumentengedrag.

De voornaamste verandering van het winkellandschap is echter te danken aan de digitalisering van de markt. Dit blijkt door een groei in het aantal online aankopen en webshops afgelopen jaren (Dynamis, 2015). De omzet van online detailhandel steeg gemiddeld met tien procent per jaar, afhankelijk van de branche. Sommige fysieke winkels zijn zwaarder getroffen in vergelijking met andere. Onder andere elektronica winkels hebben het moeten afweten. Elektronica winkels hebben de omzet zien dalen met 28 procent. Verwacht wordt dat in de toekomst de digitalisering een groter onderdeel uit gaat maken van de winkelmarkt. Digitalisering schept nieuwe kansen, maar brengt ook keerzijdes met zich mee (Platform31, 2014).

Winkeliers bleven afgelopen jaren ongeveer dezelfde huurprijs betalen, terwijl de huurprijs door de ontwikkelingen moeilijker te realiseren was. Hoewel de economie weer aantrekt zijn de problemen structureel geworden. Met name de B en C-locaties en winkелеigenaren in dorpen hebben geleden onder de crisis (Locatus, 2011). Winkeliers in dorpen pleiten voor actualisering van de huurprijs (Raatgever, 2014).

De huidige huren bij de verhuur van winkelvastgoed zijn volgens velen niet actueel. In andere landen, zoals bijvoorbeeld de Verenigde Staten en Engeland wordt een omzethuur gebruikt voor winkelvastgoed. Omzethuur is het betalen van een huurprijs aan de hand van een vooraf bepaald huurpercentage van de omzet. Hier in Nederland wordt echter nog een vaste huurprijs gebruikt (Boekel, 2013). De huurprijzen vormen tegenwoordig een relatief hoge kostenpost, waardoor geen gezonde bedrijfsvoering meer kan worden gevoerd. Veel partijen vinden daarom dat de huurprijzen moeten worden aangepast en zich beter moeten verhouden met de marktsituatie (ING Bank, 2014).

Best Living is een plaatselijk makelaarskantoor in Brummen, Dieren en Eerbeek. Best Living doet naast de woningmakelaardij ook aan winkelvastgoed. Als voorbeeld kan het winkelvastgoed in Brummen worden genomen, waar in één jaar tijd meerdere objecten een aantal maal van winkeliers zijn veranderd. Momenteel heeft zich een tattooshop gevestigd in één van de objecten. Men kan zich afvragen op welke manier een tattooshop bijdraagt de kwaliteit van de winkelstraat. Huurders hebben gevraagd voor een herziening van de huurprijs. Best Living is geïnformeerd over het gebruik van een omzethuur en de verschillende soorten die mogelijk zijn. Best Living zou graag meer inzicht hebben in de toepasbaarheid van omzethuur en de verschillende soorten omzethuren bij winkelvastgoed. Momenteel heeft Best Living geen overzicht voor het toepassen van een bepaald soort omzethuur bij branches in winkelvastgoed in dorpen. Daarom is gevraagd om een overzicht aan te leveren welk soort omzethuur het beste past bij verschillende branches winkelvastgoed goed in dorpen (Beltman, 2015).

1.1.2. Doelstelling, probleemstelling en deelvragen

- Doelstelling

De externe doelstelling luidt als volgt:

'Het gebruiken van een tool bij de onderhandelingen over de huur tussen huurders en verhuurders van winkelvastgoed in dorpen'.

De interne doelstelling luidt als volgt:

'Het opstellen van een overzicht waarmee bepaald kan worden welke soorten omzethuur toepasbaar zijn bij verschillende branches binnen winkelvastgoed in dorpen'.

- Probleemstelling

De probleemstelling luidt als volgt:

'Op welke wijze kan een overzicht opgesteld worden dat bepaalt welke soorten omzethuur toepasbaar zijn bij de verschillende branches binnen winkelvastgoed in dorpen?'

- Deelvragen

De theorievragen luiden als volgt:

- 1. Wat wordt verstaan onder winkelvastgoed?*
- 2. Wat wordt verstaan onder omzethuur?*
- 3. Welke criteria kunnen worden opgesteld naar de voorkeur voor soorten omzethuur bij zowel de huurders als de verhuurders?*

De theorievragen vormen de basis voor de praktijkvraag. De praktijkvraag luidt als volgt:

- 4. Welke soorten omzethuur zijn toepasbaar bij de verschillende branches binnen winkelvastgoed in Eerbeek?*

Tenslotte moeten de theorie- en praktijkvragen naast elkaar worden gelegd en geanalyseerd worden waarna uit de analyse een conclusie kan worden getrokken. De analysevraag luidt:

-
5. *Hoe zijn het winkelvastgoed, de omzethuur en de criteria in de theorie en praktijk aan elkaar gerelateerd?*

1.2. Onderzoeksopzet

In deze paragraaf wordt de manier van onderzoek uitgelegd. In de methode van onderzoek wordt vermeld hoe onderzoek gedaan is. Verder welke bronnen zijn gebruikt. De methode van onderzoek is uitgewerkt voor het onderzoek in het algemeen en voor de deelvragen individueel. De daadwerkelijke structuur en onderdelen zijn gedurende het onderzoek verandert en toegespitst om een betere afbakening te krijgen. Vervolgens schetst het onderzoeksmodel de deelvragen in een versimpelde weergave en geeft duidelijk de onderlinge verbanden weer tussen de verschillende deelvragen. Ten slotte wordt een toelichting gegeven op het onderzoeksmodel. Ten slotte wordt in kwaliteit van onderzoek vermeld hoe gedurende het onderzoek de kwaliteit van het onderzoek gewaarborgd is. De kwaliteit van het onderzoek is opgedeeld in de validiteit en bruikbaarheid.

1.2.1. Methode van onderzoek

- Algemeen

Bij de start van het onderzoek is kennis en inzicht verkregen over het onderwerp. Het verkrijgen van kennis en inzicht is gedaan in drie verschillende stappen. Allereerst is een brainstormsessie gehouden, waarmee een eerste beeld is geschetst. Met de brainstormsessie is een woordweb gemaakt van zowel winkelvastgoed als omzethuur. Vanuit het woordweb is vervolgens een idee gevormd over de inhoud en structuur van het verslag en de hoofdstukken.

Verder is eerder onderzoek gedaan naar omzethuren en deze onderzoeken en scripties zijn gebruikt om te kijken in hoeverre deze toepasbaar zijn op het onderzoek. Met deze onderzoeken is het eerder gemaakte woordweb nog verder uitgewerkt. Door de combinatie van zowel het woordweb als de onderzoeken en scripties is een duidelijk beeld gevormd omtrent de structuur van de hoofdstukken.

Ten slotte is het woordweb verder ingedeeld. Sommige kernwoorden zijn relevanter dan andere en naar gelang daarvan is de verdeling verder toegespitst. Uiteindelijk is voor zowel winkelvastgoed als omzethuur elk een individuele lijst uitgewerkt. Aan de hand van deze lijsten is de voorlopige hoofdstukindeling gemaakt.

Aan de hand van de opgestelde lijst is vervolgens nauwkeurig naar bronnen gezocht. De trefwoorden in het woordweb zijn gebruikt om meer legitieme bronnen te vinden. Getracht is gedurende het onderzoek via deze bronnen en websites te zoeken en minder gebruik te maken van de zoekmachine van Google.

Gemeld moet worden dat het woordweb slechts is gebruikt om een eerste kennis te vergaren over het onderwerp en een globaal idee te krijgen over de hoofdstukindeling en de structuur. Het is geschetst en is na het bepalen van de hoofdstukken en de indeling niet verder gebruikt. Het woordweb is derhalve niet te vinden in de bijlage

Nadat voldoende informatie is verzameld is de informatie gesorteerd, waarna de keuze is gemaakt omtrent bruikbare stukken voor het onderzoek. Een grote hoeveelheid was van onvoldoende kwaliteit en veel verschillende stukken hadden overlappende informatie. Hieruit zijn de meest bruikbare bronnen gekozen. Tenslotte werden de bronnen doorgelezen en is de relevante informatie gebruikt.

Vervolgens zijn de hoofdstukindeling en bronnen samen gebracht. Hierbij is de relevante informatie uit de bronnen gehaald. Met behulp hiervan is vervolgens alles in een lopend verhaal onder de hoofdstukken en paragrafen gezet, wat heeft gediend als basis voor het onderzoek en deze is gedurende het onderzoek aangepast zodat het bruikbaar is voor de kern van het verslag. Waarna de voornaamste informatie op papier stond kon antwoord worden gegeven op de deelvragen. Door meerdere malen af te stemmen met de begeleider werd de structuur en hoofdstukindeling voldoende duidelijk. Door middel van de feedback zijn de opmerkingen doorgevoerd om een aansluitende indeling te creëren.

- Deelvragen

De eerste deelvraag 'Wat wordt verstaan onder winkelvastgoed?' is een theorievraag. Hierin is de term 'winkelvastgoed' nader uitgewerkt. Verder zijn de trends en ontwikkelingen, die van belang zijn om de markt van winkelvastgoed, in kaart gebracht. Winkelvastgoed staat gelijk aan het object en het winkelgebied. In het onderzoek wordt het winkelvastgoed en de winkelgebieden specifiek toegespitst op dorpen. Vanuit winkelvastgoed is richting de detailhandel gewerkt. De toespitsing naar detailhandel is gedaan om de verschillende branches binnen de detailhandel verder uit te werken. De branchering staat gelijk aan de gebruikers/huurder van het winkelvastgoed. Het object (winkelvastgoed) wordt als huisvesting gebruikt voor een detailhandelbranche (huurder).

Bij de eerste deelvraag is met name literatuur- en secundair onderzoek gedaan. Literatuur- en secundair onderzoek hebben betrekking tot bestaande bronnen welke niet specifiek gericht zijn op het onderzoek (Verhoeven, 2014). Bij het uitwerken van de theorie van winkelvastgoed is gebruik gemaakt van het boek 'Onroerend goed als belegging' van Van Gool om de definitie van winkelvastgoed duidelijk te krijgen en op welke manier de huurprijs en waarde van winkelvastgoed bepaald wordt. Verder is 'Handboek vastgoedmanagement' van Vermeulen gebruikt om inhoudelijke kennis te vergaren over de winkelmart. Daarnaast is het document 'Winkelgebied van de toekomst' van Platform31 gebruikt om te kijken naar de belangrijkste trends en ontwikkelingen. Aan de hand van Platform31 wordt een verdeling gemaakt aan de hand van winkelgebieden. Daarnaast wordt de detailhandel in kaart gebracht, dit houden de relevante trends en ontwikkelingen in, maar met name de branchering van de detailhandel. Met Statline CBS is per branche gekeken naar het percentage van de omzet dat aan huisvestingslasten wordt besteed. Het percentage is van belang in hoofdstuk drie bij het bepalen van de omzethuur. Statline CBS geeft de omzet en de huisvestingslasten waarna het percentage handmatig is berekend. Uiteindelijk zal een overzicht komen met een verdeling aan de hand van winkelgebieden en branches. Oplopend naar de praktijk zullen keuzes worden gemaakt om de verdeling van winkelgebieden en branches verder toe te spitsen.

De tweede deelvraag 'Wat wordt verstaan onder omzethuur?' is tevens een theorievraag. Allereerst is de huidige situatie, van een vaste huurprijs, omschreven en duidelijk gemaakt aan de hand van een voorbeeld. Daarna wordt overgegaan op de omzethuur. Hierbij worden de voor- en nadelen benoemd van omzethuur. De voor- en nadelen worden categoriseerd in aspecten. De aspecten worden in hoofdstuk vier meetbaar gemaakt aan de hand van criteria. De criteria zijn de voor- en nadelen die huurders en verhuurders hebben bij een omzethuur. Omzethuur heeft drie verschillende soorten en deze zijn elk besproken en duidelijk gemaakt aan de hand van voorbeelden.

Bij de tweede deelvraag is tevens gebruik gemaakt van literatuur- en secundair onderzoek. Eerst wordt de vaste huurprijs omschreven en dit wordt gedaan aan de hand van 'Handboek Vastgoedmanagement' van Vermeulen en Wieman. Aan de hand van een grafiek wordt de vaste huurprijs duidelijk gemaakt. Vervolgens is de theorie rondom omzethuur in kaart gebracht. De bron 'Omzethuur en de waarde van winkelcentra' van Buvelôt is een belangrijke bron binnen het onderzoek. De verschillende soorten omzethuur worden hier beschreven, tevens ook de voor- en nadelen van omzethuur voor zowel de huurder als de verhuurder. Daarnaast worden de formules beschreven die nodig zijn om de omzethuur te berekenen.

In de derde deelvraag 'Welke criteria kunnen worden opgesteld naar de voorkeur voor soorten omzethuur bij zowel de huurders als de verhuurders?' wordt de theorie gebruikt om de criteria op te stellen. De criteria zijn opgesteld aan de hand van de voor- en nadelen in hoofdstuk drie en zijn gecategoriseerd in vijf aspecten. Aan de hand van de criteria kunnen de betrokken partijen in de praktijk aangeven hoe de criteria scoren naar gelang van voorkeur. De huurder en verhuurder oordelen de criteria op een schaal van één tot vijf. Vervolgens is duidelijk geworden, aan de hand van de ingevulde criteria, welk type winkelvastgoed gekoppeld is aan welk soort huur, vaste huur of omzethuur.

De vierde deelvraag: 'Welke soorten omzethuur zijn toepasbaar bij de verschillende branches binnen winkelvastgoed in Eerbeek?' is een praktijkvraag en gaat over het toedelen van soorten omzethuur aan branches binnen winkelvastgoed. De toedeling is gedaan aan de hand van de criteria die zijn opgesteld bij

de derde deelvraag. Aan de hand van de deelvragen zijn interviews gehouden onder de huurders en verhuurders van winkelvegoed in Eerbeek. Vervolgens is, door middel van verdere bevraging, dieper op de beweegredenen ingegaan. Hierdoor heeft het onderzoek een kwalitatieve benadering; op welke manier denken huurders en verhuurders bij het maken van keuzes en welke afweging wordt gemaakt.

In de vijfde deelvraag: ‘Hoe zijn het winkelvastgoed, de omzethuur en de criteria in de theorie en praktijk aan elkaar gerelateerd?’ zijn de resultaten uit de theorie en de praktijk geanalyseerd. Uit de analyse is gebleken of toepassen van de theorie in de praktijk haalbaar is en tegen welke problemen mogelijk aangelopen kunnen worden.

1.2.2. Onderzoeksmodel

Figuur 1.1. onderzoeksmodel (Naar eigen bewerking, 2016)

Allereerst is in de inleiding het probleem binnen het onderzoek nader toegelicht. Vanuit de inleiding is de theorie uitgewerkt. De theorie betreft gedurende het onderzoek drie verschillende aspecten. Namelijk de theorie omtrent winkelvastgoed (in dorpen) in hoofdstuk twee en de theorie omtrent omzethuur in hoofdstuk drie. Aan de hand van de theorie uit de voorgaande hoofdstukken kunnen in hoofdstuk vier criteria worden opgesteld. Vervolgens is aan de hand van de criteria de praktijk onderzocht in hoofdstuk vijf. Aan de hand van de criteria zijn de huurders en verhuurders van winkelvastgoed ondervraagd. Vervolgens wordt in hoofdstuk zes theorie en praktijk geanalyseerd en zijn keuzes gemaakt met betrekking tot het overzicht. Ten slotte wordt in het laatste hoofdstuk het onderzoek afgerond met de conclusies, evaluatie en aanbevelingen.

1.2.3. Kwaliteit van Onderzoek

Om de betrouwbaarheid van een onderzoek te verhogen is het nodig toevallige fouten te vermijden. Bij betrouwbaarheid is het de eis dat het onderzoek op een ander tijdstip, met een andere onderzoeker, andere proefpersoon en andere omstandigheden hetzelfde resultaat geeft (Verhoeven, 2014).

Allereerst is met alle informatie in alle zorgvuldigheid omgegaan. Het verhogen van de betrouwbaarheid is met name gedaan doormiddel van 'rapportage en verantwoording'. Namelijk door het bijhouden van een bronnenlijst kunnen eenvoudig de resultaten terug worden gezocht. Naast het feit dat alle theorie onderbouwd is vanuit de literatuur (Verhoeven, 2014).

Bij de interviews is van belang dat deze inhoudelijk voldoende zijn, dit is gedaan door een volledige rapportage van de interviews. Zo is voorafgaand aan de interviews een pilot interview gemaakt. Zo werd vooraf de structuur van een interview duidelijk en welke fouten konden optreden. De interviews zijn, met toestemming, opgenomen zodat ze volledig konden worden uitgetypt. Door het volledig uittypen van de interviews aan de hand van de opnames is het documenteren transparant. Duidelijk is op welke manier de interviews gedaan zijn, op welke wijze de vragen gesteld zijn en hoe geantwoord is. Ook zijn meerdere methodes gebruikt om de voorkeur naar omzethuur te bepalen. De totaalscore van de criteria geven uiteindelijk een voorkeur naar omzethuur weer. Echter kon bij de beantwoording door de huurder of verhuurder een andere voorkeur blijken aan de hand van meest geantwoordde soort huur. Door de twee verschillende bevindingen te analyseren is een overwogen conclusie getrokken.

De validiteit is in het onderzoek opgedeeld in drie verschillende soorten. Allereerst is er de interne validiteit. De interne validiteit omvat het trekken van de juiste conclusies, conclusies die kritiek kunnen overleven (Verhoeven, 2014).

Om de interne validiteit te houden is getracht bij voorbaat rekening te houden met eventueel kritiek. De interviews waren hier een geschikte indicatie voor. Sommige huurders en verhuurders hadden een aantal kritiepunten op de criteria die zijn opgesteld. Door in de conclusie de criteria hierop aan te passen en de kwalitatieve bevindingen te vermelden is getracht zoveel mogelijk de interne validiteit te verhogen. Ten slotte is rekening gehouden met het testeffect. Het testeffect houdt in dat men anders reageert omdat men weet dat aan onderzoek mee wordt gedaan (Verhoeven, 2014). In het begin waren de bedenkingen dat, voornamelijk huurders, zouden denken dat het interview invloed ging hebben op hun huidige huurcontract. Hoewel het onderzoek geen direct effect heeft op de ondervraagde of het huurcontract, is expliciet verteld dat het onderzoek onafhankelijk werd gedaan. Het tonen van onafhankelijkheid werd gedaan door het afgeven van een visitekaartje van Saxion.

Naast interne validiteit is tijdens het onderzoek ook gekeken naar externe validiteit. De externe validiteit heeft te maken met de omvang van de populatie van het onderzoek (Verhoeven, 2014). Voor het onderzoek is de externe validiteit minder van belang. Voorafgaand is gekozen om de nadruk te leggen op de kwalitatieve aard van het onderzoek, de beweegredenen van de huurder en verhuurder. De nadruk op de kwalitatieve aard is met name gedaan door het houden van interviews. Interviews, in tegenstelling tot enquêtes, hebben een kleinere onderzoekspopulatie. De reden hiervan is dat een interview meer tijd in beslag neemt en minder interviews kunnen worden afgenomen. Om deze reden is niet gericht op het

maximaliseren van de onderzoeksgroep. Met name door de kwalitatieve aard wordt met behulp van het onderzoek getracht een bijdrage te leveren aan het vraagstuk.

Ten slotte geldt tijdens het onderzoek de begripsvaliditeit, of constructvaliditeit. Begripsvaliditeit betekent dat men meet wat men ook daadwerkelijk wil meten en het daadwerkelijk antwoord geeft op de gestelde vraag (Verhoeven, 2014). De meest relevante begrippen uit het onderzoek zijn vastgelegd in een begrippenlijst, de begrippenlijst is te vinden in de bijlage. Gedurende het hele onderzoek, oplopend naar de interviews, is hetzelfde begrip en omschrijving gebruikt bij de criteria. Hierdoor zijn de interviews niet verschillend beantwoord omdat de gedachtegang ineens verandert gedurende de interviews. Een mogelijk probleem bij de interviews is de mate van subjectiviteit. Deze kunnen per persoon anders worden begrepen. De subjectiviteit is verholpen door een duidelijke uitleg te geven hoe de criteria in elkaar zit en welke afwegingen gemaakt kunnen worden. Bij de beantwoording van de vragen is niet alleen gevraagd naar de beoordeling van de criteria maar ook de beredenering van de geïnterviewde. Na het houden van alle interviews zijn de conclusies getrokken. Hierbij zijn alle deelvragen en conclusies naast elkaar gelegd en gekeken in hoeverre de vraag beantwoord werd. Wanneer de beantwoording van de vraag onvoldoende was werd, aan de hand van de beredenering, het antwoord bijgestuurd.

Naast de betrouwbaarheid en validiteit wordt ook gekeken naar de daadwerkelijke bruikbaarheid van het onderzoek. Gekeken naar de bruikbaarheid kunnen vragen worden gesteld in welke mate het onderzoek daadwerkelijk bruikbaar is, voor zowel de opdrachtgever als toekomstig onderzoek. Wel kan het onderzoek dienen als een stap in een proces om meer onderzoek te doen naar omzethuur. Het onderzoek kan mogelijk de kans bieden voor discussie omtrent het onderwerp.

1.3. Leeswijzer

In deze paragraaf worden de zes hoofdstukken uitgelegd. Allereerst worden de deelvragen nogmaals benoemd waarna uitgelegd gaat worden hoe de hoofdstukken zijn opgedeeld en welke zaken behandeld zullen worden. Elk hoofdstuk is opgedeeld aan de hand van een inleiding, kern en conclusie.

Het tweede hoofdstuk omvat de theorie van winkelvastgoed. Allereerst wordt de definitie van winkelvastgoed beschreven. Onderdeel hiervan zijn ook de huidige trends en ontwikkelingen die van belang zijn rondom winkelvastgoed. Verder worden, op een objectieve wijze, verschillende soorten winkelgebieden in kaart gebracht. Bij winkelvastgoed draait het om het object en het winkelgebied. Vervolgens wordt de detailhandel beschreven. De gebruikers van winkelvastgoed zijn de branches binnen de detailhandel. Bij de detailhandel draait het om de invulling van winkelvastgoed door een detailhandelbranche, de huurder. De branchering en winkelgebieden worden gebruikt om een overzicht te maken.

Het derde hoofdstuk omvat de theorie van omzethuur. Omdat het belangrijk is ook de huidige situatie in acht te nemen wordt eerst onderzoek gedaan naar de huidige huurmethode. De huidige vaste huurprijs wordt in kaart gebracht om de vaste huurprijs uiteindelijk te vergelijken met een omzethuur. Vervolgens wordt omzethuur beschreven, voornamelijk de voor- en nadelen bij omzethuur zijn van belang. De voor- en nadelen zullen uiteindelijk de aspecten en criteria vormen in het vierde hoofdstuk. Ten slotte worden de verschillende soorten huur uitgelegd, duidelijk gemaakt aan de hand van grafieken en met elkaar vergeleken.

In het vierde hoofdstuk worden aan de hand van de theorie van omzethuur meerdere aspecten opgesteld die omzethuur beschrijven. De aspecten worden meetbaar gemaakt aan de hand van criteria, voor zowel de huurder als de verhuurder. De criteria zijn te beoordelen van één tot vijf. Bij de criteria staat vaak een criterium tegenover een ander criterium waarbij de huurder en verhuurder een afweging moet maken. Uiteindelijk wordt helder welke omzethuur de voorkeur heeft bij verschillende branches binnen winkelvastgoed.

Het vijfde hoofdstuk is het praktijkdeel. Allereerst wordt het onderzoeksgebied in het dorp Eerbeek in kaart gebracht. Met name hoeveel winkels er zijn en hoe de branchering is verdeeld. Hieruit wordt duidelijk op

welke manier en in welk soort winkelgebieden Eerbeek is opgebouwd. Aan de hand van de verdeling en de kaart is een keuze gemaakt op welk winkelgebieden en branches de keuze valt. Contact is opgenomen met zowel de verhuurders als de huurders. Aan de hand van de respons is een aanpassing gedaan in de onderzoeksgroep. Nadat de interviews zijn gehouden wordt de data verwerkt. Aan de hand van de dataverwerking zijn de eerste conclusies getrokken over de omzethuur. Vervolgens zijn de kwalitatieve bevindingen uit de interviews vernoemd.

In het zesde hoofdstuk worden de theorie en praktijk met elkaar geanalyseerd. Hierbij worden eerst de relevante bevindingen van de theorie benoemd. Vervolgens wordt kort terug geblikt op de relevante bevindingen vanuit de praktijk in het vorige hoofdstuk. Ten slotte worden bij de analyse de twee tegen elkaar gehouden om te zien welke zaken opvallen.

In het zevende hoofdstuk worden tenslotte de conclusies van alle hoofdstukken nogmaals genoemd waarna antwoord wordt gegeven op de probleemstelling. Verder wordt het onderzoek geëvalueerd en ter discussie gesteld. Tenslotte worden aanbevelingen gedaan voor de opdrachtgever en toekomstig onderzoek.

In de bijlage is alle extra informatie verwerkt. Per onderdeel wordt verwezen naar de bijlage wanneer extra informatie van toepassing is. Ook is in de bijlage een begrippenlijst verwerkt. Gedurende het onderzoek worden deze begrippen en de betreffende betekenissen gebruikt.

Hoofdstuk 2

Winkelvastgoed

2.1. Inleiding

De markt van winkelvastgoed is in alle aspecten aan het veranderen. Op het nieuws hoort men van het stijgende aantal faillissementen, met als meest bekende voorbeeld; de V&D. Het straatbeeld in dorpen verandert door toenemende leegstand. In het vorige hoofdstuk is voornamelijk het probleem naar voren gekomen waarop het onderzoek is gestoeld. In dit hoofdstuk wordt winkelvastgoed scherper in kaart gebracht. Allereerst wordt de definitie van winkelvastgoed omschreven. Vervolgens worden de trends en ontwikkelingen die van belang zijn omschreven. Voor de winkelvastgoed is uiteindelijk een verdeling van verschillende winkelgebieden gemaakt. De winkelgebieden zijn de relevante winkelgebieden voor een dorp. Vervolgens zal binnen het winkelvastgoed de detailhandel in kaart worden gebracht, voornamelijk de branchering van de detailhandel. Antwoord zal worden gegeven op de eerste deelvraag: 'Wat wordt verstaan onder winkelvastgoed?' Hieruit komt uiteindelijk het overzicht van winkelgebieden en branchering die relevant zijn voor dorpen. In hoofdstuk vier wordt het overzicht toegespitst op de praktijksituatie, waarna de interviews worden gehouden.

2.2. Winkelvastgoed

In deze paragraaf wordt de definitie van winkelvastgoed omschreven en de trends en ontwikkelingen uitgeschreven die momenteel van belang zijn. Uiteindelijk wordt gekeken naar de verschillende winkelgebieden binnen de winkelvastgoedmarkt, toegespitst op een dorp. De verdeling naar winkelgebieden wordt gezamenlijk met de branchering van de detailhandel in één overzicht gezet.

“De markt voor winkelruimte kan worden gedefinieerd als het gedeelte van de markt voor commercieel onroerend goed dat gebruikt wordt als huisvesting door detailhandelsbedrijven” (Gool, Jager, Theebe, & Weisz, 2013). Winkelvastgoed is dus het object dat gebruikt wordt als huisvesting door een detailhandelsbedrijf. Waar het beheer van winkelvastgoed vroeger voornamelijk bestond uit het verhuren van winkelruimte wanneer deze leeg stond. Tegenwoordig moet de nadruk meer worden gelegd op de gemeenschappelijke belangen van huurder en verhuurder, namelijk het verbeteren van het winkelgebied. De invulling van winkelvastgoed hoort niet puur af te hangen van de eerste huurder die de huurprijs betaalt, maar voornamelijk of de huurder ook een bijdrage levert binnen het winkelgebied (Vermeulen & Wieman, 2014).

2.2.1. Trends en ontwikkelingen

De winkelvastgoedmarkt heeft afgelopen jaren een achteruitgang in volume laten zien. De achteruitgang is met name te zien bij de B- en C-locaties en in dorpen. Daarentegen hebben de A1-locaties in steden nauwelijks geleden onder de crisis. (DTZ, 2014). Het aanbod van winkelvastgoed bedroeg in 2014 ongeveer 3,5 miljoen vierkante meter (m²) en bleef in 2015 enigszins gelijk. Gemiddeld is een winkelobject in Nederland 170 m² verhuurbaar vloeroppervlakte (VVO) (NVM, 2015). Daarentegen daalde de opname naar ongeveer 250.000 m² in 2015, de opname is bijna de helft ten opzichte van 2014. Verwacht wordt dat de komende jaren de trend vergelijkbaar blijft en stabiliseert.

De Nederlandse winkelmarkt is kwalitatief veranderd, onder andere door de veranderingen in de manier waarop consumenten winkelen. Bepaalde winkelketens konden niet meer aan de betalingsverplichtingen voldoen en zijn failliet gegaan of staan op de rand van faillissement, waaronder Scapino, DA, Free Record Shop en V&D. De leegstand is sinds de crisis toegenomen, van vijf procent in 2008 tot ruim acht procent in 2015 (Syntus Achmea Real Estate & Finance, 2015). Wanneer gekeken wordt naar de aard van de leegstand is de langdurige leegstand (tussen één en drie jaar) en de structurele leegstand (langer dan drie jaar) toegenomen. Sinds 2008 zijn deze bij elkaar gerekend ruim verdubbeld. Dorpen hebben het meest geleden en de verwachting is dat, voor sommige dorpen in Nederland, de situatie niet verbetert. De frictieleegstand (korter dan één jaar) is ook verdubbeld sinds de crisis, echter vormt frictieleegstand een

minder groot probleem. Frictieleegstand is nodig voor een juiste werking van de markt (Compendium voor de leefomgeving, 2015).

Winkelketens die onvoldoende mee zijn gegaan met de trends hebben een daling in omzet gezien. Één van de belangrijkste merkbare trends is de digitalisering van het consumentengedrag en de samenleving in het geheel, onder andere door de opkomst van het internet. Webshops, als Bol.com en Coolblue, zijn afgelopen jaren gegroeid, maar ook het aantal webshops groeit elk jaar (Dynamis, 2015). Hoewel verschuiving van offline naar online te zien is, moet worden opgemerkt dat deze relatief klein is ten opzichte van de totale detailhandel. Zes procent van de totale detailhandel omzet wordt opgemaakt door de online omzet. Verwacht wordt dat de online omzet in 2020 zal stijgen naar twaalf procent. De groei in de online detailhandel kan echter wel van toegevoegde waarde zijn bij de bedrijfsvoering. Ondanks dat het omzetpercentage online gering is in vergelijking met de omzet van de offline winkels zou het onverstandig zijn voor winkeliers om deze online ontwikkelingen te negeren. Sommige branches hebben afgelopen jaren een flinke daling gezien van de omzet. Winkels met bouw- en woonartikelen hebben een daling gehad van 31%, elektronicawinkels een daling van 28% en winkels met huishoudartikelen een daling van 27% (Platform31, 2014).

Momenteel zien consumenten winkelen in winkelgebieden voornamelijk als een manier om te ontspannen. Consumenten gaan vaak een dag uit om te winkelen in combinatie met eten en drinken in een horecagelegenheid (Platform31, 2014). Verwacht wordt dat de offline detailhandel, ook wel de fysieke winkels genoemd, niet zullen verdwijnen door opkomst van online detailhandel, genaamd webshops, maar beide soorten zullen elkaar aanvullen. Steeds meer webshops openen bijvoorbeeld een fysieke winkel in een winkelgebied (Dynamis, 2015). Het internet zal grotendeels gaan fungeren voor het verkrijgen van de informatie om een bepaalde aankoop te doen. Op deze manier worden offline en online met elkaar verbonden. De scheidingslijn tussen de fysieke winkels en de webshops zullen in de toekomst dichter naar elkaar toe komen (Platform31, 2014). Gedurende het onderzoek zal slechts gekeken worden naar de individuele fysieke winkels in een winkelgebied van een dorp.

De verschillende partijen binnen de markt hebben elk eigen belangen bij winkelvastgoed. Echter hebben alle partijen een groot maatschappelijk belang bij de aantrekkingskracht van een winkelgebied. Wanneer een winkelgebied aantrekkelijk is, is het voor de winkeliers eenvoudiger meer consumenten te trekken en de omzet te verhogen. De verhuurder behoudt zekerheid van huurinkomen en continuïteit van de exploitatie. Is het tegenovergestelde gaande dan blijven consumenten sneller weg, wat zorgt voor minder omzet. In sommige gevallen kunnen de winkeliers de huur niet meer betalen en zal faillissement worden aangevraagd. Voor de verhuurder betekent het verliezen van de huurder onzekerheid van huurinkomen en leegstand van het object. Wanneer de leegstand in een winkelgebied verder toeneemt verslechtert de situatie verder. Een verslechterde situatie zorgt onder andere voor een waardedaling van het vastgoed. Van belang is alle partijen, zowel winkeliers, verhuurders, gemeentes en makelaars samen te laten werken met als doel het winkelgebied te verbeteren. Een goede samenwerking is namelijk van positieve waarde voor alle partijen (Platform31, 2014).

De winkelmarkt in dorpen is drastisch aan het veranderen in vergelijking met steden. De behaalde omzet van winkelvastgoed in dorpen is afgelopen jaren stevig gedaald. Op de mindere locaties hebben partijen al huurconcessies moeten doen om de situatie te veranderen. Verwacht wordt dat de winkelgebieden in dorpen compacter zullen worden (Platform31, 2014). Met name omdat consumenten een groot aantal aankopen liever op het internet doet of naar de stad gaat, omdat dorpen een beperkter aanbod hebben ter vergelijking met steden. Wel blijkt de burger de dagelijkse voorzieningen het liefst in de buurt te willen hebben (Financieel Dagblad, 2015).

2.2.2. Winkelgebieden

Bij winkelvastgoed worden locaties normaliter opgedeeld volgens de ABC-methode. Deze methode is een drietal beschrijvingen, elk met weer een eigen onderverdeling. Bij ABC-locaties wordt gerekend aan de hand van passantenaantallen (Vermeulen & Wieman, 2014). Bij de ABC-locaties wordt niet gebruik gemaakt van een algemene wijze over het land en verschilt van stad tot dorp. Zo is de kalverstraat in

Amsterdam een A1 locatie, maar kan de kernstraat van een dorp ook een A1 locatie zijn (Platform31, 2014). Het vergelijken van locaties is met deze methode subjectief en praktisch onmogelijk. Om deze reden zal daarom gekozen worden voor een objectieve wijze van locatie. De omschrijving en nadere uitleg van de verschillende ABC-locaties is echter wel te vinden in bijlage 1.

In het rapport 'Winkelgebied van de toekomst' door Platform31 staat een andere verdeling van winkelgebieden. Bij de verdeling wordt gekeken naar het aantal winkels in een stad of dorp. Voor het onderzoek zal de toespitsing specifiek worden gemaakt naar de winkelgebieden in dorpen. Het begrip 'dorp' operationaliseren is echter niet mogelijk. De betekenis van dorp wordt namelijk niet in een absolute en objectieve manier omschreven, bijvoorbeeld aan de hand van het aantal inwoners. Hierdoor is het niet mogelijk meetbaar te krijgen wat een dorp exact inhoudt.

Het opdelen van locatie wordt in het onderzoek gedaan naar de verschillende types winkelgebieden. Allereerst zijn de winkelgebieden opgedeeld in centrale en ondersteunende winkelgebieden. Hieronder staan de winkelgebieden die van toepassing zijn binnen een dorp. De volledige lijst van winkelgebieden is te vinden in bijlage 1.

Onder winkelgebieden van toepassing in dorpen wordt de volgende onderscheiding gemaakt in:

Winkelgebieden in dorpen	Omschrijving
1. Kernverzorgende winkelgebieden	
Kernverzorgend winkelgebied (groot)	Voornamelijk het centrum van grote dorpen met 50 tot 100 winkels.
Kernverzorgend winkelgebied (klein)	Voornamelijk het centrum van kleine dorpen met vijf tot 50 winkels.
Kernverzorgend supermarktcentrum	Centrum met drie tot vier winkels waarvan minstens één een supermarkt is van 500 m ² of groter.
- Ondersteunende winkelgebieden	
Wijkcentrum	Centrum met tien tot 25 winkels. Óf winkelgebieden met vijf tot tien winkels en minimaal twee supermarkten
Buurtcentrum	Winkelgebied met vijf tot negen winkels, met of zonder een supermarkt.

Tabel 2.1. Omschrijving relevante winkelgebieden (Platform31, 2014)

De verdeling van winkelgebieden wordt aan de hand van de praktijksituatie in het dorp verder toegesplitst.

2.3. Detailhandel

In deze paragraaf wordt allereerst de definitie van de detailhandel omschreven. Vervolgens de trends en ontwikkelingen die zich momenteel voortdoen. Uiteindelijk wordt de detailhandel verder verdeeld aan de hand van de verschillende branches.

“Tot de detailhandel behoren alle consumentenverzorgende bedrijven die rechtstreeks, al dan niet in eigen bedrijf vervaardigde goederen, verkopen aan particulieren”. De detailhandel is onderverdeeld in verschillende branches. De branchering gaat aan de hand van het soort goederen dat een branche verkoopt, bijvoorbeeld elektronica (Gool, Jager, Theebe, & Weisz, 2013).

Wat betreft de omzet en consumentenvertrouwen in de detailhandel is het beeld inmiddels weer overwegend positief. De totale omzet in de detailhandel (exclusief in auto's en horeca) bedroeg 102,84 miljard. De totale huisvestingslasten van de detailhandel zijn 5,3 miljard euro (CBS, 2013). De verhouding tussen omzet en huisvestingslasten ligt voor de detailhandel gemiddeld op 5,2 procent (Eigen berekening

a.d.h.v. (CBS, 2013)). De gemiddelde omzet is €732.000,- per winkel en €2.658,- per vierkante meter WVO/VVO winkelruimte (Detailhandel.info, 2015). Na jaren van krimp in de detailhandel is deze weer aan het groeien. Zo steeg in juli 2015 de omzet in de detailhandel met 3,2 procent ten opzichte van dezelfde maand in het vorige jaar (CBS, 2015). Verwacht wordt dat de omzet in 2016 gaat groeien met ongeveer twee procent (ING, 2015). Het consumentenvertrouwen is momenteel aan het verbeteren. Vanaf 2008 tot en met februari 2015 was het consumentenvertrouwen continue negatief, met als dieptepunt april 2013. Men ziet het vertrouwen weer toenemen (Statline CBS, 2015). Als men daarentegen kijkt naar de koopbereidheid van de consument is het tegenovergestelde waar te nemen. Hoewel ook de koopbereidheid verbetert, is de koopbereidheid nog steeds negatief (CBS, 2015).

De detailhandel is onderverdeeld in vier categorieën, die in hun beurt weer onderverdeeld zijn in branches. De vier hoofdcategorieën zijn winkels in voedings- en genotmiddelen (food), winkels in non-food, tankstations en detailhandel niet-in-winkel (CBS, 2015). Op de detailhandel niet-in-winkel zal gedurende het onderzoek niet worden ingegaan. Onder deze categorie vallen onder andere webshops, maar ook marktkramen en huis-aan-huis-verkoop. Voor het onderzoek zal slechts gekeken worden naar fysieke winkels.

Wanneer gekeken wordt naar de twee belangrijkste categorieën in de detailhandel 'food' en 'non-food', is te zien dat food sinds 2008 gestaag stijgt en al ruim twaalf procent is gestegen in vergelijking met 2008 (Syntrus Achmea Real Estate & Finance, 2015). De omzet in de food sector is het hoogst vergeleken met non-food, ongeveer 2,39 miljoen euro per winkel en €11.751 per vierkante meter WVO/VVO (Detailhandel.info, 2015). De non-food doet het minder goed, met een daling van ongeveer zeventien procent ten opzichte van 2008 (Syntrus Achmea Real Estate & Finance, 2015). In de non-food sector bedraagt per winkel de omzet €591.000 en €1.980 per vierkante meter WVO/VVO (Detailhandel.info, 2015).

2.3.1. Branchering

De aantrekkelijkheid van een winkelgebied is van groot maatschappelijk belang voor alle partijen. En een gepaste branchemix is hier een onderdeel van. De branchemix is de invulling van een winkelgebied en de verschillende branches binnen deze invulling (Vermeulen & Wieman, 2014). De branchemix betekent daarnaast dat de huurprijzen voor de verschillende branches gelijk gestemd zijn met de omzetmogelijkheid van de desbetreffende branche (Gool, Jager, Theebe, & Weisz, 2013). Naast een juiste branchemix is ook het creëren van een balans tussen winkels en horeca een belangrijk onderdeel bij de aantrekkelijkheid van een winkelgebied. De juiste verdeling tussen branches onderling en tussen winkels en horeca zorgt namelijk voor toegevoegde waarde aan het winkelgebied. Binnen een winkelgebied is horeca belangrijk voor het verbeteren van de aantrekkelijkheid (Platform31, 2014). Consumenten verblijven langer in een winkelgebied wanneer voldoende horecagelegenheden aanwezig zijn. Dit blijkt door een toename aan dagbedrijven: onder andere het aantal koffiezaken, lunchrooms en ijssalons zijn afgelopen jaren toegenomen. Sinds 2013 groeit elk kwartaal de omzet in de horeca, zo was in het derde kwartaal van 2015 de omzetgroei 6,4 procent. De hoogste omzetgroei was bij restaurants, namelijk 6,6 procent (CBS, 2015).

Het opdelen in branches kan onder andere aan de hand van CBS of detailhandel.info. Beiden geven een andere verdeling van detailhandel. Detailhandel.info mist echter cijfers omtrent de horeca. CBS heeft zowel de cijfers van de detailhandel als de horeca. Om de gegevens omtrent de huisvestingslasten en de omzet binnen de branches en de horeca zoveel mogelijk te standaardiseren tot één maatstaf is gekozen de branchering volgens het CBS te doen. Wel zijn de verdeling en de huurquotes aan de hand van detailhandel.info te vinden in bijlage 1.

Naast de branches zal gedurende het onderzoek ook gekeken worden naar horecagelegenheden. De keuze is gemaakt omdat horecagelegenheden vaak een toegevoegde waarde hebben op een winkelgebied voor consumenten. Horecagelegenheden zorgen ervoor dat consumenten langer in een winkelgebied verblijven en het gebied ook als prettiger ervaren (Platform31, 2014).

Ten slotte wordt gekeken naar de eigendomssituatie. Waarna blijkt dat sommige branches alsnog onvoldoende in de huursector vertegenwoordigd zijn, worden deze niet verder mee genomen. Keuzes moeten worden gemaakt in verband met de hoeveelheid interviews die gehouden moeten worden. In onderstaande tabel worden de percentages benoemd hoeveel van de omzet besteed wordt aan de huisvestingslasten. Het percentage omzet dat wordt uitgegeven aan de huur wordt ook wel de 'huurquote' genoemd. De huurquote van de branche wordt gebruikt om uiteindelijk de omzethuurprijs te berekenen. Voor het onderzoek is, aan de hand van het CBS, een verdeling gemaakt in acht branches. De verdeling is als volgt (CBS, 2013):

	Uitwerking	Totale omzet	Huisvestingslasten	%
Supermarkten en warenhuizen	Supermarkten, warenhuizen en soortgelijke winkels met een algemeen assortiment als aanbod.	€36,2 miljard	€1,34 miljard	3,7%
Winkels in voedingsmiddelen	Winkels die gespecialiseerd zijn in voedings- en genotsmiddelen	€5,11 miljard	€203 miljoen	3,98%
Winkels in consumenten-elektronica	Winkels in onder andere elektronica voor consumenten	€3,86 miljard	€151 miljoen	3,92%
Winkels in overige huishoudwaren	Zijn winkels in overige huishoudartikelen, zoals tapijt, gordijnen, doe-het-zelf-artikelen, etc.	€11,7 miljard	€850 miljoen	7,26%
Winkels in recreatieartikelen	Zijn winkels in lectuur, sport-, kampeer- en overige recreatieartikelen	€4,53 miljard	€314 miljoen	6,94%
Winkels in overige artikelen	De detailhandel in alle niet ander genoemde artikelen, zoals kleding, juwelen, parfum, etc.	€26,02 miljard	€2,18 miljard	8,28%
Tankstations	Tankstations, of ook wel benzinestations, is de detailhandel in brandstoffen (waaronder LPG) voor auto's en motorfietsen. Dit samen in combinatie met de detailhandel in smeer- en koelmiddelen voor auto's en motorfietsen.	€8,98 miljard	€116 miljoen	1,2%
Horeca	Verdeeld in eet- en drinkgelegenheden en logiesverstrekking. Horeca gaat om het verschaffen van eten en drinken voor onmiddellijke consumptie	€19,77 miljard	€2,04 miljard	10,35%

Tabel 2.2. Omschrijving relevante branches (CBS, 2014)

De volledige lijst categorieën en branches is te vinden in bijlage 1. Voor het onderzoek wordt aan de hand van de theorie gekozen voor deze zeven bovenstaande branches van de detailhandel, in combinatie met horeca. Bij het in kaart brengen van het dorp zal blijken welke branches onvoldoende in het dorp gelegen zijn, deze zullen vervolgens ook niet worden meegenomen. Ook wordt gekeken naar de

eigendomssituatie. Waarna blijkt dat sommige branches alsnog onvoldoende in de huursector vertegenwoordigd zijn, worden deze niet verder mee genomen. Keuzes zijn gemaakt in verband met de hoeveelheid interviews die gehouden moeten worden.

2.4. Conclusie

“De markt voor winkelruimte kan worden gedefinieerd als het gedeelte van de markt voor commercieel onroerend goed dat gebruikt wordt als huisvesting door detailhandelsbedrijven. Tot de detailhandel behoren alle consumentenverzorgende bedrijven die rechtstreeks al dan niet in eigen bedrijf vervaardigde goederen, verkopen aan particulieren” (Gool, Jager, Theebe, & Weisz, 2013). Winkelvastgoed is dus opgedeeld in twee aspecten. Enerzijds het winkelvastgoed als object, waarbij het winkelgebied van belang is. Met betrekking tot het onderzoek betreft het slecht de winkelgebieden die in dorpen voorkomen. Anderzijds de detailhandelsbedrijven die de winkelruimte huren. De detailhandel komt tot stand door middel van de branchering. Aan de hand van de verdeling is het onderstaande model opgebouwd. Aan de hand van de situatie in het dorp en het aanbod van de winkels binnen de branchering zal het praktijkonderzoek zich aanpassen. Vanwege het aantal interviews moeten een aantal branches en winkelgebieden in de toekomst afvallen. De branchering is van belang omdat de huurquote, het percentage huurkosten van de omzet, uit de desbetreffende branche in de markt wordt gehaald om, in het volgende hoofdstuk, de omzethuur te bepalen.

Winkelgebieden in dorpen	Branchering
Kernverzorgend winkelgebied (groot)	1. Winkels in voedings- en genotmiddelen
Kernverzorgend winkelgebied (klein)	- Supermarkten en warenhuizen
Kernverzorgend supermarktcentrum	- Winkels in voedingsmiddelen
Wijkcentrum	2. Winkels in non-food
Buurtcentrum	- Winkels in consumentenelektronica
	- Winkels in overige huishoudwaren
	- Winkels in recreatieartikelen
	- Winkels in overige-artikelen
	3. Tankstations
	4. Horeca

Tabel 2.3, Conclusie verdeling onderzoek (Naar eigen bewerking, 2016)

Hoofdstuk 3

Omzethuur

3.1. Inleiding

In het vorige hoofdstuk is de theorie omtrent winkelvastgoed in kaart gebracht, bij winkelvastgoed draait het met name om het winkelgebied en het object. Ook zijn de huurders van belang, een huurder van winkelvastgoed is een detailhandelsbedrijf uit een bepaalde branche. De branche is bij een omzethuur van belang omdat de branche de huurquote bepaald en daardoor de huurprijs. Allereerst zal in dit hoofdstuk de huidige huurmethode omschreven worden. Vervolgens zal dieper worden ingegaan op omzethuur. Hierbij worden eerst de voor- en nadelen benoemd van omzethuur. Ten slotte worden de verschillende soorten omzethuur duidelijk gemaakt aan de hand van grafieken. In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de vraag: 'Wat wordt verstaan onder omzethuur?' Uiteindelijk worden in hoofdstuk vier, aan de hand van de voor- en nadelen van omzethuur, aspecten meetbaar gemaakt door middel van de criteria.

3.2. Huidige huurmethode

In deze paragraaf wordt de huidige huurmethode omschreven. De huidige huurmethode is een vaste huurprijs. Allereerst zal deze in algemene lijnen worden verteld, waarna verder wordt gekeken op welke wijze de huurcontracten zijn opgesteld en hoe de huurprijs wordt vastgesteld. Uiteindelijk kan de vaste huurprijs worden vergeleken met de omzethuur uit de volgende paragraaf.

In huurcontracten wordt aan de hand van artikel 7:201 BW huur 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' (Schirmeister, de Jong, Telders, & Bloemendaal, 2015)

Huurcontracten en het huurrecht van winkelruimte behoren tot het huurrecht bedrijfsruimte. Het huurrecht bedrijfsruimtes is in het Burgerlijk Wetboek (BW) opgedeeld in twee categorieën, namelijk 230a-bedrijfsruimte en 290-bedrijfsruimte (Schirmeister, de Jong, Telders, & Bloemendaal, 2015). Het huurrecht zorgt ervoor dat de huurder altijd beschermd is. Bij het opstellen van een huurcontract wordt een standaard model huurovereenkomst gebruikt van de Raad voor Onroerende Zaken (Vermeulen & Wieman, 2014). Bij de verhuur van winkelruimte wordt gebruik gemaakt van de 290-bedrijfsruimte. 290-bedrijfsruimte is de middenstandshuur en omvat onder andere winkels, horeca, detailhandel en ambachtsbedrijven (Vermeulen & Wieman, 2014). Bij een 290-bedrijfsruimte is de huurder extra beschermd ten opzichte van de 230a-bedrijfsruimte. Hierdoor kan de verhuurder bijvoorbeeld niet zonder geldige reden het huurcontract stopzetten. Afwijken, ten nadele van de huurder, mag slechts wanneer de rechter daar de goedkeuring voor geeft (Schirmeister, de Jong, Telders, & Bloemendaal, 2015)

Momenteel wordt in Nederland voornamelijk een vaste huurprijs voor winkelvastgoed gebruikt. Gedurende de looptijd zal de huurprijs dan verhoogd worden met een percentage, ook wel indexering genoemd. De indexering gebeurt voornamelijk aan de hand van het inflatiepercentage (Vermeulen & Wieman, 2014). De huur staat bij een vaste huurprijs los van de omzet. Ongeacht of je veel of weinig omzet draait moet de huurder dezelfde huur betalen. Het voordeel van een vaste huurprijs is dat voor zowel de huurder als verhuurder duidelijk is hoeveel huur precies moet worden betaald. De verhuurder is dan elke periode verzekerd van vaste inkomsten (Buvelôt, 2007). Daartegenover staat dat wanneer de huurder een lagere omzet behaalt de huur een hoger percentage van de omzet uitmaakt. Het percentage huur van de omzet wordt ook wel de huurquote genoemd.

Het probleem met de vaste huurprijs is dat de huurprijs op onvoldoende momenten kan worden aangepast naar de omstandigheden. Dankzij de huurherzieningsmethode is het mogelijk iedere vijf jaar de huur aan te passen aan recentere huurprijzen. Wanneer de huurder en de verhuurder er onderling niet uitkomen dan bepaalt de rechter, aan de hand van recent vergelijkbare objecten, de huurprijs (Vermeulen

& Wieman, 2014). Hoewel de huidige wetgeving afgelopen jaren wel is verbeterd voor de invoering van omzethuur, kan het voor de partijen als nog te ingewikkeld en tijdsrovend worden ervaren.

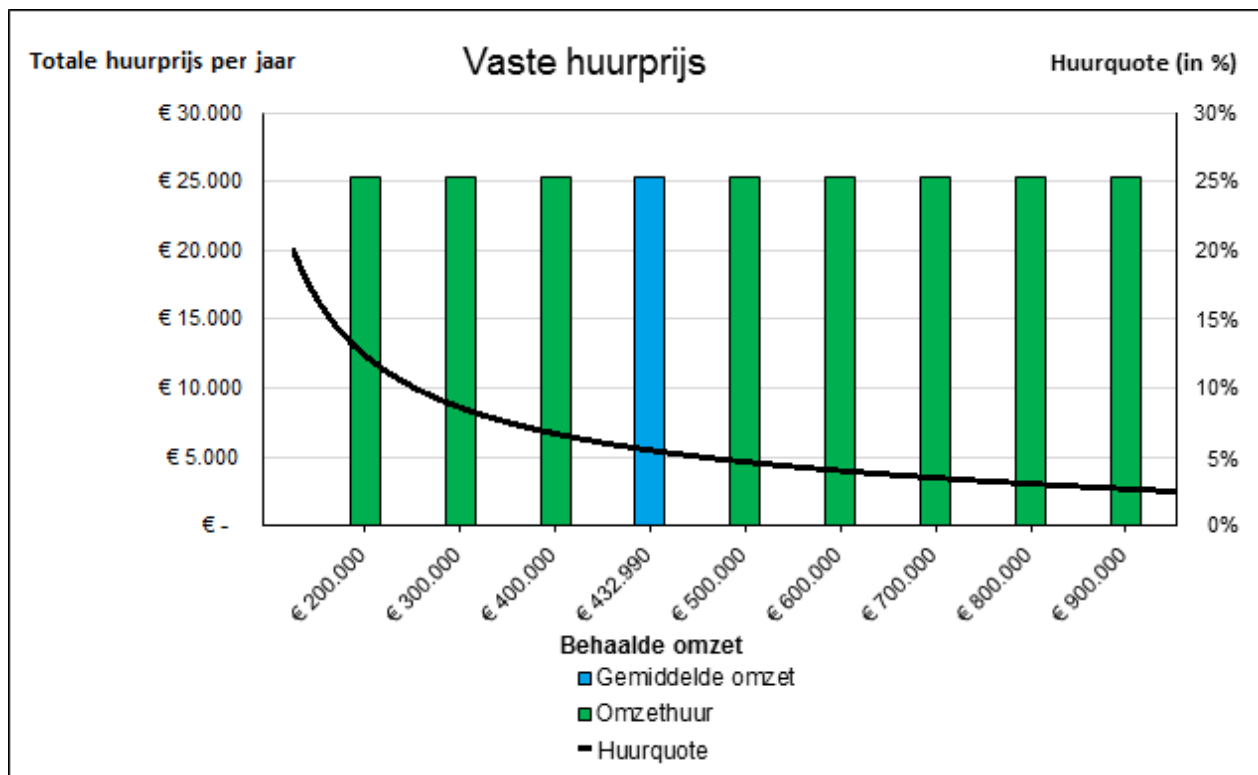
Het bepalen van een vaste huurprijs wordt gedaan aan de hand van de vergelijkmethode. Het betreffende object wordt vergeleken met soortgelijke objecten in de buurt (Arnhem, Berkhout, & Have, 2013). Om winkelvastgoed met elkaar te kunnen vergelijken moet gekeken worden naar een drietal factoren, namelijk (Vermeulen & Wieman, 2014):

1. Type winkelgebied waar het object is gelegen (Bijv. kernverzorgend winkelgebied)
2. Kwaliteit van de standplaats (Bijv. goed onderhouden)
3. Objectkwaliteiten, zijn verder onderverdeeld in:
 - Vloeroppervlakte (m² verhuurbaar vloeroppervlakte, genaamd VVO)
 - Ruimtelijke indeling
 - Frontbreedte
 - Vrije hoogte en bouwkundige belemmeringen
 - Opslagmogelijkheid
 - Uitstraling
 - Bevoorradingsmogelijkheid

De vaste huurprijs zal geïllustreerd worden aan de hand van een grafiek. Voor zowel onderstaande grafiek als de grafieken van de omzethuur in paragraaf 3.3 zal gebruik worden gemaakt van de volgende landelijke gemiddelden:

Gemiddelde huurprijs		€149 per m ² VVO per jaar (NVM, 2015)
Gemiddelde VVO winkelruimte		170 m ² (NVM, 2015)
Totale huurprijs per jaar	€149,- * 170 m ² =	€25.330,-
Gemiddelde omzet per m ² VVO per jaar		2.547,- (Detailhandel.info, 2015)
Totale omzet per jaar	€ 2.547,- * 170 m ² =	€432.990
Gemiddelde huurquote detailhandel		5,2% (CBS, 2013)

Tabel 3.1, Landelijk gemiddelde cijfers winkelvastgoed en detailhandel (naar eigen bewerking, 2016)



Grafiek 3.1, Vaste huurprijs (Naar eigen bewerking, 2016)

Aan bovenstaande grafiek is te zien dat ongeacht de omzet die een huurder behaalt de huurprijs hetzelfde blijft. Bij een vaste huurprijs betekent het echter dat de huurquote een groot deel van de omzet kan uitmaken. Bij een omzet van €100.000,- betaalt de huurder de huurprijs €25.330,-, ongeveer 25% van zijn omzet. Bij een omzet van €900.000,- is de huurquote slechts 2,8%. Bij een landelijk gemiddelde omzet van €432.990,- betaalt men een percentage van 5,9% van de omzet aan de huur. In bijlage 2 is per omzet te vinden hoe hoog de huurquote exact is.

3.3. Omzethuur

In deze paragraaf wordt de omzethuur verder uitgewerkt. Allereerst zal gekeken worden naar omzethuur in het algemeen. Vervolgens zullen de voor- en nadelen van omzethuur worden bekeken. De voor- en nadelen zijn opgedeeld aan de hand van aspecten en zullen in hoofdstuk vier de aspecten en criteria vormen. Vervolgens worden de verschillende soorten omzethuur omschreven en geïllustreerd aan de hand van grafieken. In de volgende paragraaf kan de omzethuur worden vergeleken met de vaste huurprijs uit vorige paragraaf.

Omzethuur is de huur aan de hand van een percentage van de omzet, dit percentage wordt ook wel de 'huurquote' genoemd. De invoer van omzethuur begon in de jaren '70 in Amerika en groeide in de jaren '90 door naar onder andere Groot-Brittannië, Duitsland, Frankrijk en Spanje. Later volgde de rest van Oost- en Zuid-Europa. Nederland loopt, vergeleken met de rest van Europa, redelijk achter (Buvelôt, 2007). De wetgeving zit in de weg bij het invoeren van omzethuur. De problemen ontstaan niet bij de vaststelling van de omzethuurprijs, maar bij een eventuele aanvraag tot huurprijsherziening. Bij een huurprijsherziening gaat de rechter, aan de hand van het vergelijken met andere objecten, de huurprijs bepalen. Echter wordt de huurprijs bij een huurprijsherziening meestal bepaald door te vergelijken met objecten waar een vaste huurprijs gebruikt wordt. Hierbij kan het voorkomen dat de omzethuur wordt teruggezet naar een vaste huurprijs. Bij de huurprijsherziening komt ook nog het probleem dat winkelruimtes met elkaar worden vergeleken ongeacht de branche die de ruimte gebruikt, zo kan een kledingwinkel vergeleken worden met een elektronicawinkel. Deze vergelijking is te omzeilen door een afwijkend beding aan te vragen. Deze kan worden goedgekeurd als de rechten van de huurder niet aangetast worden. Nadeel van het beding is dat het extra tijd kost en voor elke zaak apart moet worden aangevraagd (Wijntuin & Beij, 2014). De extra moeite die het kost voor zowel de verhuurder als de huurder zorgt ervoor dat men het eerst met een vaste huurprijs probeert op te lossen, bijvoorbeeld door huurovereenstemming, huurkortingen, instaphuren, etc. De extra moeite zorgt er mede voor dat beide partijen terughoudend zijn naar de invoering van omzethuur (Buvelôt, 2007).

3.3.1. Aspecten omzethuur

Omzethuur heeft, net als een vaste huurprijs, voor- en nadelen. De voor- en nadelen zijn hieronder vermeldt. Voor de leesbaarheid zijn de voor- en nadelen die met elkaar in verband staan onderverdeeld in vijf aspecten. De huurder en verhuurder moeten dan de voordelen afwegen tegen de nadelen binnen een aspect.

- Openheid van zaken

Voor de verhuurder is omzethuur niet alleen het verkrijgen van inkomsten, maar is het ook informatieverschaffing over de lokale markt en de ondernemers. Huurders moeten met omzethuur openheid van boekhouding geven richting de verhuurder. Tegenover de openheid van boekhouding staat echter dat de huurder verwacht dat de verhuurder meer betrokken is bij het object. Bij een vaste huurprijs zijn beide partijen sneller van elkaar gescheiden. De betrokkenheid tussen huurder en verhuurder ligt mogelijk lager, omdat de drijfveer tot betrokkenheid ook minder is. De huurder houdt zich aan de verplichtingen, huur betalen, en de verhuurder voert onderhoud uit wanneer nodig. Omzethuur en de informatieverschaffing van omzethuur geven een stimulans voor zowel huurder als verhuurder om meer betrokken te zijn. Immers zorgt een goed winkelgebied voor meer passanten, meer passanten vertaalt zich in meer omzet voor de huurder en dus meer inkomsten voor de verhuurder. De verhuurder kan de kennis verschaft uit de informatievoorzieningen gebruiken om het object en het winkelgebied te verbeteren. Bijvoorbeeld door de verschillende branches in een winkelgebied op een juiste manier op elkaar aan te laten sluiten en een passende branchemix te hebben (Buvelôt, 2007).

- Sturing

Openheid van zaken betekent dat de huurder transparanter moet zijn naar de verhuurder. Huurders dienen financiële gegevens van de bedrijfsvoering beschikbaar te stellen. Bij krimp van omzet van een huurder kan de verhuurder zich meer willen bemoeien met de bedrijfsvoering. Wel verwacht de huurder dat de verhuurder ook de middelen biedt om de sturing mogelijk te maken. Tegenover sturing van de verhuurder staat dat ook dat de verhuurder zich meer inzet in het winkelgebied om ervoor te zorgen dat de huurder een betere omzet haalt (Buvelôt, 2007).

- Samenwerking

Omzethuur geeft beide partijen een drijfveer om meer samenwerking met elkaar aan te gaan. Een goede samenwerking is voor de huurder van belang, omdat de verhuurder eerder geneigd is om te investeren. Omzethuur zorgt bij de verhuurder dat de verhuurder direct geprofiteert van investeringen die gemaakt worden voor de aantrekkelijkheid van het winkelobject en het winkelgebied. Wanneer de verhuurder namelijk investeert in het object en het winkelgebied verbetert mogelijk de omzet, investeringen vertalen zich direct terug in een hogere huurprijs. De verhuurder krijgt een hogere huurprijs en de huurder behaalt meer omzet (Buvelôt, 2007).

- Financieel

Een groot nadeel van een omzethuur is dat de huurprijs onzeker en instabiel is. De huurprijs kan elk jaar sterk verschillen omdat deze met de omzet meebeweegt. Hierdoor is het onzeker wat de precieze huurprijs opvolgende jaren gaat worden. De huurder betaalt met omzethuur relatief altijd hetzelfde percentage. Het voordeel van hetzelfde percentage is dat de huurder meebeweegt met de conjunctuur. In tijden van krimp betekent omzethuur dat de huurlasten relatief hetzelfde onderdeel uitmaken. De druk is in slechtere tijden bij een omzethuur minder hoog in vergelijking met een vaste huurprijs. Bij een groei van de conjunctuur betaalt de huurder echter meer huur. Mogelijk kan het boven de vaste huurprijs uitkomen. Relatief blijft het percentage echter hetzelfde. De verhuurder streeft voornamelijk naar een stabiele huurstroom en met een omzethuur is dit een probleem. Bij een lage omzet verdient de verhuurder minder huur, daar tegenover staat dat de verhuurder een hogere huurprijs krijgt wanneer de omzet stijgt.

- Risico

Voor huurders brengt omzethuur onzekerheid en instabiliteit van de huurstromen, de onzekerheid brengt tot zekere hoogte een risico met zich mee. Hoewel aannames kunnen worden gemaakt om de verwachte omzet en huurprijs te bepalen blijft de onzekerheid altijd bestaan. Bepaalde ontwikkelingen in de markt kunnen er voor zorgen dat de omzet ineens lager uit valt. De bedrijfsvoering moet worden aangepast en mogelijk kunnen andere marges (personeelskosten, inkoopkosten, etc) in gevaar raken. Ook bestaat het risico wanneer de omzet stijgt, door sterke prijsstijgingen bij in- en verkoop, en daarnaast de marges binnen de branche kleiner worden, de huur met de omzet meestijgt. Dit zorgt er voor dat de andere marges nog verder zullen krimpen. Tegenover de risico's staat echter dat de kans groter is dat, bij een omzethuur, altijd ruimte hoort te zijn voor investeringen. In mindere tijden daalt de omzet en dus de huurprijs. Een daling van de huurprijs kan ervoor zorgen dat, met name in mindere tijden, een grotere kans bestaat dat de huurder ruimte heeft voor investeringen (Buvelôt, 2007).

Voor de verhuurder brengt omzethuur andere risico's met zich mee. Allereerst is dit het risico omtrent de huurstromen. Een verhuurder heeft belang bij stabiele huurstromen. Een omzethuur brengt onzekerheid met zich mee omdat de huurstroom elk jaar kan verschillen. Ook zorgt de omzethuur voor een lagere waardering van de winkelruimte. Een lagere waardering komt omdat taxateurs, door het hogere risico, werken met een hoger aanvangsrendement. Een hogere aanvangsrendement zorgt voor een lagere waardering. Naast het hogere aanvangsrendement bestaat ook de kans dat de gemiddelde huurprijs lager zal liggen dan de markthuyprijs. De twee factoren samen zorgen voor een lagere waarde van de winkelruimte (Buvelôt, 2007).

Een verhuurder streeft naar een bepaalde zekerheid omtrent de huurstromen, echter bij omzethuur is voor de verhuurder het grootste nadeel dat de huurstromen in de toekomst onzeker en instabiel zijn. Echter

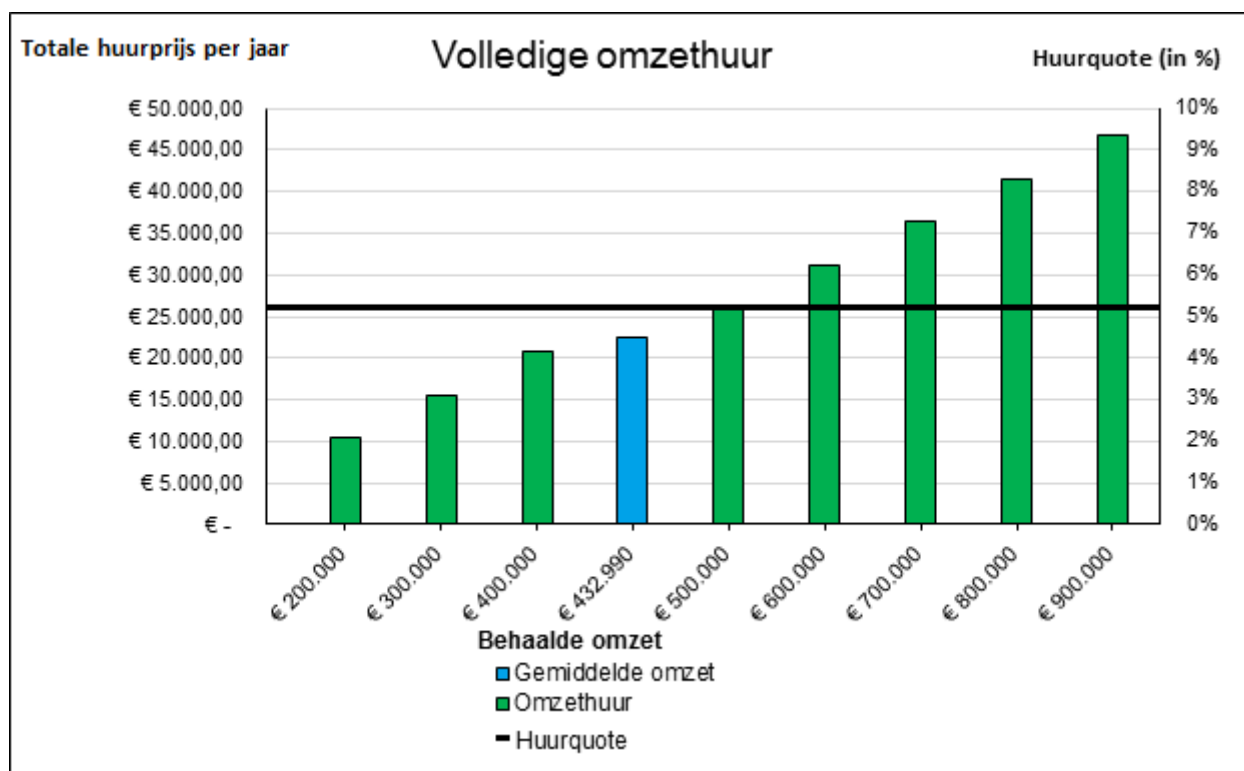
staat hier tegenover dat de verhuurder met een omzethuur meer mogelijkheden heeft om de huur te beïnvloeden (Buvelôt, 2007). Echter moet de verhuurder overwegen, met name in tijden van krimp, in hoeverre de verhuurder risico wil lopen als kans op faillissementen en leegstand toeneemt.

De grootste nadruk moet worden gelegd op het risico tot faillissement van de huurder en ook de leegstand. Verhuurders moeten nagaan in hoeverre het risico van de huurstromen en waardering opwegen tegen het risico van leegstand. Afgelopen jaren is het aantal faillissementen met name op de mindere locaties en in dorpen toegenomen. Wanneer de leegstand in een dorp bovenmatig wordt en nauwelijks te beheersen is kan de vraag worden gesteld of het behouden van de huurprijs en waardering nog in belang is (Platform31, 2014). Het meegroeien van de huurprijs bij omzethuur geeft huurders in slechtere tijden direct meer ruimte om het hoofd boven water te houden (Buvelôt, 2007).

Omzethuur is opgedeeld in drie verschillende basisvarianten. Voor het tonen van de omzethuur wordt gebruik gemaakt van de gegevens aan de hand van het landelijk gemiddelde genoemd in vorige paragraaf.

3.3.2. Volledige omzethuur

Allereerst is er de volledige omzethuur. Bij een volledige omzethuur wordt gewerkt met een vast percentage huur van de omzet die gedurende de looptijd gelijk blijft, dit percentage wordt ook wel de huurquote genoemd. De huurquote wordt bepaald aan de hand van de desbetreffende branche. Wanneer de omzet stijgt zal de nominale huurprijs ook stijgen. Bij een omzetsdaling daalt de nominale huurprijs (Buvelôt, 2007). Bij de invoering van volledige omzethuur kan gewerkt worden met een afgesproken omzetspunt. Dit betekent óf een volledige vaste huurprijs óf een volledige omzethuur, deze gaat dan in boven het omzetspunt. Wanneer de behaalde omzet het omzetspunt bereikt, wordt gebruik gemaakt van een volledige omzethuur. Wanneer de omzet onder het omzetspunt komt wordt gebruik gemaakt van een vaste huurprijs. Deze vorm verzekert de verhuurder van een zekere huurinkomst (Sybertsma, 2011).



Grafiek 3.2. Volledige omzethuur (Naar eigen bewerking, 2016)

In bovenstaande grafiek, aan de hand van de landelijk gemiddelden uit paragraaf 3.2, is te zien dat bij een huurquote van 5,2% en een gemiddelde omzet van €432.990,- de huurder in dit voorbeeld een huurprijs van €22.516,- betaalt. In bijlage 2 is per omzet te vinden hoe hoog de huurprijs exact is.

3.3.3. Variabele omzethuur

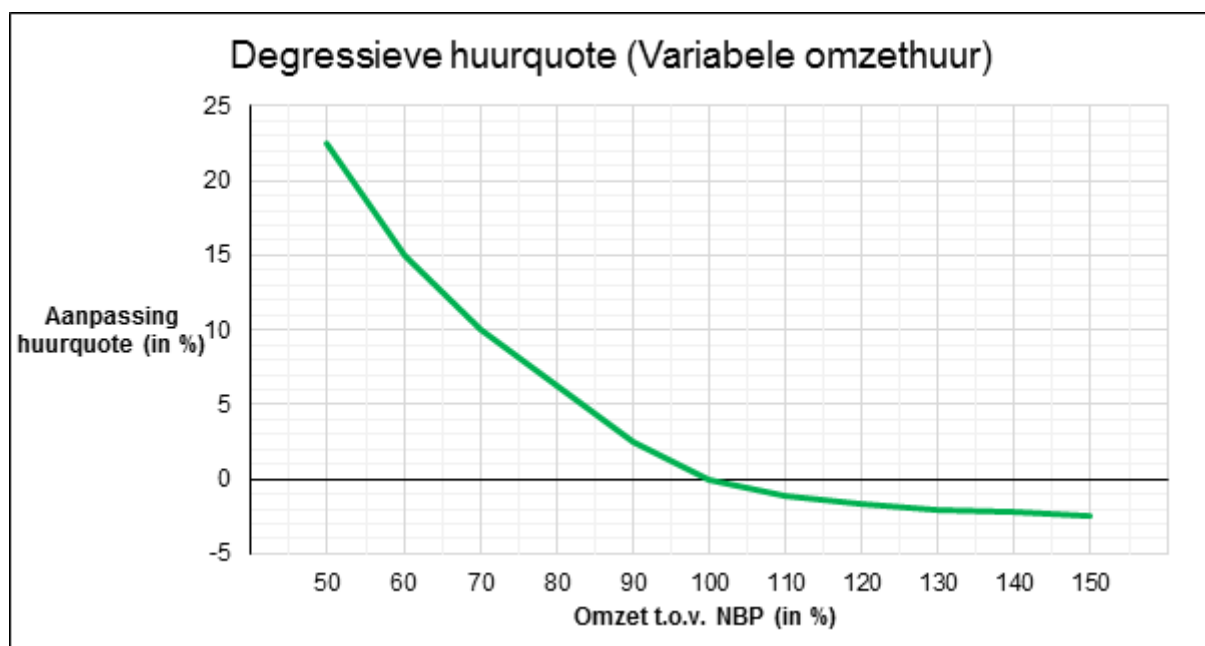
Daarnaast is er de variabele omzethuur. De huurder betaalt, gelijknamig met de volledige omzethuur, een huurquote aan huur. Echter wordt de huurquote aangepast bij een variabele omzethuur. Des te hoger de omzet, dan daalt de huurquote. Andersom werkt het ook, wanneer de omzet lager is gaat de huurquote omhoog. De variabele huur wordt met name gebruikt om zowel bij lage, als hoge omzetten te compenseren. Bij een hoge omzet is het de bedoeling dat de huren niet té hoog raken voor de huurder. Andersom zorgt de variabele omzethuur bij een lage omzet voor een inkomen bij de verhuurder (Buvelôt, 2007). Op de volgende pagina is de grafiek te zien omtrent de variabele omzethuur, aan de hand van de landelijk gemiddelde. De aanpassing van de huurquote wordt aangepast aan de hand van een degressieve huurquote.

De degressieve huurquote werkt aan de hand van de verhouding omzet ten opzichte van het 'Natural Breaking Point' (NBP). Het NBP wordt bij een variabele huur slechts gebruikt om de aanpassing van de huurquote te bepalen. Het NBP wordt voornamelijk door de markt bepaald aan de hand van een formule, de formule is als volgt:

$$\text{NBP} = \text{basishuur} / \text{huurquote branche}$$

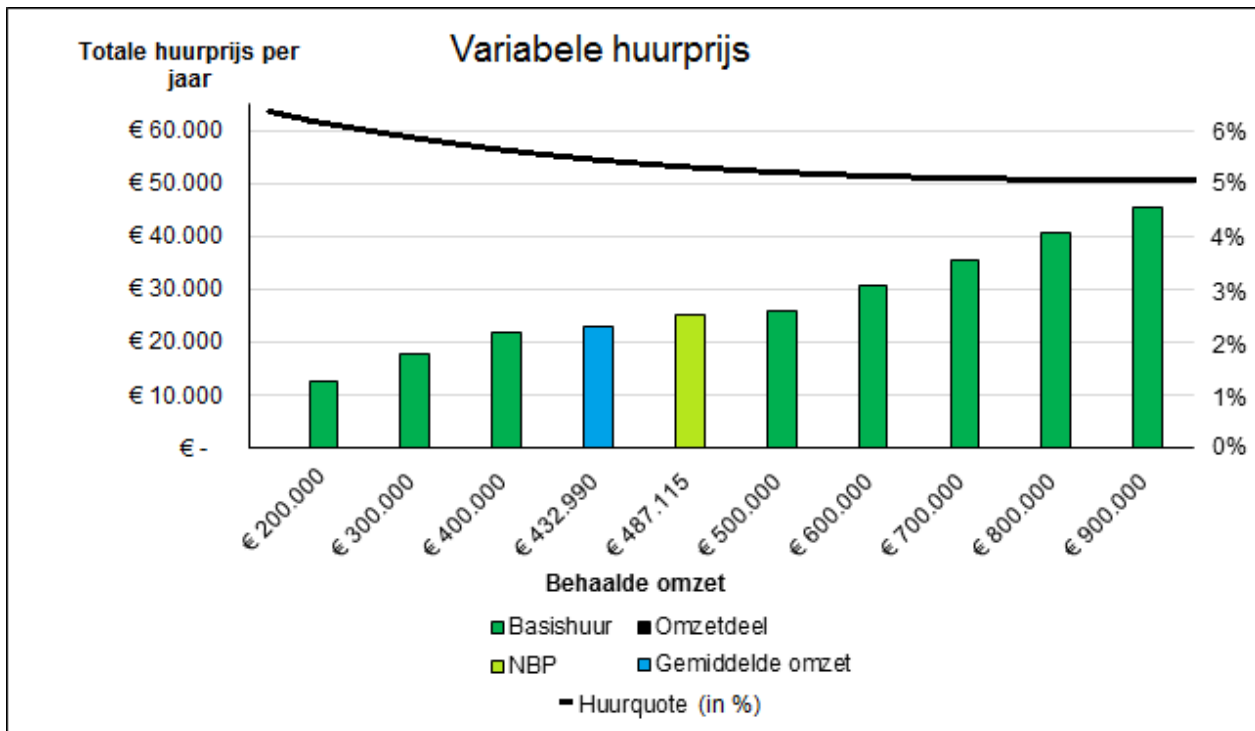
Tabel 3.2, formule NBP (Buvelôt, 2007)

Het basishuur staat gelijk aan een percentage van de markthuur (kortingspercentage) waarover de verhuurder en huurder in het begin tot overeenstemming moeten komen. Voor het voorbeeld van de variabele omzethuur wordt de aanname gemaakt dat de basishuur gelijk staat aan de markthuur, het kortingspercentage is dan 100 procent. In de praktijk kan het kortingspercentage aangepast worden aan de eisen van de huurder en de verhuurder.



Grafiek 3.3, Degressieve huurquote (Buvelôt, 2007)

De degressieve huurquote betekent bij een omzet van 50 procent, ten opzichte van het NBP, dat de huurquote met 22,5 procent stijgt. Dit betekent bij een huurquote van 5,2 procent een stijging naar 6,4 procent. Bij een hogere omzet, ten opzichte van het NBP, van 150 procent of meer wordt de huurquote 2,5 procent naar beneden aangepast. Dit brengt de huurquote van 5,2 procent naar 5,07 procent. Bij gebruik van de landelijke gemiddelden bij de variabele huurprijs krijgt men de volgende grafiek:



Grafiek 3.4, Variabele huurprijs (Naar eigen bewerking a.d.h.v. (Buvelôt, 2007))

Bij een volledige omzethuur blijft de huurquote bij elke omzet gelijk. Bij een variabele omzethuur wordt de huurprijs genivelleert en staan de nominale huurprijzen dichter bij elkaar. Een variabele omzethuur heeft bij een gemiddelde omzet, van €432.990,-, een huurprijs van €23.078,-, de huurquote bedraagt dan 5,33%. Dit komt omdat de originele huurquote, van 5,2 procent, is aangepast met 2,5 procent. In bijlage 2 is per omzet te vinden hoe hoog de huurprijs, huurquote en degressieve huurquote daadwerkelijk zijn.

3.3.4. Basishuur met omzetdeel

Ten slotte bestaat de basishuur met omzetdeel. Bij de basishuur met omzetdeel wordt een vast bedrag vermeerderd met een omzetdeel dat gelijk staat aan de huurquote van de desbetreffende branche. De basishuur met omzetdeel is in andere landen de meest gebruikte vorm van omzethuur en bij het gebruik van omzethuur in Nederland wordt de basishuur met omzetdeel ook het meest toegepast. Voor een basishuur met omzetdeel wordt voornamelijk gekozen omdat de verhuurder streeft naar stabiele inkomsten. Door het vooraf bepalen van een basishuur is de verhuurder altijd verzekerd van een bepaalde huurstroomb. De basishuur biedt de zekerheid van een vaste huurprijs en het omzetdeel biedt de voordelen van een omzethuur. De basishuur werkt daarin hetzelfde als een vaste huurprijs, ook de basishuur wordt geïndexeerd aan de hand van een inflatiepercentage. De omzethuur is te berekenen aan de hand van de volgende formule (Buvelôt, 2007):

$$\text{Huurprijs} = \text{basishuur} + \text{omzetdeel}$$

Tabel 3.3, formule NBP (Buvelôt, 2007)

De basishuur wordt uitgerekend door middel van een kortingspercentage van de markthuur. Voornamelijk wordt gerekend met een kortingspercentage van 80 procent van de markthuur. Het kortingspercentage kan aangepast worden naar de wensen van de huurder en de verhuurder. Een lagere kortingspercentage betekent dat de huur meer omzetgerelateerd is ten opzichte van een hoger kortingspercentage. De basishuur wordt als volgt berekend:

$$\text{Basishuur} = \text{kortingspercentage} * \text{markthuur per jaar}$$

Tabel 3.4, formule basishuur (Buvelôt, 2007)

Het omzetdeel wordt berekend met de huurquote, behaalde omzet en het Natural Breaking Point (NBP). Hieruit komt de volgende formule (Buvelôt, 2007):

$$\text{Omzetdeel} = \text{huurquote branche} * (\text{behaalde omzet} - \text{NBP})$$

Tabel 3.5, formule omzetdeel (Buvelôt, 2007)

Het omzetdeel treedt in werking bij een vooraf bepaalde omzetgrens, het NBP. Mocht de omzet onder het NBP komen, dan geldt slechts de basishuur. Het is mogelijk zelf het NBP te bepalen, onderstaande formule geeft echter een marktonderbouwde waarde. De berekening van het NBP is (Buvelôt, 2007):

$$\text{NBP} = \text{basishuur} / \text{huurquote branche}$$

Tabel 3.6, formule NBP (Buvelôt, 2007)

Aan de hand van de gemiddelde en de formule komt de volgende berekening en grafiek eruit:

$$\text{Huurprijs} = (\text{kortingspercentage huur} * \text{markthuur per jaar}) + \text{huurquote branche} * (\text{behaalde omzet} - \text{NBP})$$

$$\text{Huurprijs} = (80\% * €25.330,-) + 5,2\% * (€432.990,- - ((80\% * €25.330,-) / 5,2\%))$$

$$\text{Huurprijs} = 20.264,- + 5,2\% * (€432.990,- - (20.264,- / 5,2\%))$$

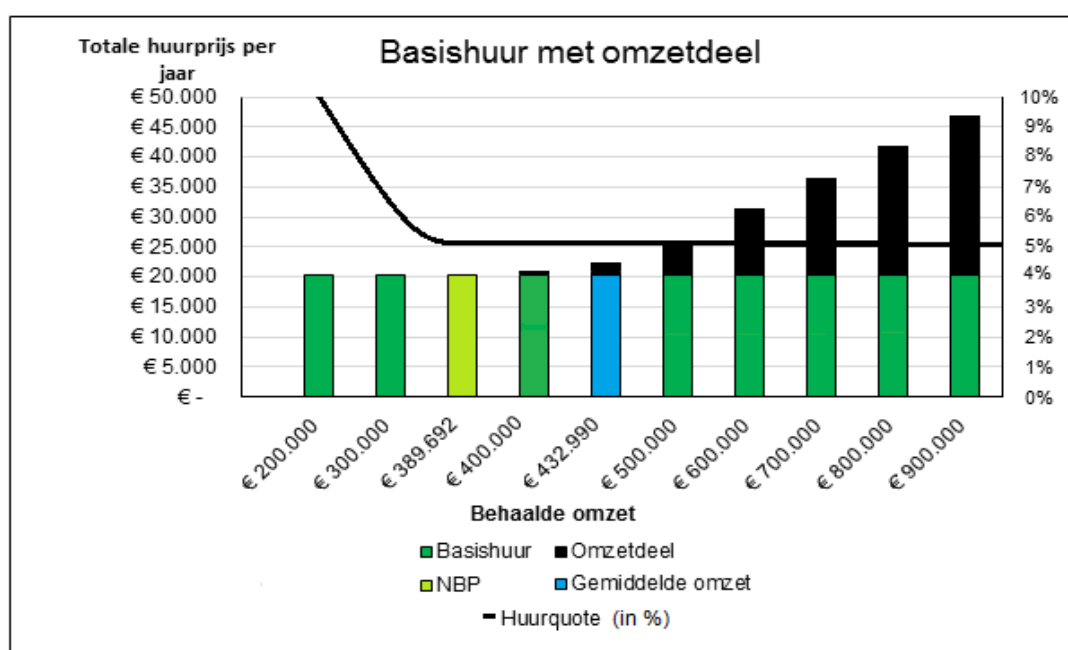
$$\text{Huurprijs} = €20.264,- + 5,2\% * €432.990,- - €389.692,-$$

$$\text{Huurprijs} = €20.264,- + 5,2\% * €43.298,-$$

$$\text{Huurprijs} = €20.264,- + €2.251,50$$

$$\text{Huurprijs} = €22.515,50 \text{ per jaar voor een object van } 170\text{m}^2 \text{ (huurder haalt een omzet van €432.990)}$$

Tabel 3.7, berekening huurprijs basishuur met omzetdeel a.d.h.v. landelijk gemiddelde (Naar eigen bewerking, 2016)



Grafiek 3.5, Basishuur met omzetdeel (Naar eigen bewerking van (Buvelôt, 2007))

De basishuur met omzetdeel heeft bij een omzet gelijk aan of boven het NBP een huurquote van 5,2%. De huurprijs is in dat geval, bij een omzet van €432.990,-, €22.516,-. Wanneer de omzet onder het NBP komt, neemt de last op de huurder toe, dit komt omdat de huurprijs niet meegroeit met de omzet. De basishuur is dan een groter percentage van de omzet. In bijlage 2 is per omzet te vinden hoe hoog de huurprijs, omzetdeel en huurquote exact zijn.

3.3.5. Vergelijking

Om de vaste huurprijs met de verschillende soorten omzethuren te vergelijken wordt gekeken naar de nominale huurprijs en het percentage van de omzet dat aan de huur uit gaat. Zo wordt duidelijk hoe de verschillende soorten huur zich onderling verhouden. Bij onderstaande vergelijking wordt slechts gekeken bij een gemiddelde omzet van €432.990,-. In de bijlage is een uitwerking te vinden bij een omzet van €200.000,- en €900.000,-

Soort huur	Omzet	Totale huurprijs	Huurquote
Vaste huurprijs	€ 432.990,-	€ 25.330	5,85%
Volledige omzethuur	€ 432.990,-	€ 22.516	5,20%
Variabele omzethuur	€ 432.990,-	€ 23.078	5,33%
Basishuur met omzetdeel	€ 432.990,-	€ 22.516	5,20%

Tabel 3.8, vergelijking soorten huren bij een gemiddelde omzet (Naar eigen bewerking, 2016)

Bij een vaste huurprijs is de nominale huur het hoogst, echter is de huurquote ook hoger. Bij de omzethuren zijn de volledige omzethuur en basishuur met omzetdeel gelijk aan elkaar. De variabele omzethuur ligt hoger, dit komt door de aangepaste huurquote. Bij een vaste huurprijs vormt de huurprijs, bij een lagere omzet, een zwaardere last op de huurder. Bij een basishuur met omzetdeel is een lagere omzet een zwaardere last. Wanneer de omzet onder het NBP komt daalt de huur niet verder mee, vanwege de basishuur. Bij een hogere omzet blijven de huurquotes van de omzethuren redelijk gelijk, wel groeien de huurprijzen. Bij een vaste huurprijs blijft de huurprijs gelijk en vormt deze ook een minder zware last op de huurder. De variabele omzethuur is bij een gemiddelde omzet van €432.990,- hoger dan de andere soorten omzethuur. Dit komt door de aanpassing van de huurquote. De huurquote is in het voorbeeld bijgesteld naar boven. Omdat de gemiddelde omzet onder het vastgestelde NBP ligt. Om de verhuurder te compenseren is de huurquote naar boven aangepast.

3.4. Conclusie

In dit hoofdstuk is de omzethuur nader toegelicht. Momenteel wordt voornamelijk met een vaste huurprijs gewerkt. Ongeacht hoe hoog de omzet is, blijft bij een vaste huurprijs de huur altijd gelijk. Wel wordt elk jaar een inflatiepercentage op de huurprijs gezet. Bij omzethuur betaalt de huurder een percentage van zijn omzet als huurprijs. Dit percentage wordt vastgesteld aan de hand van de desbetreffende branche van de huurder. De omzethuur is opgedeeld in drie verschillende soorten. Allereerst is er de volledige omzethuur. Een volledige omzethuur is een vast percentage van de omzet. De volledige omzethuur kan betekenen dat de nominalehuurprijs per jaar sterk verschilt. Vervolgens is er de variabele huur. De variabele omzethuur is, net als de volledige omzethuur, een percentage van de omzet. Echter wordt dit percentage aangepast naarmate de omzet stijgt of daalt. Bij een omzetstijging gaat een percentage van de huurquote af, dit is om er voor te zorgen dat de huurder niet een te hoge huurprijs betaalt. Bij een omzetsdaling komt een percentage bij de huurquote, dit is om de verhuurder te verzekeren van voldoende inkomsten. Ten slotte is er de basishuur met omzetdeel. De basishuur is een percentage van de totale markthuurprijs en dit percentage, ook wel kortingspercentage genoemd, ligt meestal op 80%, maar kan worden bijgesteld. De basishuur met omzetdeel zorgt er voor dat de verhuurder zeker gesteld is van een bepaalde huurinkomst. Wanneer de soorten huren worden vergeleken bij een gemiddelde omzet van €432.990,- ligt de huurprijs en huurquote hoger bij een vaste huurprijs in vergelijking met de omzethuur. Een omzethuur heeft zijn voor- en nadelen, de voor- en nadelen moeten de verhuurder en huurder afwegen om te kijken of omzethuur een mogelijke optie is. De voor- en nadelen zullen in hoofdstuk vier worden gebruikt als criteria om te kunnen beoordelen. In dit hoofdstuk zijn de voor- en nadelen verdeeld in vijf verschillende aspecten. De aspecten zijn: openheid, samenwerking, sturing, financieel en risico.

Hoofdstuk 4

Criteria

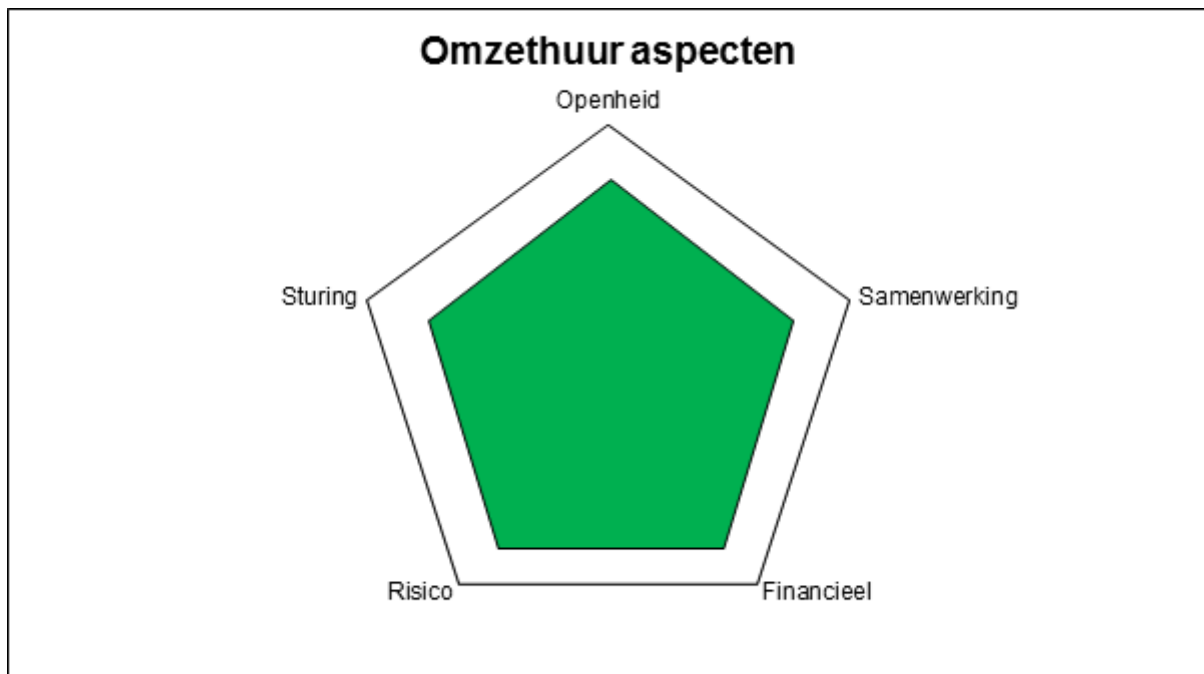
4.1. Inleiding

Hoe maak je aspecten rondom omzethuur en winkelvastgoed meetbaar? In het vorige hoofdstuk zijn in paragraaf 3.3 de voor- en nadelen van omzethuur genoemd, waarna deze zijn opgedeeld in vijf aspecten. De voor- en nadelen worden in dit hoofdstuk gebruikt om de criteria op te stellen. Allereerst worden de aspecten benoemd en uitgelegd hoe de criteria meetbaar worden gemaakt. Uiteindelijk worden de aspecten geoperationaliseerd door middel van criteria. Het operationaliseren omvat een schaal waarop in de praktijk kan worden beoordeeld. In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de deelvraag: 'Welke criteria kunnen worden opgesteld naar de voorkeur voor soorten omzethuur bij zowel de huurders als de verhuurders?'. Met de criteria kan in het volgende hoofdstuk in de praktijk worden getoetst aan de hand van interviews. Hierbij wordt getoetst welk soort omzethuur de voorkeur heeft bij huurders en verhuurders.

4.2. Omzethuur aspecten & criteria

In deze paragraaf worden allereerst, vanuit de theorie in het voorgaande hoofdstuk, aspecten benoemd. Elk van deze aspecten worden vervolgens meetbaar gemaakt door middel van criteria. De criteria liggen in samenhang met voor- en nadelen van omzethuur, genoemd in paragraaf 3.3.1. De criteria in deze paragraaf worden in de volgende paragraaf gebruikt om een bandbreedte op te stellen. De bandbreedte verdeelt het puntentotaal om de voorkeur naar omzethuur te kunnen bepalen.

Vanuit de theorie over omzethuur in paragraaf 3.3.1. is omzethuur opgedeeld in een aantal aspecten. Vanuit de theorie zijn de volgende aspecten opgesteld: openheid, sturing, samenwerking, risico en financieel. Bijna alle aspecten zijn voor zowel de huurder als de verhuurder hetzelfde opgesteld, echter is voor de verhuurder nog een extra risico aspect opgesteld. Dit is gedaan omdat beide partijen hun risico anders bepalen.



Figuur 4.1, Omzethuur aspecten (Naar eigen bewerking, 2016)

De omzethuur is opgedeeld in vijf aspecten. De vijf aspecten zijn meetbaar gemaakt aan de hand van criteria. Hierbij staat tegenover elk criterium een tegencriterium. Dit wordt gedaan omdat omzethuur niet eenzijdig is, de voor- en nadelen moeten tegen elkaar worden afgewogen. Bij elk aspect worden de criteria in een schaal gezet waarna later kan worden beoordeeld. Voor de beoordeling van de criteria is

een schaal van één tot vijf gekozen. De keuze is allereerst gemaakt om alle soorten huur (vaste huur en de drie omzethuren) in de schaal te kunnen verwerken. De verdeling aan de hand van één tot vier is echter aangevuld tot vijf punten. De aanvulling is gedaan om gedurende het interview een tussenkeuze te bieden. Hierbij zullen één (vaste huurprijs) en vijf (volledige omzethuur) dienen als uitersten, met een drie als middenweg. De basishuur met omzetdeel is bewust verdeeld over twee punten, namelijk punt twee en drie. De verdeling is voornamelijk gedaan omdat de basishuur heel breed aan te passen is naar de wensen. De basishuur kan een hoog percentage van de markthuur uitmaken, maar kan ook lager worden ingesteld om het meer omzetgerelateerd te maken. De variabele omzethuur is punt vier, dit is gedaan omdat een variabele omzethuur bijna gelijknamig is aan de volledige omzethuur. Met uitzondering van de degressieve huurquote, die de huurprijs licht nivelleert. De reden dat niet voor een grotere schaal gekozen is (bijvoorbeeld één tot tien) is om bij interviews een eenvoudige keuze aan de partijen voor te leggen. Bij een schaal van één tot vijf is ook minder deviatie (in vergelijking met een schaal van één tot tien) waardoor een duidelijker antwoord kan worden gegeven. De huurder en verhuurder beoordelen vervolgens waar de voorkeur naar uitgaat, rekening houdend met de huidige situatie. Bij het opstellen van de schaal en criteria is bewust voor een eenvoudige opbouw gekozen zodat de criteria tijdens de interviews begrijpbaar zijn voor alle huurders en verhuurders. De criteria zien er in de basis als volgt uit:

1	2	3	4	5
Criterium				Criterium
Tegencriterium				Tegencriterium
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel		Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 4.1. Criteria verdeling (Naar eigen bewerking 2016)

4.2.1. Openheid

Bij de overstap naar omzethuur geldt voor de huurder de verplichting dat hij openheid geeft over de boekhouding van het bedrijf. Openheid van zaken is nodig voor de verhuurder om de huur te bepalen, maar dient ook als informatievoorziening. Zodra een huurder de informatie niet wil afstaan is het niet mogelijk om omzethuur te gebruiken. Echter, staat hier tegenover dat de omzethuur zorgt voor een grotere betrokkenheid van beide partijen. De verhuurder heeft de informatie wat betreft de prestaties van zijn objecten in het winkelgebied. De verhuurder zal zich meer in staat moeten stellen om meer betrokken te worden bij zowel de huurder als het winkelgebied. De kans wordt namelijk geacht dat de huurder niet zonder tegenprestatie zijn boekhouding afstaat. Omzethuur betekent voor de verhuurder niet slechts het innen van huur, maar ook intensiever betrokken zijn binnen het winkelgebied met de huurders. De aard van omzethuur geeft de verhuurder een betere stimulans om meer betrokken te zijn.

Het aspect 'openheid' heeft twee criteria, namelijk openheid van boekhouding tegenover de betrokkenheid. Één betekent geen openheid over de boekhouding, maar dan zal de drijfveer tot betrokkenheid ook minder zijn. Bij een vijf geeft de huurder openheid van boekhouding, de huurder kan daardoor verwachten dat de verhuurder meer betrokken moet zijn. Het aspect 'openheid' is meetbaar gemaakt aan de hand van de volgende criteria:

1	2	3	4	5
Geen openheid van boekhouding				Openheid van boekhouding
Geen betrokkenheid				Veel betrokkenheid
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel		Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 4.2. Criteria openheid (Naar eigen bewerking 2016)

4.2.2. Sturing

Een ander aspect, met name voor de huurder, is de mogelijk toenemende mate van aansturing van de verhuurder. De verhuurder wil namelijk een bepaalde kasstroom en met de kennis van de boekhouding

van de winkel kan de verhuurder aandringen op bepaalde maatregelen die de verhuurder doorgevoerd wil hebben. Met name in slechte tijden kan de wil om aan te sturen bij de verhuurder toenemen. Hier tegenover kan staan dat de verhuurder ook meer bereid is om het bedrijf te laten groeien, advies te geven en meer in het bedrijf te investeren voor verbetering van de omzet. Daarnaast zal de huurder verwachten dat de verhuurder de middelen biedt om de sturing mogelijk te maken.

Het aspect 'sturing' is verdeeld over de criteria sturing door verhuurder tegenover de investeringen in de huurder. Één is geen sturing van de huurder, maar dan zal er ook minder geïnvesteerd worden in de huurder. Bij een vijf zal de huurder eerder aansturen, maar ook meer ruimte om te investeren in de verhuurder. Het aspect 'sturing' is meetbaar gemaakt an de hand van de volgende criteria:

1	2	3	4	5
Geen sturing van verhuurder				Meer sturing van verhuurder
Minder ruimte tot investering in huurder				Meer ruimte tot investering in huurder
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel		Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 4.4. Criteria sturing (Naar eigen bewerking 2016)

4.2.3. Samenwerking

Bij een vaste huurprijs komt het voor dat de huurder de huur betaalt en de verhuurder slechts onderhoud pleegt, tussen beide partijen is weinig drang tot samenwerking. Omzethuur is voor beide partijen niet slechts meer voldoen aan de verplichtingen, maar een middel dat beide partijen meer laat samenwerken. Beide partijen zijn namelijk niet alleen gebaat bij een goede samenwerking, maar ook bij een hoge kwaliteit van het winkelgebied. Samenwerking tussen partijen omtrent de verbetering door investeringen in het object en omgeving hebben bij omzethuur meer invloed op het geheel. Investeringen in het object en de omgeving zorgen door de verhoging van de kwaliteit voor een toename in consumenten. Een verhoogde kwaliteit verbetert de bedrijfsvoering van de huurder en verhoogt de omzet. De hogere omzet betekent voor de verhuurder een groei in huurstromen. Bij omzethuur hebben investeringen een directer effect op de huurstroom.

Het aspect 'samenwerking' is verdeeld over de criteria samenwerking tussen partijen tegenover de mate waarin investeringen worden gedaan aan het winkelobject en winkelgebied, en de invloed van de investeringen. Één is minder samenwerking tussen partij, mogelijk wordt daardoor ook minder geïnvesteerd in het object en de omgeving. Een vijf is meer samenwerking en ook meer investeringen. Het aspect 'samenwerking' is meetbaar gemaakt an de hand van de volgende criteria:

1	2	3	4	5
Minder samenwerking tussen partijen				Meer samenwerking tussen partijen
Minder (invloed) investeringen object en omgeving				Meer (invloed) investeringen object en omgeving
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel		Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 4.3. Criteria samenwerking (Naar eigen bewerking 2016)

4.2.4. Financieel

Het meest veranderende aspect van de omzethuur, in tegenstelling met de huidige huurmethodiek, is het financiële effect ervan. Namelijk het percentage huur van de omzet, genaamd de huurquote, zorgt dat de

huurprijs verandert met de conjunctuur. Hiermee wordt bedoeld dat in slechte tijden de huur lager wordt en in betere tijden hoger. Voor de huurder betekent dit wanneer het slechter met de winkel gaat de huren lager worden en dus minder druk leggen op de bedrijfsvoering. Hier tegenover staat dat wanneer de omzet stijgt de huurder meer huur betaalt, deze kan uitgroeien boven de vaste huurprijs. Voor de verhuurder is het effect van de omzethuur mogelijk ingrijpender. Verhuurders willen vaak verzekerd zijn van zekere en stabiele kasstromen. Echter met omzethuur is de stabiliteit van de kasstromen onzeker. Naast de instabiele kasstromen is een ander nadeel van omzethuur dat de huur lager kan zijn dan een vaste huurprijs. Hier tegenover staat de groei in huurstream bij een groeiende omzet. Wel is het mogelijk met omzethuur de onzekerheid van de kasstroom enigszins te verminderen met een basishuur.

Het financiële aspect is opgedeeld in twee criteria, namelijk de zekerheid en stabiliteit van de kasstromen tegenover het profiteren van de conjunctuur. Één is zekerheid en stabiliteit omtrent de kasstromen, echter kan er niet geprofiteerd worden van de conjunctuur. Een vijf is onzekerheid en instabiliteit van de kasstromen, wel kan geprofiteerd worden van de conjunctuur. Het financiële aspect is meetbaar gemaakt aan de hand van de volgende criteria:

1	2	3	4	5
Zekere stabiele kasstromen				Onzekere/instabiele kasstromen
Niet profiteren van conjunctuur				Veel profiteren van conjunctuur
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel		Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 4.5, Criteria financieel (Naar eigen bewerking 2016)

4.2.5. Risico

Tijdens de interviews zullen aan de hand van de voorgaande aspecten beide partijen dezelfde vragen krijgen, slechts het risico wordt bij beide anders gevraagd. Gekeken naar het risico kijken alle partijen anders tegen het aspect aan, een huurder schat zijn risico op een andere manier in dan een verhuurder. Vanwege deze reden is het risico aspect opgedeeld naar huurders en verhuurders.

- Huurder

Voor de huurder neemt het risicoprofiel toe bij omzethuur door de nominale huur, die hevig kan verschillen. Hierdoor kan het lastig worden voor de huurder om van te voren duidelijk te hebben hoe hoog de omzethuur is. De huurder kan moeilijk prognotiseren hoe hoog de nominale huurprijs is, en dit kan zich vertalen in onduidelijk omtrent de nominale investeringsruimte. Daarnaast neemt het risico ook toe door middel van een scherpe prijsstijgingen van producten. De huurder kan tot een bepaalde hoogte de stijgingen in de prijs doorvoeren, maar niet volledig. De prijsstijgingen zorgen ervoor dat de omzet stijgt en als daarnaast de marges in de detailhandel kleiner worden krijgt de huurder hier last van. Als de huurder dan een stijging van de huur krijgt raken de marges nog verder in gevaar. Hier tegenover staat echter dat de huurder een grotere kans dat een deel van de omzet overblijft om in de bedrijfsvoering te investeren, bijvoorbeeld voor marketingdoeleinden. In mindere tijden beweegt de huurprijs mee, afgezien van de andere marges, is de kans bij een omzethuur groter dat een deel van de omzet wordt overblijft. Juist wanneer het minder gaat met een winkel moet geïnvesteerd worden, investeren is alleen niet altijd mogelijk bij een vaste huurprijs.

Het risico aspect voor de huurder is opgedeeld in het risico van de huurstream tegenover de kans om te investeren in de bedrijfsvoering. Een één is een lager risico van de huurstream, vanwege de kennis over de nominale huurprijs in opvolgende jaren, waardoor de bedrijfsvoering aangepast kan worden. Daarnaast zorgt een omzetstijging niet voor het meestijgen van de huurprijs. Tegenover het lagere risico staat echter een grotere kans om, met name in mindere tijd, minder ruimte te hebben om te investeren. Een vijf betekent een hoger risico van de huurstream, het is niet exact te prognotiseren hoe hoog de huurprijs opvolgende jaren is, hier kan niet de bedrijfsvoering op worden aangepast. Echter staat hier tegenover

dat, met name in mindere tijden, de kans groter is dat een deel van de omzet overblijft om te gebruiken voor investeringen. Het risico aspect van de huurder is meetbaar gemaakt an de hand van de volgende criteria:

1	2	3	4	5
Lager risico huurstream				Hoger risico huurstream
Grotere kans minder ruimte tot investering				Grotere kans meer ruimte tot investering
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel		Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 4.6, Criteria risico huurder (Naar eigen bewerking 2016)

- Verhuurder

Verhuurders bepalen altijd het risico van een object of investering. Het risico neemt bij de verhuurder toe door de onzekerheid en de instabiliteit van omzethuur. Echter kan een verhuurder ook naar het grotere maatschappelijke risico kijken. In slechtere tijden betaalt een huurder, dankzij omzethuur, minder huur. Hierdoor is hij in staat langer zijn bedrijfsvoering door te blijven voeren. In het geval van een vaste huur betaalt de huurder in slechtere tijden dezelfde nominale huur. Echter kan dit een groot percentage van zijn omzet in beslag nemen. Wanneer door slechtere tijden de omzet verder daalt zal de huur een steeds groter deel uitmaken van zijn kosten. Wanneer de huurder de huurprijs niet meer kan betalen bestaat de kans dat faillissement moet worden aangevraagd. Een enkel faillissement in een winkelgebied maakt niet uit. Echter, zoals ook gedurende de crisis is gezien, wanneer meerdere huurders failliet gaan en er geen invulling meer te vinden is kan het probleem van leegstand verder toenemen. Een hoog percentage leegstand kan het straatbeeld verder verslechteren, houdt consumenten weg en vermindert de waarde van het object en de huurprijs. De verhuurder moet dus het risico van de huurstream overwegen tegenover de leegstand die kan ontstaan wanneer huurders niet aan de huurverplichtingen kunnen voldoen. In het uiterste geval wordt het niet alleen het probleem van de verhuurder, maar ook van de gemeente, huurders, winkeliers en consumenten.

De risicoaspecten voor de verhuurder is opgedeeld in het risico omtrent de huurstromen tegenover het risico op faillissement en leegstand. Bij een één heeft de verhuurder een lager risico van de huurstromen, de verhuurder krijgt altijd een stabiele vaste huurprijs. Hier tegenover staat echter dat wanneer het minder met de huurder gaat de kans op faillissement en leegstand ook toeneemt. Een vijf is een hoger risico op de huurstromen, door de instabiliteit van de omzethuur. Hier tegenover staat dat wanneer het slechter met de huurder de huur een minder zware last op de huurder is. Dit kan mogelijk ervoor zorgen dat faillissement en leegstand wordt tegen gehouden. Het eerste risicoaspect van de verhuurder is meetbaar gemaakt an de hand van de volgende criteria:

1	2	3	4	5
Lager risico huurstromen				Hoger risico huurstromen
Hoger risico faillissement en leegstand				Lager risico faillissement en leegstand
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel		Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 4.7, Criteria risico verhuurder (Naar eigen bewerking 2016)

Omzethuur heeft een hogere kans op een lagere waardering van het winkelobject bij omzethuur. Namelijk dat de huurprijzen gemiddeld lager liggen. Bij het taxeren van een winkelobject wordt de waarde van een

object bepaald met behulp van een Discounter Cash Flow (DCF) methode en een Netto Aanvangsrendement (NAR). De NAR is een percentage bepaald door de markt waarin het risico is opgenomen. Bij een hoger risico wordt gebruik gemaakt van een hogere NAR. Een hogere NAR vertaalt zich vervolgens in een lagere waarde. Door de onbekendheid van omzethuur in Nederland bepalen taxateurs momenteel het risico hoger. Naast het toenemende risico door de onzekerheid van de kasstromen. Dit samen zorgt er voor dat de waarde van een winkelobject daalt. Hier tegenover staat echter dat de gedurende de looptijd van het object de verhuurder een toenemende invloed heeft op de huur. Namelijk door het verbeteren van de kwaliteit van de huurder, het winkelobject, de omgeving, etc. Echter wordt de kans laag geacht dat, door verbeteringen, de omzethuurstijging zorgt voor een hogere waardering in vergelijking met een vaste huurprijs.

In samenhang met het voorgaande risico, omtrent faillissement en leegstand, heeft de verhuurder een tweede risico. Het tweede risicoaspect is de waardering van het winkelobject tegenover het beïnvloeden van de huur. Een één betekent dat de kans groter is dat de waardering van het winkelobject hoger is, hier tegenover staat dat de verhuurder geen mogelijkheden heeft om de huur te beïnvloeden. Een vijf betekent dat de kans groter is dat de waardering lager uitvalt, ten opzichte van een vaste huurprijs. Hier tegenover staat dat de verhuurder meer mogelijkheden heeft om de huur te beïnvloeden. Het tweede risico aspect van de verhuurder is meetbaar gemaakt aan de hand van de volgende criteria:

1	2	3	4	5
Hogere kans op hogere waardering object				Hogere kans op lagere waardering object
Geen mogelijkheid tot beïnvloeden huur				Meer mogelijkheden tot beïnvloeden huur
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel		Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 4.8, Criteria risico verhuurder (Naar eigen bewerking 2016)

4.3. Bandbreedte

In deze paragraaf wordt de uiteindelijke bandbreedte van de criteria uitgewerkt. Aan het eind van alle interviews zijn alle criteria beoordeeld van één tot vijf. De scores van alle criteria uit voorgaande paragraaf geeft een totaalscore. Door middel van het vaststellen van de bandbreedte kan de totaalscore worden vertaald in een huursoort.

Vanwege het extra financiële aspect van de verhuurder wordt de beoordeling van de omzethuur verdeeld over twee verschillende bandbreedtes, één voor de huurder en één voor de verhuurder. Naast de bandbreedte zal ook gekeken worden naar welke keuze het vaakst gemaakt wordt. Kiest een huurder of verhuurder het meest voor een twee of drie (basishuur met omzetdeel), dan wordt daar rekening mee gehouden. Uiteindelijk zullen beide methodes tegen elkaar afgewogen worden.

4.3.1. Huurder

De huurder kan minimaal een score van vijf punten halen, namelijk vijf aspecten met een minimale score van één. 25 punten zijn in totaal te behalen, namelijk vijf aspecten met een maximale score van vijf. Het verschil tussen het minimale en maximale is 21 punten, verdeeld over vier huursoorten. Hierbij is gekozen voor een gelijke verdeling van vijf punten per soort en een extra punt (zes punten) voor de basishuur met omzetdeel. De basishuur met omzetdeel maakt het grootste deel uit, allereerst omdat de basishuur met omzetdeel in andere landen, en momenteel in Nederland, de meest voorkomende omzethuur is en daarnaast omdat de basishuur breed kan worden aangepast naar eigen wens. Het meest voorkomende kortingspercentage is 80% van de volledige markthuur, maar kan ook naar beneden worden bijgesteld om een groter percentage omzetgerelateerd te maken. Omdat de basishuur met omzetdeel zo breed aangepast kan worden is de basishuur met omzetdeel verdeeld over twee punten bij de criteria.

Vanaf het minimum heeft elke huursoort vijf punten, met uitzondering van een basishuur met omzedeel. Het behalen van vijf tot negen punten betekent een vaste huurprijs. Bij het behalen tussen tien en vijftien punten zal een basishuur met omzedeel de voorkeur hebben. De verdeling tussen zestien en twintig punten is variabele omzethuur. Ten slotte zal uit 21, tot het maximum van 25 punten, een volledige omzethuur blijken.

5-9	10 - 15	16-20	21-25
Vaste huur	Basishuur met omzedeel	Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 4.9 Bandbreedte huurder (Naar eigen bewerking 2016)

4.3.2. Verhuurder

De verhuurder heeft door een extra financieel aspect een andere bandbreedte. Het minimale aantal behaalde punten is zes punten en maximaal kan een verhuurder 30 punten behalen. Het verschil tussen het minimum en het maximum is 25 punten. Verdeeld over vier huursoorten is dit zeven punten voor een basishuur met omzedeel en zes punten voor de overige huursoorten..

Vanaf het minimum heeft elk soort zes punten, met uitzondering van een basishuur met omzedeel. Het behalen van zes tot elf punten betekent een vaste huur. Van twaalf tot achttien is een basishuur met omzedeel. Van negentien tot 24 is variabele omzethuur en tenslotte is 25 tot 30 een volledige omzethuur.

6-11	12 - 18	19-24	25-30
Vaste huur	Basishuur met omzedeel	Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 4.10. Bandbreedte verhuurder (Naar eigen bewerking 2016)

4.4. Conclusie

In dit hoofdstuk zijn aan de hand van de omzethuur in het vorige hoofdstuk een aantal aspecten gemaakt die kenmerkend zijn voor omzethuur. De aspecten zijn: Openheid, sturing, samenwerking, financieel en risico. De aspecten zijn meetbaar gemaakt aan de hand van twee criteria per aspect. Openheid heeft het criterium 'openheid van zaken' tegenover 'betrokkenheid'. Sturing heeft het criterium 'sturing door de verhuurder' tegenover 'investering in huurder'. Samenwerking heeft het criterium 'samenwerking tussen partijen' tegenover 'investering object en omgeving'. Financieel heeft het criterium 'stabiliteit huur' tegenover 'profiteren conjunctuur'. Het risico van de huurder heeft het criterium 'risico huur' tegenover 'investeringsruimte'. De verhuurder heeft bij risico het criterium 'risico huur' tegenover 'risico leegstand' en een tweede risico criterium 'risico waardering' tegenover 'mogelijkheden beïnvloeden huur'. Bij omzethuur is het van belang dat elk van de criteria in een bepaalde mate geaccepteerd moeten worden door beide partijen. Echter is bij de beoordeling van de criteria een schaal gemaakt van één tot vijf. In de schaal worden de criteria tegenover elkaar gezet en huurders en verhuurders moeten een overweging maken. Uiteindelijk zal bij de beoordeling apart gekeken worden naar huurder en verhuurder. De aspecten, criteria en bandbreedtes worden in de praktijk getoetst door middel van interviews met huurders en verhuurders. De uiteindelijke verdeling voor de huurder en verhuurder is als volgt:

Huurder:

5-9	10 - 15	16-20	21-25
Vaste huur	Basishuur met omzedeel	Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 4.8. Bandbreedte huurder (Naar eigen bewerking 2016)

Verhuurder:

6-11	12 - 18	19-24	25-30
Vaste huur	Basishuur met omzedeel	Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 4.9. Bandbreedte verhuurder (Naar eigen bewerking 2016)

Hoofdstuk 5

Praktijk

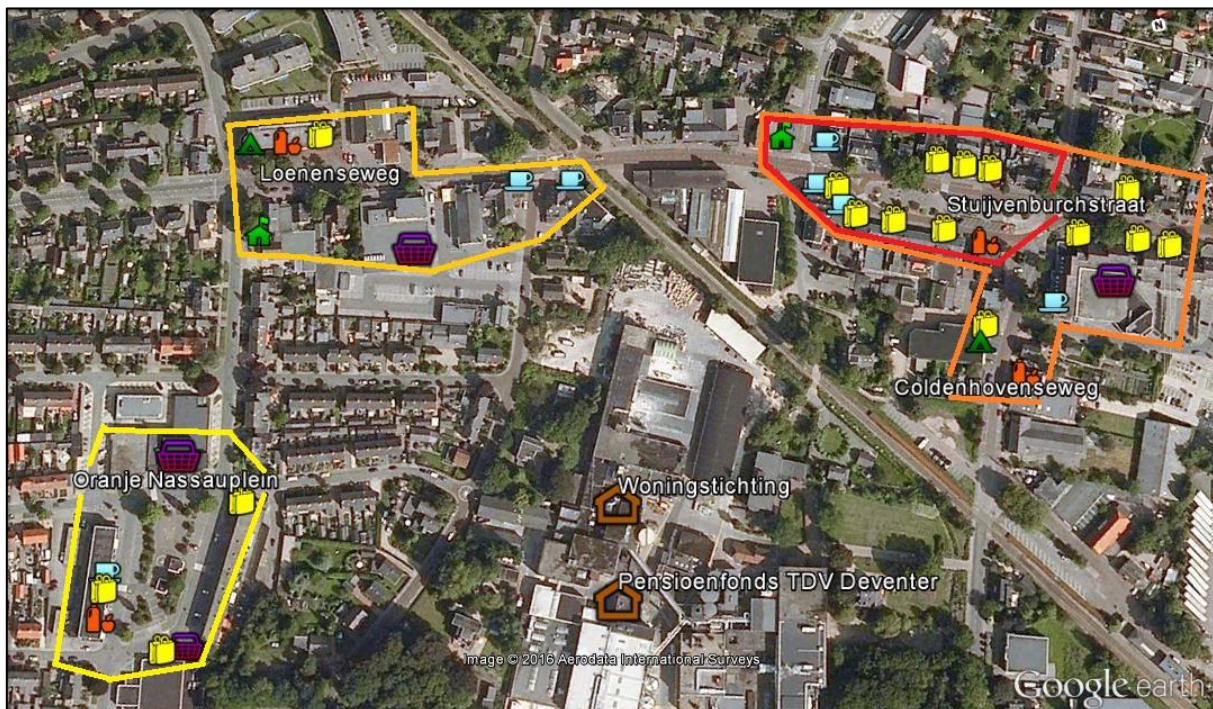
5.1. Inleiding

Van de theorie naar de praktijk. In het vorige hoofdstuk is de theorie afgerond en zijn aspecten meetbaar gemaakt aan de hand van criteria. In dit hoofdstuk worden, aan de hand van interviews, de criteria getoetst. Allereerst wordt de onderzoeksgroep in kaart gebracht en vervolgens worden uit deze groep de branches en type winkelgebied gekozen. Uiteindelijk worden de bevindingen uit de interviews uitgewerkt en wordt er richting het bedrijfsproduct gewerkt. In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de vierde deelvraag: 'Welke soorten omzethuur zijn toepasbaar bij de verschillende branches winkelvastgoed in Eerbeek'. De bevindingen worden vervolgens in het volgende hoofdstuk geanalyseerd met de bevindingen uit de theorie.

5.2. Onderzoeksgroep

In deze paragraaf wordt als eerste de onderzoeksgroep duidelijk gemaakt. Eerbeek is in kaart gebracht en de winkelgebieden zijn duidelijk. Uiteindelijk wordt duidelijk vermeld welke winkelgebieden en branches gekozen worden om te gebruiken voor de interviews. In de volgende paragraaf zal de keuze uit deze paragraaf worden gebruikt om in de praktijk de criteria uit hoofdstuk vier te toetsen.

Eerbeek zal als dorp onderzocht worden gedurende dit onderzoek. De winkels in Eerbeek zijn in kaart gebracht, de volledige lijst is te vinden in de bijlage. Door het in kaart brengen van Eerbeek is naar buiten gekomen dat een aantal winkelobjecten niet meegenomen worden. Dit kan bijvoorbeeld komen omdat een winkelobject behoort tot dienstverlening. Officieel behoort dienstverlening niet bij de detailhandel als branche. In tegenstelling tot horeca wordt dienstverlening, tot op zekere hoogte, niet als toegevoegde waarde gezien tot een winkelgebied (Platform31, 2014). Ook kappers en schoonheidssalons worden, door het CBS, gerekend onder dienstverlening. Dienstverlening wordt gedurende het onderzoek niet meegenomen. Objecten worden niet bij het onderzoek meegerekend als het gaat om: leegstand, uitgesloten branche, buiten het onderzoeksgebied of omdat het object in eigen beheer is. Aan de hand hiervan is de volgende onderzoeksgroep bekend:



Afbeelding 5.1, Onderzoeksgroep Eerbeek (Naar eigen bewerking)

Duidelijk is dat er drie winkelgebieden zijn, namelijk: het Oranje Nassaplein, de Loenenseweg en de Stuijvenburchstraat/Coldenhovenseweg. Deze is verdeeld omdat een deel van de Stuijvenburchstraat geldt als het kernverzorgende winkelgebied (dorpskern) van Eerbeek. Voor het onderzoek zullen de geïnterviewden worden gekozen uit het winkelgebied Stuijvenburchstraat/Coldenhovenseweg om een eenzijdige vergelijkende onderzoeksgroep te krijgen. Ook biedt dit winkelgebied voldoende huurders. De andere winkelgebieden hebben te weinig winkels om bij afwijzing voldoende gegadigden te vinden. Ook zal dan de aard van de onderzoeksgroep te divers worden. Door eenzelfde winkelgebied te kiezen wordt geprobeerd om een eenzijdig en vergelijkende conclusie te trekken over dat winkelgebied.

De twee grootste verhuurders zijn de woningstichting in Eerbeek en het pensioenfonds TDV, in Deventer. Pensioenfonds TDV laat het vastgoedbeheer doen door Van Den Bos Vastgoed in Zeist. Samen met een aantal andere partijen en particulieren verhuren deze twee partijen de winkelobjecten in Eerbeek. Om de verhuurderskant van het onderzoek in kaart te brengen zal contact worden opgenomen met de verhuurders. Daarnaast zal geprobeerd worden om particuliere verhuurders te interviewen.

Aan de hand van de eerder genoemde keuzes moet een afbakening worden gemaakt. Met een aantal partijen wordt dan contact opgenomen voor het afnemen van een interview. Aan de hand van de respons hierop wordt de uiteindelijke afbakening gemaakt. De conclusie uit hoofdstuk 2 geeft de totale weergave van winkelgebieden en branches weer voor het onderzoek. De keuze tot verkleining van de onderzoeksgroep moet gemaakt worden gezien de kwalitatieve aard van de interviews en het tijdsbeslag van de interviews. Tenminste acht interviews zullen worden gehouden.

5.2.1. Winkelgebied

Vanwege de keuzes die gemaakt moeten worden voor de afbakening is gekozen voor één type winkelgebied. Voor het type winkelgebied is gekozen voor:

- Kernverzorgend winkelgebied klein

In kaart is gebracht dat Eerbeek 84 winkels heeft. Deze winkels zijn verdeeld over de eerder genoemde winkelgebieden. Hiervan behoren in totaal 47 objecten tot het hoofddeel van de Stuijvenburchstraat en Coldenhovenseweg.

5.2.2. Branchering

Een aantal branches heeft geen of nauwelijks voldoende winkels om te interviewen in het onderzoeksgebied. Branches met één of twee winkels zullen niet worden uitgekozen. De reden hiervan is dat bij een eventuele afwijzing de onderzoeksgroep te klein wordt om een valide antwoord te geven. Op basis van één interview wordt dan een conclusie getrokken. De kans op een lage respons is groter is groter wanneer slechts twee winkels van een branche in het dorp aanwezig zijn. Uit de branches is uiteindelijk de keuze gemaakt:

- Winkels in overige artikelen

In totaal heeft Eerbeek 23 winkels in overige artikelen. Hiervan worden zestien winkels verhuurd. Slechts zeven winkels in overige artikelen liggen in de onderzoeksgroep aan de Stuijvenburchstraat.

- Horeca

In totaal heeft Eerbeek negen horecagelegenheden. Acht daarvan hebben een huurovereenkomst. In de onderzoeksgroep liggen vier horecagelegenheden.

Naast de huurders is het van belang om de verhuurderskant in kaart te brengen. Beide partijen zijn namelijk van belang bij een winkelgebied. Zonder verhuurder kan geen betrouwbaar antwoord worden gegeven omtrent het onderwerp. Ook een aantal verhuurders zullen geïnterviewd worden. De voorkeur ligt bij zowel particuliere verhuurders als vastgoedpartijen.

5.3. Interviews

In deze paragraaf zijn de gegevens uit de interviews verwerkt als data. Aan de hand van de interviews zullen de conclusies worden getrokken. Ten slotte worden ook de bevindingen uit de interviews beschreven om een beter beeld te krijgen welke beredenering en afweging de huurders en verhuurders maakten.

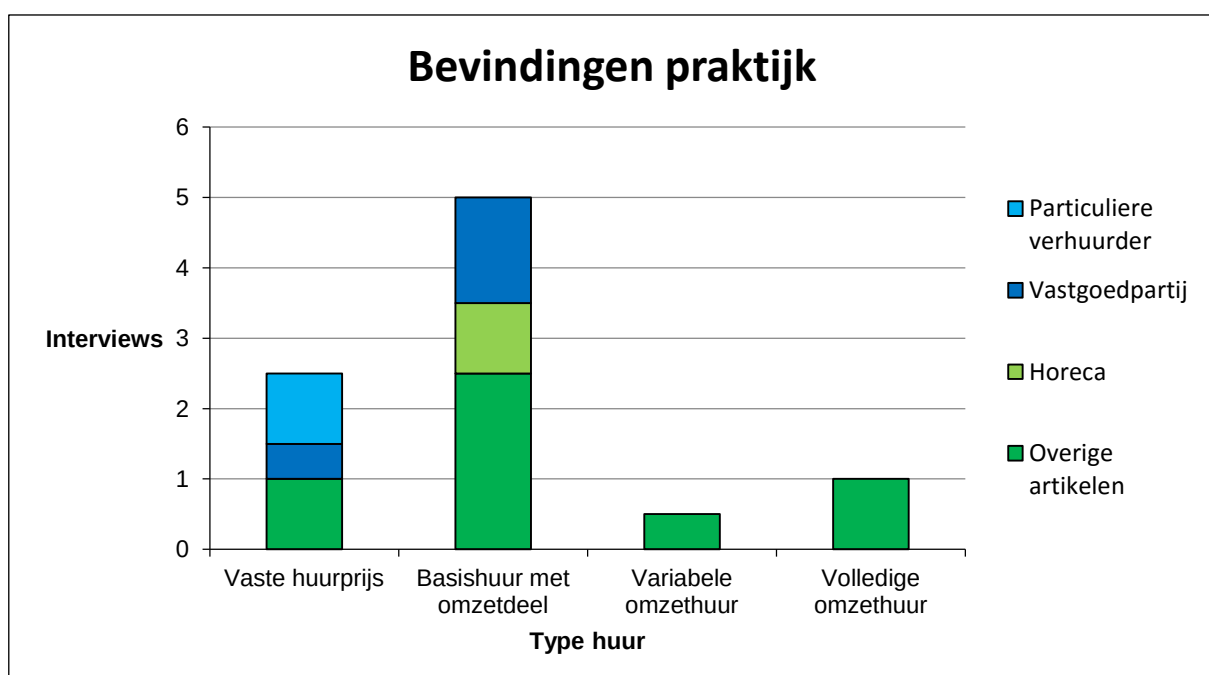
De interviews zijn verdeeld over de huurders en de verhuurders. De huurders zijn vervolgens weer opgedeeld in 'winkels in overige artikelen' en de horeca. In totaal zijn er drie verhuurders geïnterviewd, vijf 'winkels in overige artikelen' en slechts één horeca

5.3.1. Dataverwerking

Bij het bepalen van de voorkeur van huur is gebruik gemaakt van een tweetal manieren. Allereerst is aan de hand van de bandbreedte uit hoofdstuk vier het totaal aantal punten geteld. Ook is gekeken welke vorm van huur het meest is gekozen gedurende het interview. Door de twee methodes is gekozen om een half punt per methode toe te delen. Bij elk interview kon één punt worden verdeeld. Wanneer de twee methodes beiden een andere resultaat hebben is dat een half punt tussen de twee huursoorten. Komen de resultaten overeen dan wordt één punt toegedeeld aan de desbetreffende huursoort. Daarom kan het voorkomen dat een aantal huurvormen een halve punt hebben. Bij de dataverwerking zijn de volgende tabel en grafiek opgesteld:

Interviews		Vaste huurprijs	Basishuur met omzetdeel	Variabele omzethuur	Volledige omzethuur
Huurders	(6)	(1)	(3,5)	(0,5)	(1)
- Overige artikelen	5	1	2,5	0,5	1
- Horeca	1		1		
Verhuurders	(3)	(1,5)	(1,5)		
- Vastgoedpartij	2	0,5	1,5		
- Particulier	1	1			
Totaal	9	2,5	5	0,5	1

Tabel 5.1, Dataverwerking (Naar eigen bewerking, 2016)



Grafiek 5.1, Dataverwerking in grafiek (Naar eigen bewerking, 2016)

5.3.2. Algemeen

Wanneer we naar beide partijen in het algemeen kijken zijn er een aantal conclusies te trekken. Allereerst is de basishuur met omzethuur de meest terugkomende vorm van omzethuur. Ook in het aantal huidige gevallen van omzethuur wordt hier al gebruik van gemaakt. Echter, beide partijen, met name de verhuurder, nemen het risico niet.

Hoewel beide partijen geïnteresseerd zijn in omzethuur, en met name positief gereageerd is op het meegroeien met de conjunctuur, is nog wel een obstakel te overbruggen. Dit ligt met name in de betrokkenheid en samenwerking tussen beide partijen. Duidelijk is te merken dat beide partijen anders tegen de samenwerking aan kijken. Waar de verhuurder over het algemeen denkt goed betrokken te zijn bij zijn huurders wordt de betrokkenheid door de huurders puur gezien als een zakelijke betrokkenheid. De huurders vonden de betrokkenheid vaak onvoldoende, zien het graag toenemen, maar hebben weinig vertrouwen dat omzethuur de betrokkenheid daadwerkelijk gaat verbeteren. Ook vinden de huurders dat de verhuurder meer betrokken mag zijn bij het winkelgebied, daartegenover staat dat de verhuurder op zijn beurt vindt dat de huurder ook meer kan doen. Kenmerkend is dat de samenwerking tussen beide partijen anders wordt ervaren, maar verbeterd kan worden. Wanneer een winkel failliet gaat wordt hierbij vaak de schuld gegeven aan de verhuurder. Er wordt dan gedacht dat de verhuurder meer had kunnen en moeten doen om het faillissement te keren, er is vaak meer sympathie voor de winkelier vanuit de bevolking.

5.3.3. Verhuurders

Verhuurders geven met name goed inzicht hoe de zaken omtrent het samenstellen van het contract in de praktijk in elkaar steken. Voor het onderzoek zijn niet alleen de huurders belangrijk, ook de verhuurders moesten in kaart worden gebracht.

Vanuit het onderzoeksgebied zijn er twee grote verhuurders en twee particulieren. Contact is opgenomen met vier verhuurders, waarna uiteindelijk een bevestiging is gekregen van drie. Hiervan zijn er twee vastgoedpartijen en één particulier.

Een lokale vastgoedpartij kijkt anders tegen de markt aan en ziet, tot op zekere hoogte, de voordeel van omzethuur. De lokale partij heeft een nauwere band met lokale partijen en prefereert de omzethuur ook eerder bij lokale partijen. Het probleem hierbij is, is dat de band met de huurder nog steeds een bepaalde afstand behoeft. De vastgoedpartij vreest dat wanneer de samenwerking te nauw wordt, bijvoorbeeld door de sturing, door het praten tussen huurders onderling de huurders elkaar inzicht geven in de situatie. De inzicht van de huurders in de situatie van andere huurders kan er voor zorgen dat huurders de samenwerking met de verhuurder gaan betwifelen omdat andere huurders het mogelijk anders doen of beter hebben.

Wel ziet de verhuurder de voordelen van een omzethuur in, tot een bepaalde hoogte. De voornaamste punten met omzethuur ligt omtrent het risico en financieel. De lokale vastgoedpartij doet de verhuur van winkelonroerend goed als bijzaak. Om deze reden stellen zij de meerwaarde aan het winkelgebied boven het risico op waardevermindering en de kasstromen. Hierbij staat het verminderen van leegstand en faillissementen boven de inkomsten.

Uit het interview met de particuliere verhuurder is naar voren gekomen dat omzethuur in zijn geval niet gebruikt wordt. Ook wordt het idee van omzethuur niet volledig aanvaard. Dit komt deels omdat voor een particuliere verhuurder de verhuur van vastgoed het inkomen van de verhuurder is. In geval van het interview dient de verhuur van winkelvastgoed voor de verhuurder als pensioen.

De verhuur van winkelvastgoed kost met een vaste huurprijs al veel tijd en moeite. Vanuit het oogpunt van een particuliere verhuurder zijn er niet de extra middelen om meer tijd en moeite te steken bij een omzethuur. Samen met een verwacht lager rendement zorgt het ervoor dat een particuliere verhuurder het niet waard vindt omzethuur toe te passen.

Zowel de vastgoedbeheerder als de particuliere verhuurder treffen al de maatregelen die nodig zijn om een eventueel faillissement tegen te gaan. De particuliere verhuurder start bijna alle huurcontracten met een instaphuur. Met de instaphuur bepaalt de huurder eerst of hij tevreden is met het huidige huurcontract en of er voldaan kan worden aan de vaste lasten. Uiteindelijk zal de huur zich aanpassen naar de huidige markthuur. Mocht later gedurende de looptijd de huurder zijn huisvestingslasten niet meer kunnen betalen dan zal de huurder in zijn beurt ingrijpen.

Het verschil tussen een vastgoedpartij en een particuliere verhuurder is met name waar de expertise ligt. De vastgoedpartij heeft allereerst de middelen (geld, personeel, etc.) om bepaalde maatregelen te nemen. Daarnaast heeft hij mogelijk meer vakkennis van winkelvastgoed en werking van de algehele winkelmarkt. Ook heeft de vastgoedpartij vaak meerdere objecten over een heel gebied of het hele land. Dit kan ook negatief werken omdat het winkelobject van een huurder dan slechts één object is in een grotere vastgoedportefeuille. De particuliere verhuurder kent de markt in het dorp en de omgeving vaak beter. Een particuliere verhuurder is meer betrokken bij het dorp en zijn objecten. De particuliere verhuurder komt uit de omgeving, werkt nauwer samen met lokale partijen en houdt dagelijks alle ontwikkelingen nauwkeuriger bij. Een particuliere verhuurder heeft minder objecten dan een vastgoedpartij, ook zijn de objecten verdeeld over een kleiner gebied.

- Toepassing omzethuur in praktijk

Uit het interview met een vastgoedpartij is naar voren gekomen dat omzethuur al toegepast wordt, echter wordt het alleen in speciale gevallen toegepast. De verhuurder probeert omzethuur te vermijden tenzij beide partijen in overeenstemming komen. Hierbij wordt omzethuur toegepast puur om de onderhandeling rond te krijgen. Wanneer er gebruik wordt gemaakt van omzethuur, wordt voornamelijk de basishuur met omzetdeel toegepast. Deze wordt gebruikt omdat de basishuur in een wijde bandbreedte aan te passen is naar gelang van de wensen, bijvoorbeeld 80 procent. Deze basishuur geeft een zekerheid omtrent de huurstromen.

Ook blijkt, uit ervaring van de vastgoedpartij, dat het vaststellen van de omzethuur vaak gepaard gaat met onzekerheden. Allereerst is bij het bepalen van de omzet de vraag welke inkomsten tot winkelomzet gerekend kan worden in geval er sprake is van een webshop. Verder kan bij kleine huurders, zoals in dorpen, getwijfeld worden aan de boekhouding. Omdat sommige huurders hun boekhouding en omzet zelf bijhouden, zonder hulp van een accountant, kan de vraag gesteld worden in hoeverre de doorgegeven omzet klopt met de werkelijkheid. Verder kan de vraag worden gesteld hoe nuttig omzethuur is aangezien andere marges ook van belang zijn. Als voorbeeld wordt in de praktijk al gesproken over een winstgerelateerde huurprijs. Men denkt dat de winsthuur eerlijker is in plaats van een omzethuur.

In de praktijk blijken de voordelen van omzethuur, onder andere de verbeterde samenwerking, openheid en meebewegen met de conjunctuur niet op te wegen tegen de nadelen, namelijk de lagere eindwaarde en lagere huurprijzen. Dat een omzethuur een lagere kans op faillissement heeft wordt betwijfeld, aangezien men voor faillissement bij een vaste huurprijs de maatregelen treft om faillissement te vermijden. Veel verhuurders doen al de nodige concessies om de huurder tegemoet te komen. Mocht de onderneming dan toch faillissement aanvragen dan wordt de reden vaak bij dieper gelegen problemen gelegd. Vanwege de dieper gelegen problemen wordt gedacht dat omzethuur niet de oplossing is. Daarnaast worden de voordelen van omzethuur, zoals de betrokkenheid en samenwerking niet gezien als voordelen die met een vaste huurprijs niet te behalen zijn. Zowel vastgoedbeheerders als particuliere verhuurders overleggen met huurders over de nodige zaken wanneer het nodig wordt geacht.

5.3.4. *Winkels in overige artikelen*

Van de verhuurders zijn met vijf winkels in overige artikelen interviews gehouden. Uit de interviews met de huurders is geen eenduidig beeld terug te vinden. Geen van de huurders maakt gebruik van omzethuur. Wel is te merken dat alle huurders open staan voor omzethuur. Met name de basishuur met omzetdeel heeft de meeste voorkeur. De voorkeur voor de basishuur met omzetdeel komt door de zekerheid die de basishuur brengt, gepaard met de voordelen van het omzetdeel. Een aantal aspecten komen terug, namelijk:

- Verhouding met verhuurder

Bij alle huurders is uit de interviews een gezamenlijke bevinding op te merken. De huidige verhouding met de verhuurder bepaalt deels het vertrouwen in de omzethuur. Veel huurders zien de voordelen uit omzethuur, maar denken niet dat wanneer openheid van zaken wordt gegeven de verhuurder meer betrokken gaat zijn en dat de samenwerking verbetert. Dit had te maken met dat de verhouding met de verhuurder nu nauwelijks of niets is. Een slechte verhouding kwam grotendeels omdat de verhuurder een grote vastgoedbeheerder of belegger was. Ten eerste is de afstand vaak groter met een grote vastgoedpartij. Ten tweede zien de huurders zichzelf dan slechts als een minuscuul object in de grote vastgoedportefeuille van hun verhuurder. Wanneer de verhouding beter is met de verhuurder ziet de huurder ook een voordeel als hij openheid van zaken geeft. Daarnaast heeft hij vertrouwen dat de verhuurder meer betrokken gaat zijn.

- Marktconforme huurprijs

Sommige huurders vinden momenteel de huurprijs al vrij hoog en dat de huidige huurprijzen geen goede weerspiegeling vinden van de markt in het dorp. Hiermee wordt bedoeld dat de huurders denken dat de huurquote uit de branche momenteel gebaseerd is op de momenteel té hoge huren. Huurders denken dat de huur dan betaald gaat worden naar de, in hun ogen, té hoge huurquote. Huurders willen eerst de huurprijs zien veranderen voordat de omzethuur bepaald wordt aan de hand van de huidige situatie.

- Inzicht van huurder

Elke huurder kijkt vanuit een ander oogpunt naar de huur en omzethuur. Een aantal huurders begrijpt het percentage van omzethuur en daarmee ook dat een stijgende omzet de huur laat stijgen. Deze groep weegt de voor- en nadelen van omzethuur goed af tegen de aspecten van een vaste huurprijs. Andere huurders kijken naar het bedrag van de huur en begrijpen wel dat een veranderende omzet de huur laat mee veranderen. Deze groep huurders ziet de voordelen wanneer de omzet daalt en de huur mee daalt. Andersom is de huurder het oneens als de omzet stijgt en de huur meestijgt. De huurder vindt de huurprijs dan ineens onredelijk, terwijl het percentage huur van de omzet nog steeds hetzelfde is. Deze huurders lijken de voor- en nadelen niet volledig met elkaar af te wegen en kijken hierbij wel naar de voordelen, maar accepteren niet de nadelen.

- Aansturing door verhuurder

De verhuurder krijgt, dankzij de wetgeving, niet zozeer meer invloed op de huurder, wel is aansturing mogelijk. Huurders willen best aangestuurd worden door de verhuurder zolang hier vanuit de verhuurder de middelen tegenover staan om de aangestuurde maatregelen ook mogelijk te maken. De huurders zijn verdeeld in welke mate de verhuurder mag aansturen. De meeste huurders zijn het eens dat sturing slechts tot een bepaalde hoogte mag gaan. Ook willen ze aangestuurd worden door een kundige partij. De kundigheid van de partij wordt anders gezien per huurder. De ene huurders vindt dat een vastgoedbeheerder de vakkennis heeft om aan te mogen sturen, terwijl andere huurders vinden dat een vastgoedbeheerder te ver van de markt in het dorp staat. Een aantal huurders vindt dat een particuliere verhuurder wel de marktkennis heeft van het dorp, maar mogelijk de vakkennis en de middelen mist om aan te sturen. De meeste huurders zijn het eens dat een verhuurder niet zonder geldige reden mag aansturen.

- Bandbreedte in de omzethuur

Alle huurders zien de voordelen van omzethuur in, echter willen ook zij zekerheid over de huurstromen. Een aantal huurders hebben aangegeven met een bandbreedte te willen werken, om verschillende redenen. Zoals eerder genoemd is het eerste punt dat ook de huurder een bepaalde zekerheid wil over zijn huurprijs. Met omzethuur kan deze elk jaar verschillen en is het daarnaast niet precies zeker wat je toekomstige huurprijs zal worden. Om een andere reden is het dan de huurders in zien dat de verhuurder ook mee moet gaan. Een aantal huurders zou graag een volledige omzethuur willen zien, maar denken niet dat de verhuurder het risico bij een omzethuur neemt. Door een bandbreedte of een ondergrens toe te voegen aan de omzethuur willen de huurders de verhuurder tegemoet komen.

-
- Zekerheid, maar wel voordelen meegroeien

De huurder wil ook een zekerheid omtrent de huurprijs. Ook de huurder schat zijn risico in en wil niet te veel risico hebben. Echter wil de huurder wel de voordelen behalen uit het meegroeien met de conjunctuur, maar wel tot een bepaalde hoogte. Beter gezegd, de huurder wil de zekerheid van een vaste huurprijs, maar de voordelen van een omzethuur.

5.3.5. Horeca

Van de huurders in de horeca is slechts één huurder geïnterviewd, door lage respons is het niet gelukt meer interviews te organiseren. Hierbij zal voornamelijk worden gekeken naar de kwalitatieve inbreng.

De huurder van de horeca houdt het, het liefst bij een vaste huurprijs, maar zag wel de voordelen van omzethuur. De huurder zou eigenlijk alleen voor een omzethuur gaan als dat gedwongen werd. Zolang zij de optie heeft voor een vaste huurprijs werd daar de voorkeur aan gegeven. Hierbij is bij de huurder de zekerheid, stabiliteit en de privacy van een vaste huurprijs van groot belang. De meegroeiende huurprijs was hierin de factor om voor omzethuur te kiezen. Een aantal aspecten die naar voren zijn gekomen:

- Samenwerking slechts via bespreking overeenstemming

De huurder in de horeca is bereid tot samenwerking, maar hierin moet de meeste nadruk liggen op de overeenstemming door bespreking. Wanneer de huurder een aantal punten te bespreken heeft, of de verhuurder, moeten beide partijen eerst in overeenstemming komen. De verhuurder mag niet zonder overeenstemmingen veranderingen aan het object en de omgeving doorvoeren.

- Marktconforme huurprijs

Hetzelfde als bij de huurders van winkelvastgoed vindt de huurder van de horeca dat de huurprijs marktconformer moet worden. In tijden dat het minder ging is de huur nauwelijks gedaald. Hoewel omzethuur de huurprijs marktconformer maakt denkt de huurder van de horeca dat bij de invoering van de omzethuur de berekening zal worden gemaakt aan de hand van de huidige huurquote, een huurquote gebaseerd op de markthuurprijs die te hoog is. Hierdoor is, volgens de huur, de omzethuur bij voorbaat al te hoog bepaald.

- Sturing alleen als de verhuurder de middelen biedt

De huurder van de horeca vindt sturing door de verhuurder niet erg, echter moet hier wel iets tegenover staan. Wanneer het met de huurder slechter gaat, de verhuurder aandringt op maatregelen en de huurder hier door de omstandigheden de middelen niet voor heeft, dan moet de verhuurder deze middelen aanreiken.

- Zekerheid voor de toekomst

De huurder van horeca wil met name zekerheid voor de toekomst. De zekerheid is allereerst omtrent de kasstromen. Beter gezegd de kennis die de huurder heeft wat de komende jaren de huurprijzen zullen zijn en ook een bepaalde stabiliteit hebben. Anderzijds is het de zekerheid dat wanneer het slechter gaat in de toekomst de huur niet een te groot deel uitmaakt van de omzet.

5.4. Conclusie

Met name basishuur met een omzetdeel blijkt de meest geschikte keuze te zijn voor alle partijen. De verhuurder blijft het liefst bij een vaste huur omdat de voordelen nauwelijks opwegen tegen de nadelen. Ook zijn de voordelen ook al vaak bij te sturen met een vaste huurprijs. De meeste huurders zien de voordelen van een omzethuur wel in en geven ook de voorkeur aan de omzethuur. Echter spelen een aantal complicaties op, bijvoorbeeld de verwachte betrokkenheid van de verhuurder of het bepalen van de huurprijs. Een aantal van de huurders blijft liever bij een vaste huurprijs. De voorkeur voor de meeste ligt bij de zekerheid die de basishuur biedt en de voordelen van het omzetdeel. De basishuur met omzetdeel is breed aanpasbaar naar de wensen van beide partijen. De variabele huur en volledige omzethuur blijken voor de meeste partijen een te groot risico met zich mee te brengen met meer onzekerheden, echter ligt bij een enkele huurder hier wel de voorkeur. In het volgende hoofdstuk worden de bevindingen met de theorie vergeleken, waarna het uiteindelijke bedrijfsproduct afgerond wordt.

Hoofdstuk 6

Analyse

6.1. Inleiding

Dit hoofdstuk gaat over het analyseren van de bevindingen in de praktijk aan de hand van de theorie. In dit hoofdstuk worden alle bevindingen van voorgaande hoofdstukken naast elkaar gelegd om een uiteindelijke conclusie te kunnen trekken. Allereerst worden de relevante bevindingen uit de theorie benoemd. Vervolgens worden de meest relevante bevindingen uit de praktijk benoemd. Tenslotte worden samenhangende en tegenstrijdige elementen benoemd. De criteria in dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de laatste deelvraag: 'Hoe zijn het winkelvastgoed, de omzethuur en de criteria in de theorie en praktijk aan elkaar gerelateerd?' Nadat de theorie en praktijk geanalyseerd zijn wordt in het volgende hoofdstuk antwoord gegeven op de probleemstelling.

6.2. Theorie

In deze paragraaf worden een aantal bevindingen benoemd uit de theorie die belangrijk worden geacht in samenhang met de praktijk. Uiteindelijk wordt een analyse van beiden gemaakt.

Uit de theorie blijkt met name dat in Nederland omzethuur door een aantal verhuurders wel wordt toegepast, echter slechts in speciale gevallen. Dit komt met name door de instabiele huurstromen en de lagere waardering die omzethuur met zich mee brengt. Wanneer al wel gebruik wordt gemaakt van omzethuur is dit een basishuur met omzetdeel. Ook in Amerika wordt voornamelijk de basishuur met omzetdeel toegepast: In Amerika gaat het bij 80 procent van de gevallen om de basishuur met omzetdeel (Buvelôt, 2007). Omzethuur wordt voornamelijk gebruikt bij goed presterende branches en winkelgebieden. Hierbij worden de voordelen van een omzethuur maximaal benutten. In dorpen wordt afgeraden omzethuur te gebruiken, aangezien de zekerheid van de huurstromen in het gedrang komt (Buvelôt, 2007).

In Nederland is de markt nog niet gericht op omzethuur. Waar in Amerika alles is aangepast op omzethuur is dit in Nederland nog verre van het geval. In Nederland is de wetgeving nauwelijks gericht op omzethuur. Het toepassen van omzethuur is op zichzelf niet lastig, maar wanneer huurprijsherziening wordt aangevraagd bepaalt de rechter de huurprijs. Het bepalen van de huurprijs doet de rechter op basis van vergelijkende objecten, met een vaste huurprijs. Om dit recht te zetten moet een beding worden aangevraagd. Deze hele procedure is vaak tijdrovend (Platform31, 2015).

Verhuurders blijven het liefst bij een vaste huurprijs en kunnen deze, op verzoek van de huurder elke vijf jaar aanpassen, echter is hier tijd en geld mee gemoeid voor beide partijen. Variabele en volledige omzethuur wordt nauwelijks gebruikt door het té hoge risico op het financiële aspect, zoals de instabiele huurstromen en lagere waardering. In dorpen en de dorpskernen wordt omzethuur nauwelijks toegepast. Dit komt doordat de voordelen nauwelijks benut worden. Omzethuur wordt alleen toegepast in de beter presterende steden, winkelstraten en branches (Buvelôt, 2007).

Vanuit de theorie zijn een vijftal aspecten opgesteld. De aspecten zijn: openheid, sturing, samenwerking, financieel, en risico. Elk van de vijf aspecten heeft een criteria gekregen en hier tegenover staat steeds een ander criterium, ook wel een 'tegen criterium' genoemd. Tussen beide moet een afweging worden gemaakt waar te voorkeur ligt, waarop uiteindelijk beoordeeld kan worden; variërend van één (vaste huurprijs) tot vijf (volledige omzethuur).

6.3. Praktijk

In deze paragraaf worden een aantal bevindingen benoemd uit de praktijk die belangrijk worden geacht in samenhang met de praktijk. Uiteindelijk vindt een analyse van beide plaats.

In de praktijk blijkt de meerderheid van alle partijen voorkeur te hebben voor de basishuur met omzetdeel. Voornamelijk de verhuurders blijven liever bij de vaste huurprijs. Grotere vastgoedpartijen kiezen voor de

omzethuur in hele specifieke gevallen om de onderhandeling met een partij rond te krijgen. Vanuit de verhuurders wegen de nadelen niet op tegen de voordelen. Naast het feit dat de meeste voordelen ook te behalen zijn met een vaste huurprijs, vindt men het rendement uit omzethuur het verhoogde risico niet waard. De voorkeur hangt echter ook af van het soort verhuurder. Een lokale vastgoedpartij is meer betrokken binnen het winkelgebied en stelt daarom, tot zekere hoogte, het creëren van meerwaarde binnen het winkelgebied boven het financiële rendement.

Bij de huurders is een wisselend beeld te zien, dit wisselende beeld komt met name omdat elke huurder andere wensen heeft omtrent de huur. Er is daarom geen éénduidig antwoord te verkrijgen. Wel is op te merken dat, net als bij de verhuurder, de basishuur met omzetdeel eruit springt. Dit komt door de zekerheid die de basishuur brengt, gepaard met de voordelen van het omzetdeel.

Ook blijkt in de praktijk dat de criteria niet té theoretisch zijn opgesteld. Vanuit de theorie zijn de criteria opgesteld en hierbij staan twee uiterste in een tabel tegenover elkaar. Met name de aspecten 'openheid' en 'samenwerking' lijken, volgens de verhuurder in de praktijk niet op deze manier te werken. De tabellen waren volgens de huurder een zwart-wit beeld van een complexe situatie. Aangegeven werd dat omzethuur niet voor meer betrokkenheid en samenwerking zorgt ten opzichte van een vaste huurprijs. Het is niet automatisch dat een vaste huurprijs de oorzaak is van geen samenwerking tussen partijen en dat de verhuurder meer betrokken is bij een huurder wanneer gebruik wordt gemaakt van omzethuur.

Ten slotte is opgemerkt dat het aspect 'risico' bij de huurder mogelijk verschillend kan worden opgevat. Aangegeven is, is dat het risico met omzethuur niet zozeer hoeft te stijgen. Tijdens de interviews is aangenomen dat, vanuit de theorie, door onwetendheid over de toekomst de bedrijfsvoering niet kan worden aangepast. De onwetendheid kan voor een hoger risico zorgen. Echter merkte een huurder op dat, juist door het meegroeien van de huurprijs het risico lager is. Ook wist de huurder door prognoses een aanname te maken voor de toekomstige omzetten.

6.4. Analyse

Aan de hand van overeenkomende en tegenstrijdige bevindingen uit de theorie en praktijk wordt in deze paragraaf geanalyseerd welke veranderingen nodig zijn binnen het onderzoek.

Wanneer zowel theorie als praktijk geanalyseerd worden, is een tweezijdige conclusie te trekken. Aan de ene kant komen de theorie en analyse overeen. Verhuurders blijven liever bij een vaste huurprijs, en bij gebruik van omzethuur wordt voornamelijk de basishuur met omzetdeel gebruikt.

Aan de andere kant verschillen de theorie en praktijk met elkaar. Ten eerste kan gedacht worden dat de huurder eerder voor een omzethuur zou gaan, maar ook huurders houden het liever bij zekerheid. Zo komt ook bij huurders een vaste huurprijs terug en kiezen de huurders nauwelijks voor een variabele of volledige omzethuur. Het overgrote deel van de huurders kiest voor de basishuur.

Vanuit interviews met huurders in de praktijk was duidelijk te merken dat het opstellen van een model of schaal vanuit de theorie lastig is voor het bepalen van de wensen en voorkeuren omtrent omzethuur.

Door verhuurders is aangegeven dat de aspecten 'openheid' en 'samenwerking' en hun bijbehorende criteria in de praktijk anders werken dan in theorie. Een vaste huurprijs betekent niet automatisch dat de betrokkenheid en samenwerking minder is. Echter zullen de criteria niet worden aangepast, omdat namelijk vanuit huurders is opgevallen dat verhuurders vaak hun betrokkenheid en samenwerking in het dorp hoger inschatten dan de huurder de samenwerking ervaart. Huurders vinden dat de samenwerking en betrokkenheid van de verhuurder in het dorp verbeterd kan worden. Daarnaast is bij het onderzoek de aanname gedaan dat omzethuur een reden zou kunnen zijn voor bij de verhuurder om directer en meer betrokken te zijn, aangezien de verhuurder het effect hiervan direct terugziet. Bij de aspecten ligt de nadruk op de drijfveer bij de verhuurder. Ook geeft het, vanwege de openheid van boekhouding, de huurders mogelijk ook een reden om verhuurder aan te sporen tot meer betrokkenheid.

Ten slotte is aangegeven dat het aspect 'risico' bij huurders met een omzethuur niet per definitie een hoger risico hoort te geven. Opgemerkt is, door het meegroeien van de omzethuur, dat het risico niet hoger is. Prognoses kunnen worden gedaan om inzicht te geven omtrent de toekomstige situatie. Echter zal niet elke huurder de inzicht beschikken en wanneer het wél het geval zou zijn, kunnen de prognoses altijd anders uitvallen. De huurder heeft wel aangegeven wanneer de omzet lager uitvalt de huurprijs dan ook meegroeit, hetgeen alsnog een lager risico betekent. Hoewel deze bewering niet verkeerd is, neemt het risico van omzethuur toch in zijn eigen manier toe. Het risico neemt toe wanneer de winstmarges binnen de detailhandel dalen, maar door prijsstijgingen de omzet stijgt. Door de stijging van de omzet betaalt de huurder meer aan huur, waardoor de winstmarges nog meer zullen verminderen (Buvelôt, 2007).

Een aantal aspecten hebben een aanpassing nodig met een andere onderbouwing, de aangepaste versies zijn te vinden in de conclusie. De aard van het aspect blijft hetzelfde, echter wordt in de praktijk rekening gehouden met meerdere aspecten. De aspecten zijn vanuit de theorie opgesteld en schetsen een zwart-wit beeld dat geen rekening houdt met andere zaken. Echter geven de aspecten wel een algemeen beeld over de situatie die de partijen, tot bepaalde hoogte, inzicht verschaft in de stand van zaken.

Het is van belang duidelijkheid te scheppen omtrent alle soorten omzethuur. Wanneer inzicht grotendeels ontbreekt kan geen overwogen keuze worden gemaakt die zowel de voor- en nadelen evenredig afweegt. Hoewel de modellen vaak een inzicht gaven in de voorkeur kunnen ze moeilijk rekening houden met alle wensen van de huurder. Aan de hand van de bandbreedte kan een inschatting worden gemaakt welke huurvorm de voorkeur heeft. Echter blijkt aan de hand van de interviews dat duidelijk is geworden dat slechts het gebruik van de bandbreedte onvoldoende is. Met name huurders geven vaak andere voorkeuren aan dan de bandbreedte aangeeft. Ook moet worden gekeken naar welke huurvorm het meest voorkomt in de keuzes van de huurder. Ten slotte is belangrijk bij de beantwoording van de vragen te kijken naar de redenering van de huurder. De huurder in de horeca heeft bijvoorbeeld, aan de hand van de bandbreedte, de voorkeur voor een basishuur met omzetdeel, terwijl uit het interview bleek dat de huurder liever bij een vaste huurprijs bleef en slechts voor omzethuur zou gaan wanneer het verplicht is. In de samenhang van de drie methodes kan de meest geschikte vorm van huur gevonden worden.

6.5. Conclusie

Vanuit de analyse tussen theorie en praktijk zijn twee verschillende conclusies te trekken. Allereerst blijkt, zoals vernoemd in de theorie, dat de verhuurders het liefst een vaste huurprijs houden, ongeacht de risico's die hier aan zitten. Wel wordt een omzethuur in specifieke gevallen toegepast, namelijk de basishuur met omzetdeel. De voorkeur van de huurders ligt gecompliceerder. Hoewel de basishuur met omzetdeel de meeste voorkeur heeft, is er geen eenduidige keuze te zien. Ook blijkt dat de modellen, aspecten en criteria opgesteld vanuit de theorie in de praktijk te simpel zijn opgesteld. In de praktijk wordt rekening gehouden met meerdere zaken. Echter geven deze zaken wel een inleidend beeld in de omzethuur. In het volgende hoofdstuk zal teruggeblikt worden op alle voorgaande hoofdstukken om antwoord te kunnen geven op de probleemstelling.

Hoofdstuk 7

Conclusie

7.1. Inleiding

In dit laatste hoofdstuk worden alle conclusies van de vorige hoofdstukken nogmaals genoemd om vervolgens tot een algehele conclusie te komen bij de hoofdvraag. De hoofdvraag luidt: 'Op welke wijze kan een overzicht opgesteld worden dat bepaalt welke soorten omzethuur toepasbaar zijn bij de verschillende types winkelvastgoed in dorpen?'. Verder wordt de conclusie en het onderzoeksproces geëvalueerd en ter discussie gesteld om de zwakke kanten van het onderzoek duidelijk te maken. Ten slotte worden aanbevelingen gedaan hoe het onderzoek gebruikt kan worden door de opdrachtgever en voor toekomstig onderzoek.

7.1.1. Winkelvastgoed

In het tweede hoofdstuk is antwoord gegeven op de eerste deelvraag, deze luidt: 'Wat wordt verstaan onder winkelvastgoed?'. In het hoofdstuk is de verdeling gemaakt van winkelvastgoed aan de hand van branches en locaties. Uiteindelijk is hieruit de volgende tabel gekomen:

Winkelgebieden in dorpen	Branchering
Kernverzorgend winkelgebied (groot)	1. Winkels in voedings- en genotmiddelen
Kernverzorgend winkelgebied (klein)	- Supermarkten en warenhuizen
Kernverzorgend supermarktcentrum	- Winkels in voedingsmiddelen
Wijkcentrum	2. Winkels in non-food
Buurtcentrum	- Winkels in consumentenelektronica
	- Winkels in overige huishoudwaren
	- Winkels in recreatieartikelen
	- Winkels in overige-artikelen
	3. Tankstations
	4. Horeca

Tabel 7.1, Conclusie verdeling onderzoek (Naar eigen bewerking, 2016)

7.1.2. Omzethuur

In het derde hoofdstuk is antwoord gegeven op de tweede deelvraag. Deze deelvraag luidt: 'Wat wordt verstaan onder omzethuur?'. In dit hoofdstuk is allereerst de huidige huurmethode benoemd; een vaste huurprijs. Vervolgens zijn de verschillende soorten omzethuur toegelicht, de basishuur met een omzetdeel, variabele omzethuur en volledige omzethuur.

7.1.3. Criteria

In het vierde hoofdstuk is antwoord gegeven op de derde deelvraag. Deze deelvraag luidt: 'Welke criteria kunnen worden opgesteld naar de voorkeur voor soorten omzethuur aan verschillende types winkelvastgoed bij zowel de huurders als de verhuurders?'. Aan de hand van de theorie zijn eigenhandig een vijftal aspecten opgesteld die kenmerkend zijn voor omzethuur. De aspecten zijn: openheid van zaken, samenwerking tussen beide partijen, sturing van de verhuurder, financieel en risico. De eerste vier aspecten zijn voor zowel de huurder als de verhuurder hetzelfde opgesteld. Echter verschilt het risico van de huurder en de verhuurder. Onder de vijf aspecten zijn criteria opgesteld, de criteria hebben tegencriteria waarbij de huurders en verhuurders gevraagd is de overweging tussen de beide criteria te maken. Gevraagd werd om een beoordeling te geven van één tot vijf, hoe een huurder of verhuurder erover denkt en welke afweging hij maakt. De uiteindelijke bandbreedte leidt tot de volgende verdeling:

Huurder:

5-9	10 – 15	16-20	21-25
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel	Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 4.8, Bandbreedte huurder (Naar eigen bewerking 2016)

Verhuurder:

6-11	12 – 18	19-24	25-30
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel	Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 4.9. Bandbreedte verhuurder (Naar eigen bewerking 2016)

7.1.4. Praktijk

In het vijfde hoofdstuk is antwoord gegeven op de vierde deelvraag, deze luidt: *‘Welke soorten omzethuur zijn toepasbaar bij de verschillende types winkelvastgoed in Eerbeek?’*. Deze deelvraag is een praktijkvraag en aan de hand van interviews is gekeken welke omzethuren naar voren komen. Allereerst is Eerbeek in kaart gebracht en gekeken welke locaties en branches zullen worden geïnterviewd. De locatie was het kernverzorgende winkelgebied (klein). De branchering is verdeeld naar horeca en winkels in overige artikelen. Ook zijn de verhuurders geïnterviewd, zowel twee vastgoedpartijen als een particuliere verhuurder. Bij de verhuurders is hier voornamelijk uitgekomen dat het liefst bij een vaste huurprijs wordt gebleven. Wel wordt omzethuur toegepast, maar slechts in beperkte gevallen en dan voornamelijk de basishuur met omzetdeel. Afhankelijk van het soort verhuurder kan prioriteit gegeven worden aan het creëren van meerwaarde in het winkelgebied in plaats van het financieel rendement. Voornamelijk ligt de voorkeur bij een basishuur met omzetdeel.

Bij de huurders is een verschillend beeld te zien. De horeca heeft de voorkeur voor een basishuur met omzetdeel. De winkels in overige artikelen gaan zowel voor een vaste huurprijs als een volledige omzethuur. Echter, de voorkeur gaat ook hieruit naar een basishuur met omzetdeel.

7.1.5. Analyse

In het zesde hoofdstuk is antwoord gegeven op de laatste deelvraag, die luidt: *‘Hoe zijn het winkelvastgoed, de omzethuur en de criteria in de theorie en praktijk aan elkaar gerelateerd?’*. Zowel uit de theorie als de praktijk blijkt, dat bij het gebruik van omzethuur de basishuur met omzetdeel de voorkeur geniet.

7.1.6. Overzicht

Beantwoording van de hoofdvraag: *‘Op welke wijze kan een overzicht opgesteld worden dat bepaalt welke soorten omzethuur toepasbaar zijn bij de verschillende types winkelvastgoed in dorpen?’* komt neer op een samenhang van de hieronder volgende tabellen.

Aan de hand van de invulling van de criteria kan het uiteindelijke overzicht met de huursoorten en de branches worden ingevuld. De criteria zijn belangrijk om een weloverwogen invulling te kunnen geven aan de tabel. De criteria houden rekening met de belangrijkste zaken omtrent omzethuur.

- Openheid van zaken

1	2	3	4	5
Geen openheid van boekhouding				Totale openheid van boekhouding
Minder stimulans tot betrokkenheid				Meer stimulans tot betrokkenheid
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel		Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 7.4. Criteria openheid van zaken (Naar eigen bewerking 2016)

- Samenwerking

1	2	3	4	5
Weinig samenwerking tussen partijen				Veel samenwerking tussen partijen
Weinig investeringen object en omgeving				Meer investeringen object en omgeving
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel		Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 7.5, Criteria samenwerking (Naar eigen bewerking 2016)

- Sturing van verhuurder

1	2	3	4	5
Geen sturing van verhuurder				Meer sturing van verhuurder
Geen ruimte tot investering in huurder				Veel ruimte tot investering in huurder
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel		Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 7.6, Criteria sturing door verhuurder (Naar eigen bewerking 2016)

- Financieel

1	2	3	4	5
Zekere stabiele kasstromen				Onzekere/instabiele kasstromen
Niet meebewegen met conjunctuur				Volledig meebewegen met conjunctuur
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel		Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 7.7, Criteria financieel (Naar eigen bewerking 2016)

- Risico huurder

1	2	3	4	5
Lager risico door (duidelijkheid) marges				Hoger risico door (onduidelijkheid) marges
Grotere kans minder ruimte tot investeringen				Grotere kans meer ruimte tot investeringen
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel		Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 7.8, Criteria risico huurder (Naar eigen bewerking 2016)

- Risico verhuurder

1	2	3	4	5
Lager risico kasstromen				Hoger risico kasstromen
Hoger risico faillissement en leegstand				Lager risico faillissement en leegstand
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel		Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 7.9, risico verhuurder (Naar eigen bewerking 2016)

In samenhang met:

1	2	3	4	5
Lager risico waardering object				Hoger risico waardering object
Geen mogelijkheid tot beïnvloeden huur				Meer mogelijkheden tot beïnvloeden huur
Vaste huur	Basishuur met omzetdeel		Variabele omzethuur	Volledige omzethuur

Tabel 7.10, Criteria verhuurder (Naar eigen bewerking 2016)

Aan de hand van de beoordeling die is gegeven bij alle tabellen kan gekeken worden welke omzethuur de voorkeur heeft. Bepaling van de omzethuur kan aan de hand van de eerder genoemde bandbreedte. Het is ook van belang om te kijken welke soort huur het meest terugkomt in de beantwoording. Dit kan zowel door te kijken naar de meest gekozen huur, als naar de achterliggende reden van de ondervraagde. Door de methodes in samenhang te gebruiken kan een overwogen keuze worden gemaakt. Waarna het volgende overzicht kan worden gebruikt:

	Vaste huurprijs	Basishuur met omzetdeel	Variabele omzethuur	Volledige omzethuur
Verhuurders	(X)	(X)		
Huurders				
- Supermarkten en warenhuizen				
- Winkels in voedingsmiddelen				
- Winkels in consumenten-elektronica				
- Winkels in overige huishoudwaren				
- Winkels in recreatieartikelen				
- Winkels in overige artikelen	(X)	(X)	(X)	(X)
- Tankstations				
- Horeca		(X)		

Tabel 7.11, Concluderend overzicht met invulling (Naar eigen bewerking 2016)

7.2. Discussie en evaluatie

In deze paragraaf wordt het onderzoeksproces geëvalueerd en ter discussie gesteld. Dit wordt gedaan om de zwakke kanten te belichten en te benadrukken waar gelet op moet worden bij de gebruik van de conclusie.

7.2.1. Evaluatie onderzoeksproces

- Betrouwbaarheid

Om de betrouwbaarheid van een onderzoek te verhogen is het nodig toevallige fouten te vermijden en te verminderen. Bij betrouwbaarheid geldt dat het onderzoek op een ander tijdstip, andere onderzoeker, andere proefpersoon en andere omstandigheden hetzelfde resultaat geeft (Verhoeven, 2014).

Om de betrouwbaarheid te waarborgen is gedurende de interviews telkens dezelfde vragenlijst gebruikt. Voor de huurders en verhuurders is het grootste deel van de aspecten hetzelfde opgesteld. Door duidelijk uit te leggen hoe elke vorm van omzethuur en de aspecten zijn opgebouwd, is getracht voldoende kennis bij de geïnterviewde te krijgen. Ook is op diverse manier duidelijk gemaakt dat het onderzoek onafhankelijk is en is geprobeerd een open sfeer te creëren bij de interviews.

Door de kwalitatieve insteek van het onderzoek zal het niet mogelijk zijn nogmaals exact dezelfde uitkomsten te behalen als in het overzicht. Dit is echter bij het onderzoek ook niet de insteek geweest. De huurders en verhuurders hebben ieder een eigen belang bij de huur. Elke huurder en verhuurder zal daarom anders kijken naar omzethuur. Om deze reden zullen met name andere proefpersonen een andere uitkomst geven. Echter is, met name richting het externe doel, getracht zoveel mogelijk het onderzoek uit te voeren zodat een andere interviewer dezelfde uitkomst zal geven.

Ook is er, door middel van doorvragen, de gedachte achter de keuze blootgesteld en zo nodig de inbreng gedaan om de geïnterviewde extra inzicht te geven. Hierdoor zal momenteel een ander tijdstip en omstandigheden hoogstwaarschijnlijk dezelfde uitkomsten bieden. Wel is het mogelijk dat wanneer de situatie verslechterd, bijvoorbeeld door een herhaling van de crisis, de gedachte bij zowel de huurder als de verhuurder kan veranderen.

- Validiteit

De validiteit is in het onderzoek opgedeeld in drie verschillende soorten. Allereerst is er de interne validiteit. Dit omvat het trekken van de juiste conclusies, conclusies die kritiek kunnen overleven (Verhoeven, 2014).

De interne validiteit is zoveel mogelijk gewaarborgd. Gedurende de interviews zijn een aantal huurders en verhuurders met kritiekpunten gekomen op de vragenlijst. Hoewel het slechts enkele kleine kritiekpunten waren zijn deze wel verwerkt. De vragenlijst is opgesteld aan de hand van de aspecten en de criteria. De kritiekpunten zijn geanalyseerd en meegenomen in de conclusie. Verder is, rekening houdende met de kritiek, getracht het interview gedurende het onderzoek zoveel mogelijk op dezelfde manier te behouden.

De externe validiteit heeft te maken met de populatie van het onderzoek (Verhoeven, 2014). Vijf interviews zijn gehouden met huurders van winkels in overige artikelen. In totaal heeft Eerbeek zestien winkels in deze branche die verhuurd worden. Zeven hier van liggen in het onderzoeksgebied. Gekeken naar de onderzoeksgroep kan de validiteit redelijk worden ingeschat. De ondervraagden maken ongeveer 33% uit van Eerbeek.

De externe validiteit omtrent horeca is niet gewaarborgd. Door lage respons en meerdere afwijzingen was het slechts mogelijk één interview te houden. Kwalitatief geeft het interview enige inzicht omtrent de huur, echter kan de getrokken conclusie niet als valide worden gezien.

Gedurende het onderzoek heeft de prioriteit niet bij een zo hoog mogelijke externe validiteit gelegen, maar lag de focus op de kwalitatieve kant van het verhaal. Waarom maken huurders en verhuurders bepaalde keuzes? En welke afweging maken zij?. Door het houden van interviews, in tegenstelling tot enquêtes, is

beoogd uit te zoeken wat de beweegredenen zijn van de huurders en verhuurder. Interviews nemen meer tijd in beslag en de tijd was gering om bij alle partijen in het dorp interviews te houden. De externe validiteit omtrent de voorkeur van huursoorten bij zowel huurders als verhuurders is daarom niet valide te noemen.

Ten slotte geldt tijdens het onderzoek de begripsvaliditeit, of constructvaliditeit. De begripsvaliditeit betekent dat men ook meet wat men daadwerkelijk meten wil. Het heeft voornamelijk betrekking op de begripsafbakening en of ook daadwerkelijk antwoord wordt gegeven op de vraag (Verhoeven, 2014). Om constructvaliditeit te krijgen richting de probleemstelling is een tweetal invullingen aan de vraag gegeven. Een overzicht is opgesteld dat met alle branches en soorten huur gebruikt kan worden en aan de hand van de verschillende criteria kan worden ingevuld. Twee invullingen zijn mede gemaakt door een lage externe validiteit, waardoor niet elke branche is onderzocht. De bevindingen van het onderzoek zijn in het overzicht te vinden. De branches die ontbreken zijn toegevoegd om het, aanvankelijk bedoelde, overzicht geheel in beeld te brengen

Gedurende het onderzoek zijn een aantal zaken gebeurd die de geïnterviewden beïnvloed hebben bij de beantwoording van de vraag. Op een bepaalde wijze beïnvloeden deze zaken de uiteindelijke conclusies. Onderstaand zijn drie zaken opgesomd, elk met een aantal onderliggende aspecten.

- Verhouding huurder/verhuurder

Wat met name op te merken is, is de beantwoording van de vragen als het gaat om de betrokkenheid van de verhuurder en samenwerking tussen partijen. Wanneer momenteel de samenwerking tussen beide partijen slecht of onvoldoende is, of de verhuurder minder betrokken is bij het object, dan gelooft de huurder minder in omzethuur. Huurders willen in een aantal gevallen wel meer betrokkenheid van de verhuurder, maar zien de betrokkenheid gewoonweg niet toenemen. Deze houding komt met name voor bij huurders van een grote, niet lokale, vastgoedpartijen. Vanwege de onvoldoende huidige betrokkenheid oordelen huurders de aspecten lager.

Nog een aspect omtrent de verhouding van de huurder en de verhuurder is dat beide partijen in sommige gevallen nog steeds van elkaar af staan. Hoewel lokale verhuurders dicht bij de huurders staan, is de verbondenheid minder bij grote verhuurders/filialen. Hetzelfde beeld is te zien bij lokale huurders en grotere vastgoedpartijen. Hierbij is ook te zien dat huurders vinden dat de verhuurder meer moet doen en meer betrokken moet zijn. Daarentegen vindt de verhuurder dat de huurder meer voor zijn omzet moet doen. Dit hangt samen met de voorgaande alinea waarin de huidige verstandshouding tekenend is voor de wijze waarop beoordeeld wordt.

Het laatste aspect binnen de verhouding van de huurder en de verhuurder is dat het begrip 'samenwerking' door elk anders kan worden geïnterpreteerd. Zo beoordelen sommige verhuurders hun betrokkenheid en samenwerking vaak positiever, terwijl de huurder de samenwerking slechts ziet als een 'zakelijke' betrokkenheid. De huurders vinden een zakelijke samenwerking in sommige gevallen onvoldoende en zien het nauwelijks als betrokkenheid. Wanneer de verhuurder een belang ziet bij het vinden van een huurder is de betrokkenheid vaak hoger dan wanneer de huurder al een tijdje het object huurt. Zo kan de verhuurder van een object hoger oordelen dan de huurder van datzelfde object.

- Inzicht in omzethuur

Het inzicht van de partijen met betrekking tot omzethuur is bepalend voor het antwoord dat wordt gegeven. Een aantal malen miste bij een aantal huurders diepere inzicht omtrent omzethuur. Een voorbeeld hiervan was bijvoorbeeld het negatief antwoorden op alle vragen. De huurder wou niks met de verhuurder te maken hebben en stond hierdoor niet volledig open. Sommige huurders leken niet volledig de voor- en nadelen evenwichtig af te wegen om een weloverwogen antwoord te nemen. Hierbij is getracht de huurders zo nodig bij te sturen door middel van het benoemen van voorbeelden en het geven van de nodige informatie.

Het missen van een bepaalde inzicht in omzethuur bleek zich voornamelijk door een aantal tegenstrijdigheden in de gegeven antwoorden, voornamelijk omtrent de huurprijs. Een aantal huurders vond momenteel de markthuurprijs te hoog. Uit de gegeven informatie bleek dat met omzethuur de huurprijs mogelijk zal dalen, afhankelijk van de omzet. De meeste zagen hier de voordelen van in. Echter wanneer meer omzet werd behaald en dus de huurprijs omhoog zou gaan, vonden een aantal huurders de huurprijs oneerlijk en te hoog. Wanneer gekeken wordt naar het percentage bleef deze wel continue hetzelfde. Hierbij is met name op te merken dat minder wordt gelet op een dalende conjunctuur. Hiermee wordt bedoeld dat een huurder minder let op de dalende huurprijs in slechte tijden en meer nadruk legt op een stijgende huurprijs in betere tijden.

Aansluitend op voorgaand aspect is van belang op welke manier een huurder naar de huurprijs kijkt. Een huurder die de huurprijs als een bedrag in geld ziet is eerder geneigd een hogere huur onredelijk te vinden. Een huurder die de huurprijs ook als percentage van de omzet ziet, vindt eerder dat een hogere huur minder onredelijk is. De huurder ziet hier in dat, relatief gezien, de huurprijs hetzelfde is gebleven.

- Aspecten onderzoeker

Ook vanuit het onderzoekers perspectief zijn een aantal aspecten op te merken. Wat met name op viel was, dat voornamelijk de criteria té theoretisch zijn opgesteld met als gevolg dat soms een aantal criteria moeilijk te antwoorden waren omdat de zaken in de praktijk niet precies zwart-wit werken. Voornamelijk het criterium omtrent de betrokkenheid bij de openheid van zaken en de samenwerking blijken niet volledig te werken. Hierbij werd gesteld dat de omzethuur voor een betere samenwerking en betrokkenheid van de verhuurder zorgde, in tegstelling tot een vaste huurprijs. Echter blijkt het in de praktijk niet op deze manier te werken. Het gebruik van een vaste huurprijs zorgt er niet automatisch voor dat de verhuurder minder betrokkenheid toont. Om deze reden konden een aantal geïnterviewden moeilijk een exact antwoord geven op de vraag. Verhuurders zetten betrokkenheid voorop, maar de verhuurder hoeft niet zozeer openheid van de boekhouding. Hierdoor werd het aspect beoordeeld met een 4 voor betrokkenheid en een 2 voor openheid van zaken. De bedoeling was echter, dat één score wordt geven. De opmerkingen hiervan zijn echter bekend en vermeld.

Ten slotte bleek in een aantal gevallen dat er onvolledige kennis was over de bepaling van de omzet. Hierbij was wel bekend hoe de omzethuur in bedragen werd bepaald, maar niet in samenhang met de tijd. Meer specifiek: hoe omzethuur bepaald wordt in een jaar indien de omzet van datzelfde jaar nog niet bekend is. Hierdoor hebben sommige huurders geen weloverwogen antwoord kunnen geven met de nodige kennis als achtergrond.

- Opstelling schaal en bandbreedte criteria

Bij het opstellen van de schaal en bandbreedte van de criteria is vanuit de theorie zoveel mogelijk geprobeerd een en ander te onderbouwen. Hoewel ook het opstellen van de schaal geprobeerd is zo objectief mogelijk op te stellen kunnen hier de nodige vragen bij gesteld worden. Allereerst kan de schaal van één tot vijf en de bandbreedte als subjectief worden gezien. Het feit dat de basishuur met omzetdeel verdeeld is over twee punten kan ervoor zorgen dat de voorkeur eerder hiernaar uitgaat. Voor deze schaal is bewust gekozen om de ondervraagde een tussenmogelijkheid te bieden, maar brengt ook complicaties met zich mee. Een andere verdeling van de schaal en bandbreedte zou mogelijk zijn geweest, echter bleek pas na gebruik in de praktijk welke problemen hierbij zouden opspelen. Ook het opstellen van de uiteindelijke bandbreedte, waaruit blijkt hoeveel punten welke soort huur betekenen, kan als subjectief worden gezien. Andere opstellingen van de schaal en bandbreedte hadden mogelijk andere resultaten gegeven.

7.2.2. Methodologische verantwoording

Het onderzoek omvat opmerkingen over een aantal zaken, welke gekoppeld zijn aan de methode van onderzoek in het eerste hoofdstuk. Gedurende het onderzoek is gebleken dat de methode van onderzoek is veranderd. Hoewel het woordweb aanvankelijk wel is gemaakt, bleek het woordweb niet volledig nodig te zijn. De meeste kennis was voorafgaand aan het onderzoek al grotendeels ingedeeld en aan de hand daarvan is gaandeweg de indeling gekomen.

Omtrent de hoofdstukken is in het tweede hoofdstuk gekozen om, waar mogelijk, één en dezelfde objectieve methode te gebruiken. Deze methode komt terug bij de winkelgebieden, waar de huidige methode is gebruikt boven de ABC-methode, de meest voorkomende methode in de markt. Wat betreft de branches is gekozen voor gegevens vanuit CBS boven de gegevens van detailhandel.info. Echter zijn de gegevens van detailhandel.info wel te vinden in de bijlage van hoofdstuk twee.

De theorie in hoofdstuk drie hangt grotendeels aan dezelfde bron van Buvelôt. Dit komt allereerst door de diepgaande theorie omtrent de berekening. Ook baseren meerdere andere bronnen en scripties zich op de bron van Buvelôt. Vanwege de datum van de bron (2007) is opzettelijk gekozen om de theorie te gebruiken met betrekking tot rekenkundige methodes en om inzicht te verschaffen in omzethuur. Informatie omtrent nieuwe theorie is hierbij aangevuld met recente bronnen. Ook de criteria en aspecten, zoals eerst bedoeld, bleken uiteindelijk minder uitvoerbaar dan gedacht. Het was van belang om twee relevante samenhangende criteria tegen elkaar af te wegen. Gedurende het hoofdstuk zijn de criteria zodoende aangepast.

Tot slot is de onderzoeksgroep relatief klein. De voornaamste reden hiervoor is het gebruik van interviews boven enquêtes. Met enquêtes had een grotere groep onderzocht kunnen worden, in tegenstelling tot de interviews. Echter is vanaf het begin een bewuste keuze gemaakt om interviews te houden door de kwalitatieve aard van de vragen. Het was minder de bedoeling een grote onderzoeksgroep te onderzoeken zonder de achterliggende gedachtes. Een vragenlijst met het aankruisen van de criteria en een toelichting zou hierin onvoldoende bijdragen aan de kwalitatieve kant. Daarnaast was de gedachte dat de vragenlijst met de criteria mogelijk voor verwarring zou zorgen en niet bij iedereen duidelijk zou zijn wat de bedoeling was. Door de keuze voor het interview kon de nodige uitleg worden gegeven omtrent het onderzoek, de omzethuren en de criteria, alsmede bijkomende kennis vanuit de theorie.

7.3. Aanbevelingen

Ten slotte worden de aanbevelingen gedaan betreft het gebruik van de conclusie en het onderzoek bij de organisatie, het externe doel en voor toekomstig onderzoek.

7.3.1. Aanbevelingen voor de organisatie

De opdrachtgever is Best Living. De opdrachtgever heeft twee doelen voor ogen. Het eerste doel voor Best Living is het verkrijgen van inzicht in (de verschillende soorten) omzethuur. Vervolgens willen ze graag een goed onderbouwd bedrijfsproduct aangeleverd krijgen dat die gebruikt kan worden bij gesprekken met huurders en verhuurders (extern doel). Het uitgevoerde onderzoek geeft inzicht in de verschillende omzethuren, en behandelt tevens welke huurquote, volgens CBS, gemiddeld is. Dit geeft allereerst een handvat en kan vervolgens worden aangevuld met de gegevens van de plaatselijke markt.

7.3.2. Aanbevelingen extern doel

De externe doelstelling luidt: *'Het gebruiken van een tool bij de onderhandelingen over de huur tussen huurders en verhuurders van winkelvastgoed in dorpen'*. Allereerst geeft het bedrijfsproduct uitsluitsel over de vraag of het gebruik van omzethuur mogelijk is en of beide partijen de omzethuur aanvaarden. Daarna kan de keuze worden gemaakt welk soort omzethuur voor beide partijen het meest geschikt is. Het bedrijfsproduct zorgt ervoor dat uitgelegd kan worden welke soorten omzethuren bestaan, hoe deze in elkaar steken en op welke wijze deze berekend worden. Vervolgens kunnen de aspecten van omzethuur worden uitgelegd waarna aan de hand van de criteria kan worden gevraagd naar de voorkeuren. De bandbreedte geeft de eerste indicatie omtrent de voorkeur en de gekozen opties geven een meer gedetailleerd beeld. Eventueel kan de makelaar de nodige extra kennis verschaffen. De samenhang van de drie methodes geeft ten slotte de meest gepaste (omzet)huur.

7.3.3. Aanbevelingen toekomstig onderzoek

Hoewel in het onderzoek slechts huurders in Eerbeek zijn ondervraagd en aan de hand hiervan het overzicht is ingevuld biedt het onderzoek een basis voor toekomstig onderzoek. De omschreven aspecten kunnen mogelijk onderwerp zijn voor nader onderzoek. De criteria kunnen gebruikt worden bij een grotere onderzoek met een grotere onderzoeksgroep. Hierbij zorgen de toegevoegde opmerkingen mogelijk voor

verdere inzicht in de materie. Juist door de verschillen tussen huurders en verhuurders evenals de verschillende belangen bij huurders onderling hoeft hier geen eenduidig antwoord uit terug te komen. Mogelijk heeft slechts één soort omzethuur de voorkeur. Kwantitatief onderzoek kan niet worden gebruikt om voor individuele partijen de omzethuur vast te stellen. Ik hoop echter, juist hier, mijn afgeronde onderzoek, van toegevoegde waarde kan zijn.

Brummen, 17 juni 2016, Ken Wools

Bronnenlijst

Beltman, K. (2015, 30 augustus). MRE Rics. (K. Wools, Interviewer)

Boekel. (2013, 9 december). *Omzethuur*. Opgeroepen op 14 september, 2015, van boekel.com:
http://www.boekel.com/media/906663/omzethuur_enkele_voors_en_tegens.pdf

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

CBS. (2013). *Detailhandel; arbeids- en financiële gegevens, per branche*. Opgeroepen op 8 januari, 2016, van Statline.cbs.nl: <http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=81161NED&D1=5-6&D2=0,3,6-8,12,20,22&D3=I&HDR=G2,G1&STB=T&VW=T>

CBS. (2013). *Detailhandel; Arbeids- en financiële gegevens, per branche, SBI 2008*. Opgeroepen op 8 januari, 2016, van statline.cbs.nl:
<http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=81161NED&D1=5,20&D2=0-1,6-8,10,16,19,28-29&D3=I&HDR=G2,G1&STB=T&VW=T>

CBS. (2013). *Dienstverlening; arbeids- en financiële gegevens, per branche, SBI 2008*. Opgeroepen op 8 januari, 2016, van statline.cbs.nl:
<http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=81165NED&D1=5,18&D2=0-1&D3=I&VW=T>

CBS. (2014, 9 september). *Statline.cbs*. Opgeroepen op 2 september, 2015, van cbs.nl:
<http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=71015ned&D1=0-5&D2=0,72,76-77&D3=a&HD=150904-1136&HDR=T&STB=G1,G2>

CBS. (2015, juni). *Kwartaalmonitor Horeca*. Opgeroepen op 5 januari, 2016, van CBS.nl:
<http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/359D87A7-8968-4960-8E3E-0B26D4478EC3/0/2015k1ho.pdf>

CBS. (2015, 15 augustus). *Omzet detailhandel groeit opnieuw*. Opgeroepen op 8 januari, 2016, van CBS.nl: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/handel-horeca/publicaties/artikelen/archief/2015/omzet-detailhandel-groeit-opnieuw.htm>

CBS. (2015). *Technische toelichting*. Opgeroepen op 8 januari, 2015, van CBS.nl: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/methoden/toelichtingen/alfabet/t/technische-toelichting4.htm>

CBS. (2016, 21 april). *Economische groei 2015 provincies*. Opgeroepen op 21 4, 2016, van CBS.nl:
<https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/16/economische-groei-in-nagenoeg-alle-provincies>

Compendium voor de leefomgeving. (2015, juni). *Leegstand van winkels 2004-2015*. Opgeroepen op 11 december, 2015, van compendiumvoordeleefomgeving.nl:
<http://www.compendiumvoordeleefomgeving.nl/indicatoren/nl2151-Leegstand-winkels.html?i=36-177>

Detailhandel.info. (2015). *Retail totaal*. Opgeroepen op 23 januari, 2016, van detailhandel.info:
<http://detailhandel.info/index.cfm/retail/totaal/>

DTZ. (2014, november). *De strijd om de harde A1*. Opgeroepen op 5 januari, 2016, van dtz.nl:
<https://view.publitas.com/dtz-zadelhoff/de-strijd-om-de-harde-a1/page/2-3>

Dynamis. (2015). *Sprekende Cijfers Retailmarkten*. Opgeroepen op 28 juni, 2016, van dynamis.nl: <http://dynamis.nl/MenuID/5355/Content/Retailmarkten.html#.V3J6R9L5jcs>

Financieel Dagblad. (2015, 11 mei). *Vastned ziet tweedeling in vastgoed*. Opgeroepen op 5 januari, 2016, van fd.nl: <http://fd.nl/ondernemen/1103398/vastned-ziet-scherpe-tweedeling-in-markt-van-winkelvastgoed>

Gool, P. v., Jager, P., Theebe, M., & Weisz, R. (2013). *Onroerend goed als belegging*. Groningen: Noordhoff uitgevers.

Inflation.eu. (2016). *Historische inflatie Nederland (CPI) - per jaar*. Opgeroepen op 31 mei, 2016, van nl.inflation.eu: <http://nl.inflation.eu/inflatiecijfers/nederland/historische-inflatie/cpi-inflatie-nederland.aspx>

ING. (2015). *Vooruitzicht detailhandel*. Opgeroepen op 6 januari, 2016, van ING.nl: <https://www.ing.nl/zakelijk/kennis-over-de-economie/uw-sector/detailhandel/index.html>

ING Bank. (2014, 14 mei). *Winkelgebied 2025*. Opgeroepen op 4 september, 2015, van Ing.nl: https://www.ing.nl/media/ING_winkelgebied_2025_vastgoedbelegger_neemt_heft_in_handen_tcm162-43194.pdf

Locatus. (2011). *Leegstandscijfers*. Opgeroepen op 2 september, 2015, van Locatus.nl: <http://www.locatus.com/nederland/nieuws-en-informatie/nieuws-en-pers/leegstandscijfers>

MKB Servicedesk. (2014, 26 augustus). *Verschil tussen middenstands en overige bedrijfsruimte*. Opgeroepen op 28 juni, 2016, van mkb servicedesk.nl: <http://www.mkb servicedesk.nl/71/wat-verschil-tussen-middenstands.htm>

NVM. (2015). *Midas rapportages*. Opgehaald van data.nvm.nl: <https://data.nvm.nl/SASVisualAnalyticsViewer/VisualAnalyticsViewer.jsp>

Panteia. (2015). *detailhandel food*. Opgeroepen op 8 januari, 2016, van detailhandel.info: <http://detailhandel.info/index.cfm/retail/food/>

Panteia. (2015). *Detailhandel non-food*. Opgeroepen op 8 januari, 2016, van detailhandel.info: <http://detailhandel.info/index.cfm/retail/non-food/>

PBL. (2015, 6 12). *Commercieel vastgoed steeds vaker leeg maar toch populair bij beleggers*. Opgeroepen op 2 september, 2015, van pbl.nl: <http://www.pbl.nl/nieuws/nieuwsberichten/2015/commercieel-vastgoed-steeds-vaker-leeg-maar-toch-populair-bij-beleggers>

PBL. (2015, 6 12). *Leegstand van winkels 2005 - 2015*. Opgeroepen op 2 september, 2015, van Pbl.nl: <http://www.pbl.nl/infographic/leegstand-van-winkels-2005-2015#gemnr=0&year=2015&type=winkels>

Platform31. (2014). *Winkelgebied van de toekomst*. Den Haag: PlatformP.

Q&A Research. (2014, 23 december). *Sinds begin crisis 22.000 winkels minder*. Opgeroepen op 2 september, 2015, van nos.nl: <http://nos.nl/artikel/2010196-sinds-begin-crisis-22-000-winkels-minder.html>

-
- Raatgever, A. (2014, 27 maart). *Leerkring leegstand enthousiast over slimme sloop*. Opgeroepen op 15 september, 2015, van platform31.nl: <http://www.platform31.nl/nieuws/leerkring-leegstand-enthousiast-over-slimme-sloop>
- Schirmeister, F., de Jong, E., Telders, N., & Bloemendaal, B. (2015). *Wetgeving Makelaardij, Taxatie en Vastgoed 2014-2015*.
- Statline CBS. (2015, december). *Consumentenvertrouwen*. Opgeroepen op 6 januari, 2016, van statline.cbs.nl:
<http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?VW=T&DM=SLNL&PA=7388PCR&LA=NL>
- Sybertsma, F. (2011, maart). *Omzethuur als managementtool*. Opgeroepen op 31 mei, 2016, van De werkelijke waarde van omzethuur: <http://docplayer.nl/3223724-Omzethuur-als-managementtool-de-werkelijke-waarde-van-omzethuur.html>
- Syntrus Achmea Real Estate & Finance. (2015). *Outlook 2015-2018, De Nederlandse winkelmarkt*. Amsterdam: Syntrus Achmea.
- Verhoeven, N. (2014). *Wat is onderzoek?* Den Haag: Boom Lemma.
- Vermeulen, M., & Wieman, M. (2014). *Handboek Vastgoedmanagement*.
- Wijntuin, A., & Beij, G. (2014, december). *Van vaste huur, via omzethuur, naar passantenhuur*. Opgeroepen op 31 mei, 2016, van wyne.nl/wp-content/uploads/2015/05/Huurrecht-in-Praktijk-nr.-8_2014.pdf