

Wederzijdse belangen overbruggen

Retail is topsport. Voor zover daar nog twijfel over bestond, heeft de impact van de COVID-19-pandemie dat wel aangetoond. En zoals het topsporters betaamt, blijkt de veerkracht van de sector groot.

Inmiddels bruist het weer in de winkelstraten. Toch zijn nieuwe uitdagingen nooit ver weg: min of meer aansluitend aan de pandemie dook het inflatiespook op. Opnieuw staat de sector voor nieuwe en grote uitdagingen. Het dwingt winkels een balans te vinden in het doorberekenen van kostenstijgingen van bijvoorbeeld energie, inkoop en personeel, zonder hun klanten te verliezen. En dit leidt ook nu weer tot – soms emotionele – gesprekken tussen huurders en verhuurders. Want naast voornoemde uitdaging komt de jaarlijkse huurprijsindexatie, die vaak contractueel is gebaseerd op de inflatie-indexatie van het CBS, verre van gelegen.

Ik durf te stellen, uiteraard zonder te generaliseren, dat de coronapandemie huurders en verhuurders in hoge mate heeft verbreed. Naast de genereuze hulp vanuit de overheid, zijn er tussen de partijen sterke coalities gesmeed met als doel het gevarieerde winkellandschap overeind te houden. Dat vraagt om samenwerken en maatwerk, passend bij specifieke situaties en individuele omstandigheden. Want waar de een met volledige sluiting werd geconfronteerd, waren voor de ander de omzetten hoger dan ooit.

Grote verschillen

Ook nu is het, met het oog op gezonde winkelgebieden, van groot belang dat huurders en verhuurders elkaar begrijpen, elkaars belangen kennen en deze gezamenlijk wegen om verschillen te kunnen overbruggen. Hierin is elk geval anders. Eventuele huurprijsstijgingen werken immers niet voor iedereen hetzelfde door. Er zijn grote verschillen in impact, bijvoorbeeld door de verschillen in winstmarges en de mate waarin kostenverhogingen kunnen worden doorberekend aan consumenten. Verschillen die vaak het grootst zijn tussen

de grote winkelketens met voldoende marktmacht en de kleinere MKB-ondernemers. Dat is een onderscheid dat in het complexe Nederlandse huurrecht nauwelijks te maken is. Het (buitenlandse) grootwinkelbedrijf heeft namelijk net zoveel huur(prijs) bescherming als de bakker op de hoek, terwijl de een aanzienlijk meer vet op de botten heeft dan de ander. Dit nog los van het verschil dat de een direct voor zijn dagelijks brood onderneemt, terwijl de ander vaak hoofdzakelijk gericht is op aandeelhouderswaarde.

Waar het op aan zal komen, is een evenwichtige discussie. Het feit dat energie een belangrijke factor is geweest in de hoge inflatiecijfers van het afgelopen jaar, wakkert de discussie aan over eventueel maatwerk voor kleine huurders die in de knel komen. Maar het is vooral ook een signaal dat we met z'n allen haast moeten maken met de omvangrijke verduurzamingsoperatie. Zodat huurders profiteren van duurzame(re) winkels met lagere energie- en dus bedrijfslasten en daardoor minder gevoelig worden voor schommelingen in energieprijzen. Dat vraagt investeringen van huurders en verhuurders. Om te kunnen blijven investeren in duurzame en commercieel aantrekkelijke winkelstraten en winkelcentra, is indexatie voor verhuurders een vereiste om de eigen lastenverzwaring op te kunnen vangen.

Ook nu is er bereidheid onder institutionele beleggers om maatwerk te leveren voor de meest kwetsbare ondernemers. Bijvoorbeeld door op basis van wederzijdse openheid en transparantie in gesprek te gaan over het partnerschap voor de langere termijn. Het is geven en nemen. Tussen huurders en verhuurders, maar zeker ook tussen huurders onderling. Have each other's backs: grote partijen die blijven roepen om generieke maatregelen, belemmeren maatwerkoplossingen voor de kleine MKBers die in de knel dreigen te komen. Laten we als sector gezamenlijk verantwoordelijkheid nemen en focussen op waarde creëren voor de samenleving als geheel. ■



Door **Judith Norbart**,
Directeur, IVBN