

White paper onderhandelen met je verhuurder.



Inleiding

Ben je huurder van een bedrijfsruimte en kom je in de problemen met betalen van je huur? Je bent niet de enige! En dat maakt je sterk! In deze White paper krijg je tools voor je onderhandeling met je verhuurder.

Iedere verhuurder is anders!

Veel verhuurders denken mee met hun verhuurder. Uitstel is al vanzelfsprekend en word vaak ongevraagd aangeboden. Ook verlaging en zelf kwijtschelding van de huur voor de periode van verplichte sluiting zijn al heel gebruikelijk.

En dat is **slim**, want beter een paar maanden geen huur dan straks veel langer leegstand en maar afwachten of en wanneer er een goede nieuwe huurder kunnen krijgen. Als veel mkb bedrijven omvallen krijg je een domino-effect waardoor onze hele samenleving in een diepe recessie getrokken wordt met grote financiële en maatschappelijke schade.

De overheid steekt enorme bedragen steun in het bedrijfsleven om zo een drama te voorkomen. Het is helder dat veel bedrijven het daarmee niet redden. Van heel ondernemend Nederland wordt verwacht dat ze hun steentje bij dragen, dus ook van verhuurders van bedrijfsruimten. Niet bij alle verhuurders klotst het geld tegen de plinten. De meesten hebben de afgelopen jaren wel hele mooie rendementen kunnen halen.

Jouw onderhandelingspositie:

Juist jouw probleem is je kracht. Jouw en al die anderen overeind houden is niet alleen eigenbelang, maar ook in het belang van de verhuurder en in het algemeen belang.

Een tweede belangrijke punt is dat er in deze situatie totaal geen zekerheid is: Wanneer mag je weer open, hoe mag je open en wat zullen de gevolgen zijn van deze crisis. Dat maakt dat jij niet in de positie bent om verplichtingen op je te nemen. Wat je wel kunt doen is intenties uitspreken en inspanningsverplichtingen op je nemen.

Juridisch:

Procedures zijn kostbaar en duren lang. De Rechtbanken hebben flinke achterstand. En de uitkomsten zijn heel erg onzeker omdat er nog geen jurisprudentie is. Daarom is het voor beide partijen veel slimmer om te proberen er samen uit te komen. Tegelijkertijd is dit stappenplan een voorbereiding op een eventuele procedure.

Toch zijn er een paar belangrijke punten die je in het oog moet houden:

- Een rechter ontbindt in normale omstandigheden een huurovereenkomst pas na 3 maanden huurachterstand. In deze uitzonderlijke situatie zal dat hoogstwaarschijnlijk veel langer worden.
- Of juridisch de termen overmacht en onvoorzienbare omstandigheden hier van toepassing zijn, is nog niet zeker, maar deze gedachte wint in de juridische wereld wel snel terrein. Zeker de combinatie van beide in relatie tot de specifieke omstandigheden aan het begin van deze Corona Crisis en de grote onzekerheid daarna maakt een beroep op een combinatie van beide kansrijk.
- De precieze formuleringen in de huurovereenkomsten en jouw specifieke situatie zullen bij een rechter ook zwaar mee wegen. Heb je bijvoorbeeld een historie van betalingsachterstanden, dan wordt het snel lastiger.

Stappenplan

1. Probeer **in gesprek** te gaan met je verhuurder. Leg toch nog eens jouw positie uit. Probeer ook er achter te komen waarom hij niet mee kan of wil in jouw verzoek tot huurvermindering en/of kwijtschelding.
2. **Toon begrip** voor de situatie van de verhuurder, probeer ook van jouw kant ook met hem mee te denken. **Blijf respectvol**.
3. **Biedt alternatieven aan**. In plaats van kwijtschelden van 2 maanden huur, uitstel van 3 maanden en 12 maanden 25% korting.
4. Breng de **voordelen voor je verhuurder** goed onder de aandacht, namelijk zekerheid dat hij in periode na de Corona Sluiting huur blijft ontvangen en wijs op het maatschappelijk belang.
5. Realiseer je wel, dat op het moment dat je met je verhuurder afspraken maakt, je verhuurder ook mag verwachten dat je je eraan houdt. **Maak NOOIT afspraken waarvan je al weet dat je ze niet na kunt komen**. Of maak **expliciet een voorbehoud** voor verdere veranderende omstandigheden (bijvoorbeeld verlenging, 1,5 mieter economie).
6. Kom je er niet uit met je verhuurder of wil hij helemaal niet in gesprek, schakel dan over op schriftelijke communicatie. Stuur een aangetekende brief waarin je weer je positie duidelijk maakt, aangeeft wat je wel kunt en wat je van hem vraagt. In bijlage 1 vind je een concept voor zo een brief.
7. Blijft de verhuurder volharden in zijn standpunt, blijf verwijzen naar je eerste brief, probeer dan nog eens met een 2^e brief naar concept 2 en blijf aanbieden in gesprek te gaan.
8. Stuurt de verhuurder een deurwaarder op je af, dan blijf je verwijzen naar je eerste brief.
9. Raak niet onder de indruk van dreigementen met procedures van de deurwaarder, dat is standaard 'knijp en piep' tactiek, Blijf beleefd verwijzen naar je eerder correspondentie.
10. Begint je verhuurder toch een procedure, zoek dan een goede advocaat.

Wat is een goede jurist?

Dat lijkt lastig, maar is het niet als je met een paar dingen rekening houdt.

- Wees voorzichtig en heel kritisch naar juristen die verbonden zijn met verhuurders of brouwerijen omdat er een risico van belangenverstrengeling is waar je als individuele huurder geen zicht op hebt.
 - Als de advocaat weinig ziet in overmacht en onvoorzienbare omstandigheden, dan heb je niet de goede advocaat voor jou.
11. Durf ook respectvol-kritisch naar de rechter te zijn. Je hebt hele goede rechters, maar ook minder goede; Het is niet ondenkbaar dat een rechter toch niet goed zicht heeft op 'wat breed maatschappelijk gedragen redelijk en billijk is' in deze unieke situatie. Of dat een lagere rechter een uitspraak doet met de bedoeling een hoger beroep uit te lokken vanwege de principiële aard. Of zo onder druk staat dat hij of zij zich er met een Jantje van Leiden vanaf maakt en een standaard uitspraak doet

Vragen, opmerkingen of gewoon even sparren?
 Bel 0622995414 of mail info@deruyterhof.nl (zonder kosten).