act legal



Whitepaper

Franchise en huur: grip op de locatie

act legal

Inhoudsopgave

1. De franchise eindigt. En de huur? 3
2. Grip op de locatie begint bij de juiste huurafspraken 4
3. Afwijkende huurafspraken: wanneer is de rechter nodig? 5
4. Contractuele koppeling: niet alles kan 6
5. Hoe werkt de goedkeuringsprocedure? 7
6. Conclusie 8
9

1. De franchise eindigt. En de huur?

Een locatie is vaak van grote waarde voor de franchisegever. Na beëindiging van de samenwerking wil hij de formule daar doorgaans met een nieuwe franchisenemer of zelf voortzetten. Dat vraagt om tijdige afstemming van de franchise- en huurovereenkomst: het einde van de franchise betekent niet automatisch het einde van de huur. Blijft de vertrekkende franchisenemer huurder, dan is de locatie niet direct beschikbaar voor een opvolger.

Deze whitepaper richt zich op '290-bedrijfsruimte': onder meer winkels, restaurants, cafés, hotels, afhaal- en besteldiensten en ambachtsbedrijven waar klanten terechtkunnen voor producten of diensten.

Praktijkvoorbeeld
Een franchisegever wil een goedlopende vestiging voor zijn formule behouden. Nu de samenwerking met de franchisenemer na vijf jaar eindigt, heeft hij een opvolger klaarstaan om de exploitatie voort te zetten. De franchise- en huurovereenkomst hebben dezelfde looptijd, dus een soepele overdracht lijkt haalbaar. Maar de zittende franchisenemer stemt niet in met beëindiging van de huur. De opvolger kan niet starten en de continuïteit van de formule op deze locatie komt onder druk te staan. Gelijke looptijden blijken onvoldoende om de locatie tijdig beschikbaar te krijgen.

2. Grip op de locatie begint bij de juiste huurafspraken

Met wie de franchisegever afspraken moet maken om de locatie voor de formule te behouden, hangt af van de huurconstructie. Verhuurt de franchisegever een eigen locatie, huurt hij deze zelf en verhuurt hij die vervolgens onder aan de franchisenemer, of huurt de franchisenemer rechtstreeks van een derde?

Stel dat de franchisenemer de locatie huurt van een derde. De franchisegever beslist dan niet zelf over de locatie. Afspraken met alleen de franchisenemer zijn onvoldoende om de verhuurder aan voortzetting te binden. Betrek de verhuurder daarom al bij de start bij afspraken over voortzetting door de franchisegever of een nieuwe franchisenemer.

Als de franchisegever zelf verhuurder is (bijvoorbeeld als eigenaar van de locatie of als hoofdhuurder), dan kan hij de franchise- en de (onder)huurovereenkomst koppelen. Toch is de afspraak 'einde franchise is einde huur' niet zonder meer voldoende. De franchisenemer heeft immers huurbescherming. Voor afspraken die deze bescherming beperken, kan goedkeuring van de rechter nodig zijn. Zonder die goedkeuring kan de huurder dergelijke afspraken vernietigen en blijft de huurovereenkomst alsnog doorlopen.

3. Afwijkende huurafspraken: wanneer is de rechter nodig?

Afwijkende afspraken over de looptijd, de beëindiging of de aanpassing van de huurprijs kunnen praktisch zijn voor de franchisegever. Als die afspraken de wettelijke bescherming van de huurder beperken, kan goedkeuring van de rechter nodig zijn. Niet iedere afwijking komt daarvoor in aanmerking.

Looptijd: franchise en huur op elkaar afstemmen

Voor 290-bedrijfsruimte geldt doorgaans een huurtermijn van vijf jaar, gevolgd door nog eens vijf jaar. De franchisegever kan de looptijd op de franchiseovereenkomst willen afstemmen, maar gelijke einddata betekenen niet dat beide overeenkomsten ook tegelijk eindigen. De huur eindigt namelijk niet automatisch bij het verstrijken van de overeengekomen termijn. Voor opzegging door de verhuurder gelden wettelijke beëindigingsgronden. Stemt de huurder niet in met de beëindiging, dan is in beginsel een rechterlijke beslissing nodig. Laat daarom beoordelen of de gekozen huurtermijn en beëindigingsafspraken ten nadele van de huurder afwijken en goedkeuring nodig hebben.

Opzegging: op welke gronden kan de huur eindigen?

Voor opzegging door de verhuurder gelden, anders dan bij de franchiseovereenkomst, wettelijke gronden. Na de eerste vijf jaar gaat het bijvoorbeeld om een bedrijfsvoering die niet past bij een goed huurder of om dringend eigen gebruik.

Het einde van de franchise is op zichzelf geen wettelijke beëindigingsgrond voor de huur. Een aanvullende contractuele grond kan daarom gewenst zijn, bijvoorbeeld: 'De franchisegever kan de huur opzeggen als de franchiseovereenkomst rechtsgeldig is geëindigd.' Voor zo'n nadelige afwijking is goedkeuring nodig. Goedkeuring van deze opzeggingsgrond betekent echter niet dat de huur bij het einde van de franchise automatisch eindigt. De verhuurder moet de huur nog steeds rechtsgeldig opzeggen, met inachtneming van de toepasselijke formaliteiten en opzegtermijn. Stemt de huurder niet in met beëindiging, dan moet de verhuurder in beginsel de rechter vragen de huur te beëindigen.

Huurprijs: inkomsten en lasten in balans

Bij onderverhuur wil de franchisegever voorkomen dat zijn huurinkomsten dalen terwijl zijn eigen huurlasten doorlopen. Daarom kan hij de huurprijsafspraken in hoofdhuur en onderhuur op elkaar willen afstemmen. Huurder en verhuurder kunnen onder voorwaarden rechterlijke huurprijsherziening vragen. Een afspraak die dit recht ten nadele van de huurder beperkt of uitsluit, kan goedkeuring vereisen.

4. Contractuele koppeling: niet alles kan

Partijen kunnen afspreken dat het niet nakomen van franchiseafspraken ook een tekortkoming onder de huurovereenkomst oplevert. Dat betekent nog niet dat de huur daarmee eindigt of dat iedere tekortkoming ontbinding rechtvaardigt. Voor ontbinding van de huur wegens een tekortkoming is een beslissing van de rechter nodig. Voor afwijking daarvan kan geen goedkeuring worden verzocht. Dat geldt ook voor het recht tot indeplaatsstelling; afwijking ten nadele van de huurder kan niet worden goedgekeurd. Dat recht maakt het bij bedrijfsoverdracht onder voorwaarden mogelijk via de rechter een opvolger als huurder in de plaats te stellen. Besteed daarom ook aandacht aan de bestemmingsbepaling: omschrijf concreet voor welke activiteiten en, waar passend, voor welke formule de locatie mag worden gebruikt. Zo maken partijen duidelijk welk gebruik is toegestaan.

5. Hoe werkt de goedkeuringsprocedure?

De procedure begint met een verzoekschrift aan de kantonrechter, gezamenlijk of door één van de partijen. Daarin staan de precieze bedingen en de onderbouwing, met de huur- en franchiseovereenkomst als bijlagen. Partijen kunnen vragen om behandeling zonder zitting; de rechter beslist of dat mogelijk is. De beslissing volgt schriftelijk in een beschikking. Zonder zitting kan de behandeling relatief snel verlopen. Houd voor de planning rekening met enkele maanden en informeer naar de verwachte behandeltijd bij de betreffende rechtbank.

Ook bij een gezamenlijk verzoek is goedkeuring niet vanzelfsprekend. De rechter toetst zelfstandig of het beding de wettelijke rechten van de huurder niet wezenlijk aantast, of dat diens positie tegenover de verhuurder zodanig is dat hij die bescherming in redelijkheid niet nodig heeft.

Goedkeuring voorbereiden: vijf praktische tips

Deze vijf tips helpen om het goedkeuringsverzoek concreet en zorgvuldig te onderbouwen.

1.Selectie afwijkende bedingen.
Kies gericht welke bedingen afwijken. Leg voor ondertekening vast waarom iedere afwijking nodig is en welke huurbescherming daardoor wordt beperkt. Laat beoordelen of het beding voor goedkeuring in aanmerking komt.

2. Geef ruimte voor eigen juridisch advies.
Geef de franchisenemer voor ondertekening voldoende tijd om de bedingen en hun gevolgen met een eigen, onafhankelijke juridisch adviseur te bespreken. Overweeg de redelijke kosten daarvan geheel of gedeeltelijk te vergoeden, met behoud van de vrije advocaatkeuze en onafhankelijkheid. Leg vast dat gelegenheid voor advies is geboden en, als daarvan gebruik is gemaakt, dat advies is ingewonnen.

3. Onderbouw voordelen en compensatie.
Zet het verlies aan huurbescherming af tegen de concrete voordelen voor deze franchisenemer, zoals merkbekendheid, marketing, begeleiding en financiering. Benoem daarnaast de tegemoetkomingen bij beëindiging: bijvoorbeeld vergoeding van niet-terugverdiende investeringen, marktconforme overname van inventaris of een overnameregeling met vergoeding van toerekenbare goodwill. Leg vast wanneer en hoe deze voorzieningen gelden.

4. Vraag goedkeuring tijdig en zo mogelijk samen.
Dien het verzoek bij voorkeur in voordat de locatie in gebruik wordt genomen en investeringen worden gedaan. Leg vooraf zorgvuldig vast wat er met de overeenkomsten gebeurt als goedkeuring uitblijft.

5. Controleer de reikwijdte van de goedkeuring.
Ga na welke bedingen precies zijn goedgekeurd en of daaraan voorwaarden zijn verbonden. Beoordeel bij wijziging of verlenging opnieuw of de afspraken nog binnen die goedkeuring vallen.

6. Conclusie

Grip op de locatie vraagt om meer dan gelijke looptijden. Kies voor ondertekening een aanpak die past bij de huurconstructie, het belang van de locatie en de gevolgen voor de franchisenemer. Breng daarbij in kaart welke medewerking van derden en welke rechterlijke goedkeuring nodig zijn, en wat de alternatieven zijn als die uitblijven. Zo wordt duidelijk of de beoogde voortzetting van de formule op deze locatie voldoende is gewaarborgd. We denken graag mee.

Meer informatie?
We helpen je graag verder!

act legal Netherlands is een ondernemend advocatenkantoor aan het Museumplein in Amsterdam, gespecialiseerd in vastgoedrecht en ondernemingsrecht. Wij adviseren grote en middelgrote (internationale) ondernemingen en investeerders en hebben een stevige positie in retail, vastgoed en hotels & leisure.
Samen met 400 collega's in 20 landen vormen we één Europees advocatenkantoor. Een one-stop solution die jou in Nederland én Europa helpt met het nemen van de beste beslissingen.



Anita Canta
Partner Franchiserecht & Commerciële Contracten
anita.canta@actlegal-netherlands.com
M +31 622 607 316



Claudia van Meurs-Janssens
Senior advocaat Vastgoedrecht
claudia.vanmeurs@actlegal-netherlands.com
M +31 642 320 432

act legal

act legal
Teniersstraat 1
1071 DX Amsterdam
T +31 (0)20 664 5111
actlegal.com

act legal • beslist beter