

Column: Stappen om bij bouw nieuw retailcentrum winkelleegstand te voorkomen

12-05-2016 12:45

Steeds meer winkelcentra hebben te kampen met leegstand en grote winkelketens gaan zelfs failliet. Toch worden op verschillende locaties nieuwe winkelcentra gepland en gebouwd. Concurrenten moeten dan met lede ogen toezien hoe niet veel verderop nieuwe, concurrerende winkels worden gerealiseerd, terwijl ze zelf hun inkomsten zien afnemen.

Welke hobbels én kansen zijn er voor u als vastgoedinvesteerder of -eigenaar, of (vereniging van) winkelier(s), als bij u in de omgeving een nieuwe retaillocatie wordt gepland of een bestaand winkelcentrum wordt vergroot of herontwikkeld?

Vier stappen

Stap 1: opkomen tegen het bestemmingsplan

In veel gevallen wordt een nieuwe retaillocatie, of de uitbreiding van een bestaande retaillocatie, mogelijk gemaakt via een bestemmingsplan en de bijbehorende omgevingsvergunningen (bouw, etc.). Als 'concurrent' zult u in de eerste plaats tegen dit bestemmingsplan moeten opkomen om zo'n geplande ontwikkeling te blokkeren. Daartoe moet u een zienswijze indienen tegen het ontwerpplan en daarna beroep instellen tegen het definitieve plan.

Doe dit steeds tijdig, binnen de wettelijke zeswekentermijn; als u niet tijdig een zienswijze indient en in beroep gaat, is uw kans verkeken.

Om de juridische procedure vervolgens succesvol te laten zijn, moet een aantal hordes genomen worden. Hieronder staat hoe dat op dat succesvolle wijze kan.

Stap 2: het aantonen van belanghebbendheid (zelfde marktsegment en verzorgingsgebied)

Om mee te mogen doen in de juridische procedure, moet u aangemerkt worden als 'belanghebbende'. U moet daarvoor aantonen dat u 'hetzelfde marktsegment' en 'hetzelfde verzorgingsgebied' bedient als de nieuw te open winkels. Zie bijvoorbeeld de uitspraak van de Afdeling bestuursrechtspraak van de Raad van State van [28 januari 2015](#). Met andere woorden: een Praxis in Amsterdam West kan niet de realisatie van een Jumbo tegengaan (niet hetzelfde marktsegment) en ook niet de realisatie van een Hornbach in Utrecht (niet hetzelfde verzorgingsgebied).

Vooraf met goede marktrapportages kunt u uw belanghebbendheid aantonen.

Stap 3: het relativiteitsbeginsel als horde

Als u 'belanghebbende' bent is het zaak dat uw argumenten daadwerkelijk tot het blokkeren van de geplande ontwikkeling leiden. Uw belangrijkste argument zal hoogstwaarschijnlijk zijn dat de nieuwe ontwikkeling leidt tot (uw) omzetverlies en daarmee – in het slechtste geval – tot ongewenste leegstand (op uw locatie).

Dit argument stuit regelmatig af op een juridische drempel: het zogenaamde relativiteitsvereiste. Zie bijvoorbeeld de uitspraak van de Afdeling van [5 augustus 2015](#).

Exploitant-concurrent

Als u exploitant bent van de retail (of vereniging van winkeliers) oordeelt de Afdeling slechts zelden dat

leegstand (op uw retaillocatie) een belang is dat uw belangen raakt. Zelfs als de voorziene ontwikkeling zou leiden tot beëindiging van uw bedrijfsactiviteiten (!).

Om (als concurrerende exploitant) toch succesvol te zijn moet u – in lijn met uitspraken van de Afdeling – aantonen dat:

- ofwel uw (winkel)pand niet gemakkelijk na uw sluiting in gebruik kan worden genomen door een ander bedrijf (dus leidt tot definitieve of langdurige leegstand);
- ofwel dat relevante leegstand ontstaat in de omgeving van uw bedrijf (dus dat een heel gebied (blijvend) onaantrekkelijk wordt).

Ook dit kunt u het beste met goede marktrapportages (van een derde, deskundige partij) aantonen.

De Advocaat-Generaal van de Afdeling concludeerde onlangs nog dat deze toepassing van het relativiteitsbeginsel bij concurrenten niet in strijd is met Europees recht (zie zijn conclusie van [2 december 2015](#)). Het lijkt er dus op dat deze 'strenge' lijn door de Afdeling zal worden voortgezet.

Vastgoedinvesteerder

Als u vastgoedinvesteerder (eigenaar van het pand) bent is het eenvoudiger om succesvol een beroep te doen op het argument van dreigende leegstand. U hoeft dan slechts – goed onderbouwd – naar voren te brengen dat:

- u vreest voor dreigende verloedering van het gebied ten gevolge van de leegstand en
- u met het oog op uw ondernemingsklimaat er belang bij heeft verloedering in de omgeving te voorkomen (zie bijvoorbeeld de uitspraak van de Afdeling van [2 december 2015](#)).

Ook hier geldt: dit kunt u het beste met goede marktrapportages (van een derde, deskundige partij) aantonen.

Stap 4: wees alert

Tot slot zult u moeten aantonen dat de gemeenteraad onvoldoende rekening heeft gehouden met de dreigende leegstand doordat de gemeenteraad het bestaande aanbod niet op een juiste wijze heeft afgewogen tegen de regionale behoefte die het nieuwe plan creëert.

Gelet op de valkuilen is een goede voorbereiding en sterke verdediging echter geen overbodige luxe. Wij raden dan ook aan deze procedure altijd te voeren met behulp van een goede advocaat. Omdat de termijnen in het bestuursrecht kort zijn (en meestal ook fataal) zult u al wanneer het ontwerpbestemmingsplan (of het ontwerpbesluit bij een omgevingsvergunning) ter inzage wordt gelegd in actie moeten komen!

Een column van Jolize Lautenbach, advocaat bij [Ekelmans & Meijer advocaten](#).