

Verhuren aan een franchiseformule: wat zijn de mogelijkheden en risico's?

07-03-2018 10:00

Franchise en huur zijn in veel gevallen twee communicerende vaten. Veel franchiseformules hebben namelijk een locatie nodig van waaruit activiteiten kunnen worden verricht. Denk aan een New York Pizza, De Hypotheker, Bakker Bart, Dunkin' Donuts et cetera.

Tijdens [de business meeting Franchise en Vastgoed](#) op 27 maart zullen we de mogelijkheden en risico's die bij deze combinatie spelen uitvoerig bespreken. Hieronder geven wij een inleiding in de materie.

Verschillende vormen van franchise

Franchiseorganisaties vullen hun franchiseformules elk op een eigen manier in - variërend van een basisformule waarbij gebruik mag worden gemaakt van IE- en merkrechten en de franchisenemer verder alles zelf dient te regelen, tot complexe formules waarbij de franchisegever gedetailleerde kaders bepaalt waarbinnen de franchisenemer de onderneming drijft. Denk daarbij aan de keuze van de leveranciers, de marketing en bijvoorbeeld de stoeltjes die gebruikt mogen worden. Dergelijke kaders zijn dan vastgelegd in het door de franchisegever gebruikte handboek. De franchisenemer dient zich te houden aan de regels die volgen uit dat handboek.

Franchise en vastgoed

Ook het vastgoed speelt een rol. De ene franchiseorganisatie geeft er de voorkeur aan het vastgoed zelf te huren en aan de franchisenemer in onderhuur te geven, de andere franchiseorganisatie laat de franchisenemer liever zelf het vastgoed huren. In beide gevallen dienen de franchiseovereenkomst en de huurovereenkomst op elkaar te worden afgestemd, op elkaar aan te sluiten. In de praktijk blijken daar nog wel de nodige discussies uit te volgen. Ik bespreek hieronder de twee situaties.

1. Franchisegever huurt zelf en verhuurt (onder) aan franchisenemer

Deze situatie doet zich vaak voor bij franchisegevers die belang hechten aan de continuïteit van hun organisatie en volledige controle willen hebben over de locatie. Niet alleen als geheel maar ook per afzonderlijke vestiging. De franchiseformule wil per vestiging blijven bestaan. Dat betekent dat wanneer de samenwerking met de franchisenemer vanwege welke reden ook eindigt, de franchisegever in het gehuurde de formule wil blijven exploiteren. Dat betekent dat er verschillende zaken geregeld moeten worden. In de huurovereenkomst met de hoofdverhuurder dient geregeld te worden dat de franchisegever als (hoofd)huurder gerechtigd is het gehuurde (onder) te verhuren aan de franchisenemer. Dat betekent doorgaans een afwijking van de standaard ROZ bepalingen. Daarna dient de franchisegever de onderhuurovereenkomst op te stellen. Die onderhuurovereenkomst dient weer afgestemd te worden op de hoofdhuurovereenkomst en de bedoeling van partijen.

In de praktijk wordt veel waarde gehecht aan de bestemmingsbepaling in deze huurovereenkomst. Op grond van die bestemmingsbepaling mag de franchisenemer in het gehuurde uitsluitend de franchiseformule exploiteren. Dat betekent dat wanneer de franchiserelatie eindigt de franchisenemer geen belang meer heeft bij behoud van de huurovereenkomst. Het is één van de mechanismen om voor de hierboven genoemde continuïteit te zorgen en te voorkomen dat een mogelijke locatie voor de exploitatie van de formule verloren gaat. Overigens dient deze (civielrechtelijke) bestemmingsbepaling niet verward te worden met de bestuursrechtelijke bestemming. Het moet voor verhuurder en huurder natuurlijk wel mogelijk zijn om de formule te exploiteren op de gekozen locatie. De uitoefening van het bedrijf dient dan toegestaan te zijn volgens het bestemmingsplan. Zowel verhuurder en huurder dienen hier goed aandacht aan te besteden.

Daarnaast dient de franchisegever de franchiseovereenkomst en de (onder)huurovereenkomst op elkaar af te stemmen. In de praktijk gebeurt dat onder meer door een zogenaamd koppelbeding op te nemen. Daarin wordt (o.a.) geregeld dat wanneer de franchiseovereenkomst eindigt (vanwege welke reden ook) dit automatisch betekent dat ook de onderhuurovereenkomst eindigt. Dat klinkt simpel maar levert in de praktijk toch de nodige problemen en hoofdbrekens op. Reden is dat van een groot deel van de wettelijke bepalingen die betrekking hebben op de huur van winkelruimte niet ten nadele van de huurder (de franchisenemer) mag worden afgeweken. Omdat er maar een beperkt aantal gronden zijn waarop de verhuurder (franchisegever) de huurovereenkomst kan opzeggen en dit niet één van die gronden is, bestaat er discussie over de vraag of deze bepaling wel geoorloofd is. Ook de vraag of een dergelijke bepaling vatbaar is voor goedkeuring door de rechter is niet eenvoudig te beantwoorden. De jurisprudentie over dit onderwerp is dan ook omvangrijk. Gevolg voor de franchisegever- en nemer is dat er onduidelijkheid bestaat over hun rechtspositie en hoe die op te lossen. Vanzelfsprekend zullen duidelijk geformuleerde contractsbepalingen helpen.

2. Franchisegever laat franchisenemer zelf huren

Sommige franchisegevers laten de franchisenemers liever zelf de huurovereenkomst sluiten. Dat heeft als voordeel dat er geen afstemming hoeft plaats te vinden tussen de hoofdhuurovereenkomst en de onderhuurovereenkomst. Bovendien hoeven er geen onderhandelingen plaats te vinden die gericht zijn op de instemming van de hoofdverhuurder met onderhuur situaties. Toch kleven er aan deze vorm van franchising ook een aantal nadelen. De belangrijkste is misschien wel dat de franchisegever geen controle (meer) heeft op de locatie. In dit scenario is het namelijk de franchisenemer die de huurovereenkomst is aangegaan en begin- en eindverantwoordelijk is. Verlies van de franchisenemer brengt in beginsel verlies van de locatie met zich mee. Franchisegevers die waarde hechten aan de continuïteit van het bedrijf op een locatie zullen goed moeten nadenken hoe zij dit probleem kunnen tackelen. Een van de opties is om met de franchisenemer en de verhuurder te praten over de mogelijkheid de locatie over te nemen, d.w.z. de huurovereenkomst over te nemen. Een andere mogelijkheid is om te bedingen dat bij einde van de huurovereenkomst met de franchisenemer de franchisegever het eerste recht van huur verkrijgt.

Meld u via [deze link](#) aan voor de business meeting Franchise en Vastgoed.

Daniël de Vries is vastgoedadvocaat bij [Valegis Advocaten](#). De Vries adviseert en procedeert voornamelijk in vastgoed- en huurzaken. Op deze gebieden staat hij onder andere woningcorporaties, bouwondernemingen en beleggers bij.