

## De voorovereenkomst

De onderhandelingen tussen de zorgverleners en de ontwikkelaar<sup>1</sup> worden gewoonlijk afgesloten met een voorovereenkomst. De voorovereenkomst is de voorloper van de uiteindelijk te sluiten huurovereenkomst. In de voorovereenkomst spreken de zorgverleners hun intentie uit om praktijkruimten in het nieuwe gezondheidscentrum te gaan huren, onder de voorwaarden zoals die in de voorovereenkomst zijn vastgelegd en verbindt de ontwikkelaar zich eraan het centrum tegen die voorwaarden te realiseren en verhuren. In de voorovereenkomst worden alle gemaakte materiële en immateriële afspraken vastgelegd. Daarmee verkrijgen zowel de ontwikkelaar als de toekomstige huurders zekerheid over het kader waarbinnen het centrum gerealiseerd gaat worden.

De voorovereenkomst is dan ook de voorloper van de huurovereenkomst, waarin de meeste van deze afspraken weer terug komen. Er is één belangrijk verschil: in de voorovereenkomst liggen een aantal *ontbindende voorwaarden* vast die partijen de gelegenheid bieden om de overeenkomst te beëindigen (of met onderling goedvinden te wijzigen) op het moment dat aan deze voorwaarden niet wordt voldaan. De huurovereenkomst wordt gesloten op het moment dat alle ontbindende voorwaarden vervallen zijn.

Dit betekent geenszins dat de voorovereenkomst vrijblijvend is. De voorovereenkomst heeft een bindend karakter zodra er aan de voorwaarden die er in zijn vastgelegd wordt voldaan.

De ervaring heeft geleerd dat het lastig is om een modelovereenkomst aan te bieden, omdat elke situatie specifiek is en er daarom altijd sprake dient te zijn van maatwerk per project. We bieden u daarom graag een overzicht aan van de relevante onderwerpen die in overweging genomen moeten worden bij het opstellen van een voorovereenkomst, met daarbij de belangrijkste tips en uitgangspunten. De volgorde van de onderwerpen is willekeurig en zegt dus niet over het relatieve gewicht van een onderwerp in de voorovereenkomst.

<sup>1</sup> In dit stuk worden afwisselend de termen “ontwikkelaar” en “verhuurder” gebruikt.

## Omschrijving van de te huren ruimte(n)

Het klinkt vanzelfsprekend, maar wordt lang niet altijd goed gespecificeerd: om welk gebouw gaat het (denk aan het vermelden van de kadastrale gegevens), hoe ziet de plattegrond er uit en wie gaat welke ruimte exact huren?

## Te huren oppervlakte

Vaak wordt wel melding gemaakt van het aantal te huren vierkante meters, maar wordt vergeten te specificeren welke maatstaf er gebruikt wordt: Verhuurbare Vloer Oppervlakte (VVO), Gebruiksoppervlakte (GO) of Bruto Vloer Oppervlakte (BVO)? Het verschil tussen VVO en BVO kan zomaar tussen de 6 à 10 procent bedragen en dat vertaalt zich uiteraard in de huurprijs. Het advies is om de afspraak te baseren op het aantal vierkante meters Bruto Vloer Oppervlakte (BVO).

## Opslag algemene ruimte(n)

Naast de meters van uw eigen praktijk moet u rekening houden met een opslag voor de algemene ruimten. Huisvesting in een gezondheidscentrum brengt immers met zich mee dat u bepaalde ruimten deelt met de andere huurders. Deze gemeenschappelijke ruimten (gangen, toiletgroep, overlegkamer e.d.) worden naar rato van het aantal gehuurde m<sup>2</sup> BVO omgeslagen over alle gebruikers. Het onderstaande voorbeeld illustreert dit. Dit geschiedt volgens de zgn. NEN2580 norm, die duidelijke richtlijnen geeft hoe een dergelijk berekening plaats dient te vinden.

Huurder	m2 BVO	Huurprijs per m2	Huurprijs BVO	% Opslag algemeen	Opslag algemene m2	Huurprijs totaal
Apotheek	174	€ 155	€ 26.970	16,34%	€ 4.052	€ 31.022
Tandartsen	122	€ 155	€ 18.910	11,46%	€ 2.841	€ 21.751
Fysiotherapie	355	€ 155	€ 55.025	33,33%	€ 8.267	€ 63.292
Huisartsen	414	€ 155	€ 64.170	38,87%	€ 9.641	€ 73.811
Subtotaal	1.065					
Algemene ruimten	160	155	€ 24.800			
Totaal	1.225					

Figuur 1: Voorbeeld van opslag algemene ruimten in gezondheidscentrum

## Type huurovereenkomst

In de voorovereenkomst wordt vastgelegd welk model te zijner tijd gebruikt zal worden voor de huurovereenkomst. Bij het opstellen van huurovereenkomsten is het niet nodig het wiel opnieuw uit te vinden. In Nederland wordt overwegend gebruik gemaakt van de modellen van de vereniging Raad voor Onroerende Zaken (ROZ). De ROZ heeft een aantal modelovereenkomsten opgesteld die een prima basis vormen, in de praktijk getoetst zijn en eigenlijk alleen maar aangevuld hoeven te worden met de specifieke afspraken die u met de verhuurder maakt.

Voor gezondheidscentra zijn er twee modellen relevant: het Model Winkelruimte en het Model Kantoorruimte. Het model Winkelruimte ex artikel 7:290 BW is eigenlijk alleen relevant voor een apotheek (maar is voor een apotheek wel dwingend-rechterlijk van toepassing); de overige zorgverleners vallen onder het regime ex artikel 7:230 BW: Kantoorruimte en overige bedrijfsruimte. De modellen zijn te vinden op de website van de Raad voor Onroerende Zaken: [www.roz.nl](http://www.roz.nl).

### ***Lengte van de huurovereenkomst***

De lengte van de huurovereenkomst is een belangrijk gegeven voor zowel de hurende zorgverleners als de verhurende projectontwikkelaar. Elk jaar dat de huur gegarandeerd is, vermindert immers het risico voor de ontwikkelaar en verbetert het de beleggingswaarde van het object. Voor de zorgverleners biedt het zekerheid omtrent de termijn waarin ze zeker zijn van hun huisvesting en de voorwaarden waaronder ze die huren. Een gezondheidscentrum wordt specifiek ontwikkeld en ingericht voor eerstelijns zorg en het is dan ook legitiem dat hier een initiële huurtermijn van minimaal 10 tot 15 jaar tegenover staat.

### ***Opleveringsniveau***

Een huurprijs zegt weinig als niet duidelijk is gedefinieerd welk opleveringsniveau er bij hoort. De twee uitersten zijn casco en turn-key oplevering. Bij een casco oplevering krijgt u in feite een “lege doos” opgeleverd en komt alle afbouw voor eigen rekening. Bij een turn-key oplevering krijgt u op de dag van opening een startklare praktijkruimte. Maar let op: de begrippen casco en turn-key zijn rekbaar begrippen en zelden eenduidig gedefinieerd. Het is daarom noodzakelijk om te werken met gedetailleerde omschrijvingen van wat er wel en wat er niet bij de huur inbegrepen zit. In principe geldt: wat niet beschreven is in het opleveringsniveau wordt ook niet geleverd door de verhuurder en brengt dus extra kosten voor de huurder met zich mee. Zorg dat u of uw adviseur zelf de specificaties aandragen van het gewenste opleveringsniveau.

### ***Afbouw zelf financieren***

Indien u er voor kiest de afbouw van het casco zelf te regelen en financieren, dient u rekening te houden met de volgende overwegingen:

- Overdraagbaarheid
- Onderhoudsverplichtingen
- Afstemming met overige gebruikers
- Financierbaarheid

Deze materie is te specifiek om hier uitgebreid te behandelen. Als deze vraag ter sprake komt, kunt u zich hierin het beste laten bijstaan door uw adviseur.

### ***Prijs***

Het is op deze plek niet mogelijk om in te gaan op realistische huurprijzen, aangezien dit van veel factoren afhankelijk is. Een beoordeling van de huurprijs kunt u het beste in overleg doen met ervaringsdeskundigen.

### ***Prijspeildatum***

De prijspeildatum kan een verraderlijk addertje onder het gras vormen als hierover geen duidelijke afspraken zijn gemaakt. Een ontwikkelaar zal de prijs die hij aanbiedt het liefst fixeren op het prijspeil in het jaar van aanbieden. Vanaf dat moment kan hij dan jaarlijks de overeengekomen huurprijs indexeren en loopt hij geen inflatierisico tijdens de ontwikkeljaren dat het centrum er nog niet staat. Onderstaand voorbeeld laat zien hoe groot dit effect kan zijn als de opening van het centrum nog 3 jaar op zich laat wachten, zelfs bij een bescheiden inflatie.

Huurprijs	Prijspeil	Indexering	Huurprijs in startjaar
€ 150	2016		
	2017	1,7%	€ 153
	2018	1,5%	€ 155
	2019	1,8%	€ 158

Figuur 2: Effect van indexering op het prijspeil

Spreek daarom altijd af dat de huurprijs die u overeenkomst de huurprijs is op de huuringangsdatum.

### Huuringangsdatum

Normaal gesproken gaat de huur in op het moment dat u de ruimte opgeleverd krijgt van de verhuurder. Vanaf dat moment beschikt u immers over het gehuurde. Er kunnen echter omstandigheden zijn die het rechtvaardigen dat u een huurvrije periode afsprekt. Dit is bijvoorbeeld het geval wanneer u de afbouw (deels) zelf doet, zoals bij apotheken en tandartsen vaak het geval is. Het is dan redelijk om af te spreken dat gedurende de afbouwwerkzaamheden er geen huur in rekening gebracht wordt. Afhankelijk van de situatie kunnen er ook op commerciële gronden huurvrije periodes overeengekomen worden, b.v. om dubbele huurlasten vanwege een doorlopende huurovereenkomst op de oude locatie te compenseren.

### Betaalperiode

Deze is vrij onderhandelbaar; in de praktijk heeft de verhuurder vaak een voorkeur voor betaling per kwartaal en hebben met name de kleinere zorgverleners een voorkeur voor een maandelijks betaling.

### BTW

Het onderwerp BTW zorgt in de wereld van gezondheidscentra voor veel verwarring, met name het verschil tussen "exclusief BTW" en "vrij van BTW". We proberen het hieronder eenvoudig uit te leggen. Het uitgangspunt is dat de verhuur van onroerende zaken *vrijgesteld* is van BTW, behoudens enkele uitzonderingen.

### BTW vrijgestelde verhuur

De vrijgestelde verhuur heeft tot gevolg dat de ontwikkelaar de door hem betaalde BTW over de investering niet in aftrek mag brengen. De BTW vormt in dat geval dus een kostenpost die verrekend zal worden in de huurprijs. Onderstaand voorbeeld maakt inzichtelijk hoe groot dit effect is:

	Netto investering per m2 ex BTW	Aftrekgerechtigde huurder	Niet aftrekgerechtigde huurder
Totale investering	€ 1.653	€ 1.653	€ 2.000

Figuur 3: Het huurverhogende effect als gevolg van BTW-vrijstelling

### **BTW belaste verhuur**

Voor huurders die BTW belaste prestaties verrichten biedt de wet de mogelijkheid om te opteren voor BTW belaste verhuur indien aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan. In die gevallen kan de verhuurder de BTW over zijn investering aftrekken, de BTW in rekening brengen aan de huurder en is de huurder ook aftrekgerechtigd voor deze BTW. De mogelijkheid om te opteren voor BTW-heffing hangt af van de hoedanigheid van de huurder. De voorwaarde voor een met BTW belaste verhuur is namelijk dat de huurder diensten verricht die voor tenminste 90% belast zijn met BTW. Er dient dus altijd gekeken te worden naar de hoedanigheid van de huurder. Het opteren voor belaste verhuur kan geschieden door hiervoor een standaardverklaring als bijlage op te nemen in de uiteindelijke huurovereenkomst.

### **Juridische entiteit van de huurder(s)**

Een gezondheidscentrum bestaat uit vele kleine huurders. Een verhuurder ziet het liefst dat de huurders zich verenigen en als één entiteit de huur aangaan, b.v. in de vorm van een vereniging of stichting. De verhuurder heeft dan slechts één aanspreekpunt en ook administratief is dit een prettige oplossing. Voor huurders daarentegen is dit ronduit onwenselijk. Iedere huurder wordt dan immers indirect medeverantwoordelijk voor het al of niet voldoen van de huur door de andere huurders. Het advies is om altijd te opteren voor een individuele huurovereenkomst.

Er is hierop één belangrijke uitzondering te vermelden en dat betreft huurders van dezelfde zorgdiscipline die gezamenlijk ruimte delen, zoals bij huisartsen meestal het geval is. In zo'n geval wil je als huurder namelijk wel zeggenschap hebben over wie de nieuwe collega wordt bij vertrek van een zittende collega. Als alle huisartsen individueel zouden huren, heeft de verhuurder het namelijk voor het zeggen.

Een goed werkbaar variant die in de praktijk vaak toegepast wordt is dat er per *zorgdiscipline* een huurovereenkomst wordt gesloten. In dat geval zullen dus bijvoorbeeld alle in het centrum werkzame huisartsen zich juridisch moeten formeren. In veel gevallen zal dit een maatschap zijn die toch al opgericht wordt om de samenwerking vorm te geven. Ook hier geldt dat men risico loopt op elkaars bedrijfsvoering, maar op maatschapsniveau met gelijkgestemden is dit risico natuurlijk veel kleiner dan op de schaal van een groot gezondheidscentrum met tal van andere zorgverleners.

Op deze wijze behouden de huisartsen bovendien de zeggenschap over de opvolging bij het vertrek van één van de maten. De huurovereenkomst loopt immers gewoon door. Enige voorwaarde is dat goed geregeld moet zijn dat bij het vertrek van een maat de patiënten overgedragen worden aan de achterblijvers; dit garandeert dat de inkomstenstroom van deze patiënten overeind blijft, waarmee ook de huur weer betaald kan blijven worden.

### **Indexatie van de huurprijs**

Indexatie van de huurprijs vindt plaats conform de methode die omschreven wordt in de Algemene Bepalingen bij de ROZ-huurovereenkomst. Dit geschiedt op basis van het consumentenprijsindexcijfer zoals dat door het CBS maandelijks gepubliceerd wordt. In gewone taal komt het er op neer dat de huurprijs jaarlijks stijgt met het inflatiepercentage over het achterliggende jaar. Verder kan gedurende de looptijd van de overeenkomst de huur niet eenzijdig worden verhoogd door de verhuurder. Dit kan

slechts op het moment dat de overeenkomst afloopt. Het is in het belang van de huurders om na afloop van de initiële huurtermijn één of meerdere *eenzijdige huurderopties* tot verlenging overeen te komen. Dit houdt in dat alleen u als huurder kunt opzeggen, maar dat de verhuurder deze mogelijkheid niet heeft. Het advies is om opties op te nemen die samen met de initiële huurtermijn een looptijd van 20 tot 25 jaar kunnen garanderen.

### **Bankgarantie of borgsom**

Bij het aangaan van een huurovereenkomst volgens het ROZ-model zal de verhuurder een bankgarantie vragen ter hoogte van de betalingsverplichting van 3 maanden. Dit is een gerechtvaardigde zekerheid voor de verhuurder dat hij bij in gebreke blijven van de huurder alsnog 3 maanden huur kan innen. Een bankgarantie moet niet verward worden met een borgsom. Een borgsom houdt in dat het bedrag daadwerkelijk overgemaakt wordt aan de verhuurder en dus op zijn rekening komt te staan. Een bankgarantie is een zekerheidsstelling en legt slechts een claim op de kredietruimte van de betreffende zorgverlener. Een bankgarantie verstrekken is voor een bank dagelijkse routine in het zakelijke verkeer. Wel zal de aanvrager moeten beschikken over een zakelijke rekening bij de bank en voldoende kredietwaardigheid.

### **Bijkomende leveringen en diensten**

Ook wel aangeduid als de servicekosten. Wat gaat het kosten en wat zit er allemaal in? Hierop is maar één antwoord mogelijk: *in de servicekosten zit alleen dat wat u met de verhuurder afspreekt dat er in zit*. Beschouw het gewoon als diensten en leveringen die u toch nodig heeft en waarvan u er de voorkeur aan geeft dat de verhuurder deze levert. U en de verhuurder zijn vrij om hierover afspraken te maken. Een gebruikelijke lijst van services is de volgende:

- Verwarming, gasverbruik
- Elektraverbruik
- Netbeheer
- Water
- Schoonmaak algemene ruimten
- Glasbewassing algemene ruimten binnenzijde
- Glasbewassing buitenzijde
- Glasverzekering
- Vuilafvoer
- Terrein onderhoud
- Periodiek en correctief onderhoud parkeergarage/parkeerterrein
- Periodiek en correctief onderhoud en keuring van technische installaties zoals lift, c.v., koelinstallatie, brand- en beveiligingsinstallatie, intercom installatie, voor zover dat conform de algemene bepalingen voor rekening van huurder is.
- Divers onderhoud zoals vervangen lampen algemene ruimten, legionellabestrijding, ongediertebestrijding, klein onderhoud, voor zover dat conform de algemene bepalingen voor rekening van huurder is.
- 5% administratiekosten

Bespreek open met de verhuurder welke diensten u graag geleverd wil zien en laat hiervoor meerdere partijen offertes uitbrengen of vraag de verhuurder om een prijsopgave en toets deze door zelf een tegenofferte aan te vragen. Op basis van de offertes kan het voorschotbedrag bepaald worden. Advies is om te werken met hele

kalenderjaren. Het voorschotbedrag wordt maandelijks of per kwartaal betaald, gelijk met de huur. Na afloop van het jaar dient de verhuurder een afrekening op te stellen, waarmee transparant inzicht wordt geboden in de werkelijke gemaakte kosten. Op basis hiervan vindt een eindafrekening plaats. Let erop dat u bij leegstand in het centrum niet de gehele servicekosten van bijvoorbeeld de lift doorbelast krijgt. Het risico van leegstand is voor de verhuurder, en dat geldt naar rato ook voor de servicekosten.

### **Onderhoudskosten**

In de Algemene Bepalingen is nauwkeurig vastgelegd wat de onderhoudsverplichtingen zijn voor verhuurder en huurder. Mocht u afwijkende afspraken maken ten aanzien van de afbouw of financiering van de afbouw, dan zullen deze artikelen kritisch bekeken moeten worden. Dat valt buiten de reikwijdte van dit artikel.

### **Recht van onderverhuur**

Naast de vaste huurders is er vrijwel altijd belangstelling bij kleinere zorg verlenende partijen om dagdelen te kunnen huren in het gezondheidscentrum. Het gaat dan om partijen als een diagnostisch centrum, psychologen, maatschappelijk werk, ergotherapeuten e.d. Deze partijen voegen meerwaarde toe aan het totale zorgaanbod dat je als centrum kunt bieden. Voor een gemiddelde verhuurder is de verhuur van dagdelen echter niet interessant; hij zal geen risico op leegstand willen lopen en beschouwt het vaak als administratieve rompslomp. Voor de grotere huurders in het centrum is het echter een prima middel om het zorgaanbod te verbreden en tegelijkertijd de huurlasten wat te verlagen door gedeeltelijk leegstaande ruimten op dagdeelbasis te verhuren. Spreek daarom altijd af dat er onderverhuurd mag worden. Verstandig is het om elkaar als huurders daarbij inspraak te verlenen, zodat er geen ongewenste situaties ontstaan.

### **Exclusiviteit**

Voor zorgverleners is het wenselijk om een zekere mate van exclusiviteit te bedingen binnen het centrum voor de eigen discipline. Het garandeert u dat de verhuurder niet in de gelegenheid is om uw concurrent in het centrum te vestigen. De mogelijkheden zijn hiertoe echter beperkt vanuit de mededingingswet- en regelgeving. Laat u hierin adviseren door een deskundige.

### **Geschillenregeling**

Het verdient aanbeveling een geschillenregeling op te nemen. Het advies is om bij een geschil gebruik te maken van een mediator die geregistreerd staat bij het MfN, de Mediators Federatie Nederland.

### **Ontbindende voorwaarden**

De ontbindende voorwaarden vormen het belangrijkste onderscheid tussen de voorovereenkomst en de uiteindelijke huurovereenkomst. Voor de projectontwikkelaar gelden als ontbindende voorwaarde meestal de verkrijging van de benodigde vergunningen en de financiering en voor de zorgverleners geldt dat er een acceptabel VO (Voorlopig Ontwerp), DO (Definitief Ontwerp) en opleverniveau op tafel moet komen. Als aan deze voorwaarden niet wordt voldaan, staat het beide partijen vrij om er zonder enige verplichting of schadevergoeding uit te stappen.

### ***Meerwerkafspraken***

Ondanks het goed vastleggen van het opleveringsniveau, kunt u in een latere fase tegen extra wensen aanlopen, die u als huurder alsnog graag gerealiseerd ziet tijdens de bouw. Dit kan gaan om zaken als bijvoorbeeld een extra kast, speciale verlichting of een afwijkende vloerbedekking in uw spreekkamer. Indien deze zaken tijdig gemeld worden, is het meestal geen probleem om het uit te laten voeren. Van belang is dat u sluitende afspraken maakt met de verhuurder of de aannemer over de kwaliteit en de kosten. Geef daarom nooit mondeling opdracht voor meerwerk, maar laat de leverende partij een offerte maken en bevestig deze schriftelijk of per mail. Dan weten beide partijen waar ze aan toe zijn, kunt u eenvoudig controleren of de bestelde kwaliteit geleverd is en wordt u niet verrast als later de rekening in de bus valt.

### ***Parkeren***

Leg de beschikbaarheid en het individuele of vrije gebruik, alsmede de eventuele kosten van parkeerplaatsen goed vast.

### ***Procesafspraken***

Maak duidelijke afspraken omtrent overlegstructuur en over beslismomenten.