

## **DEEL 2**

*Reactie op de concept regeling  
"wettekst regels met betrekking tot pandbeleningen"  
en de ontwerp toelichting  
"Memorie van toelichting bij regels met betrekking tot pandleningen".*

*Afkomstig van de ondernemers van GOODS4YOU,  
met haar 3 vestigingen te Tilburg, Utrecht en Rotterdam.*

*Datum: 4 augustus 2011*

### **ACHTERGROND EN INLEIDING**

#### GOODS4YOU

GOODS4YOU is een commerciële winkelketen die zich bezighoudt met de inkoop, verkoop en terugkoop van nieuwe-, gebruikte- en partijgoederen, gepositioneerd boven de bekende, veelal gesubsidieerde, kringloopwinkels.

Hiertoe hebben wij 2 winkelruimtes per vestiging; een inkoop- en een verkoopwinkel. In de inkoopwinkel CASH4GOODS kopen wij van particulieren gebruikte goederen in met of zonder terugkoopmogelijkheid, naar de wens van de klant. De productgroepen die wij op deze manier inkopen lopen sterk uiteen. Consumentenelektronica is een belangrijke groep, maar daarnaast kopen wij ook goederen in zoals muziekinstrumenten, fietsen, dvd-films, games, gereedschappen, huishoudelijke artikelen, sieraden, enz.

In de verkoopwinkel verkopen wij deze gebruikte goederen die wij ingekocht hebben van particulieren, maar ook nieuwe- en partijgoederen die wij van leveranciers betrekken. De overeenkomst van al deze producten is dat we ze in goede staat en voor een zeer betaalbare prijs mét garantie aanbieden aan de klant.

Onze doelstelling is om de consumenten aan de onderkant van de markt te kunnen bedienen met betaalbare goederen en diensten. En wel op een winstgevende basis; wij worden immers niet gesubsidieerd door enige instantie en dienen als normale bedrijfstak onze winkels rendabel te houden. Hierbij houdt GOODS4YOU steeds het belang van de klant voor ogen: wat is zijn behoefte en hoe kunnen wij daar zo goed en zo betaalbaar mogelijk aan voldoen?

Er zijn 3 GOODS4YOU vestigingen, te weten in Tilburg, Utrecht en Rotterdam. Iedere vestiging heeft een eigen ondernemer. De gebruiksrechten van GOODS4YOU zijn vastgelegd in een gezamenlijke BV. GOODS4YOU is in 2002 opgericht en wordt gedreven door voormalige franchisenemers van Cash Converters. De 3 winkels zijn opgericht tussen 1997 en 1999.

GOODS4YOU profileert zich niet als "pandhuis" met "rentes" of "woekerrentes". Met termen als "belenen" en "pandbewijs aan toonder" hebben wij niets. Omdat u in uw wetsvoorstel en onderliggende brieven en rapporten veel van deze "pandhuistermen" wél gebruikt zullen wij deze in onze reactie waar noodzakelijk, maar onder protest, aanhouden.

De terugkoopovereenkomsten die wij onze klanten aanbieden en waar deze reactie zich op toespitst zijn een wezenlijk onderdeel van onze totale bedrijfsactiviteit. De opslagkosten die wij hiervoor aan onze klanten vragen bedragen 20% per maand over het uitstaande terugkoopbedrag. De terugkooptermijn hebben wij bewust gesteld op 1 maand en niet op 28 dagen, omdat de klant hierdoor een veel grotere kans maakt om aan zijn doelstelling te voldoen, namelijk het terugkopen van een aan ons verkocht artikel. De klant heeft immers altijd binnen 1 maand een vorm van inkomsten (zoals salaris), wat na 28 dagen nog niet altijd het geval is.

### Marktpositie

Uit uw cijfers, genoemd in het eindrapport van het onderzoek "Pandhuizen in Nederland", waarop uw wetsvoorstel is gebaseerd, kunnen wij herleiden dat GOODS4YOU een belangrijke speler is op de markt van "commerciële pandhuizen".

Met 3 winkels hebben wij samen permanent een gemiddeld terugkoopbedrag uitstaan van ca. € 320.000,- en beheren we ca. 40.000 unieke klantnummers.

### Expertinterviews

De vestiging in Utrecht heeft in het verleden meerdere malen bezoek gehad van personen belast met het onderzoek "Pandhuizen in Nederland", evenals de vestiging Rotterdam, in het bijzijn van de ondernemer van de vestiging Tilburg.

Wij vinden het dan ook merkwaardig dat wij in het eindrapport van dit onderzoek, waarop het hele wetsvoorstel is gebaseerd, als organisatie niet genoemd worden bij de commerciële bedrijven waar "expertinterviews" mee gehouden zijn. Dit was dus wel het geval. Aan ons werd alleen gevraagd wat de kosten voor de consumenten zijn en niet welke kosten wij als bedrijf moeten maken.

Mogelijk hebt u voor wat betreft de criteria voor het kiezen van 9 testcases uit de 18 geïnterviewden (waar wij dus ook toe behoorden) enkel het aantal vestigingen mee laten wegen en niet het aantal klanten, het uitstaande terugkoopbedrag, of welk ander cijfer dan ook; wij weten het niet.

Aan ons is tijdens of na de expertinterviews niet gevraagd of wij mee wilden doen met een case studie, terwijl het eindrapport stelt dat dit aan alle geïnterviewde bedrijven is gevraagd. Helaas, zouden wij zeggen, want dit had u waarschijnlijk een beter inzicht kunnen geven over de grootte van de markt, wie onze klanten zijn, wat we doen, hoe we het doen en wat de resultaten daarvan zijn.

Gezien de goede vertrouwensrelatie met onze klanten, de prima contacten met de politie op het gebied van helingpreventie en ons verregaande op maat gemaakte automatiseringssysteem wat benchmarking wél mogelijk maakt, hadden wij u naar onze mening goed van dienst kunnen zijn bij uw onderzoek, ondanks ons relatief kleine aantal vestigingen. Dit had de feitelijke inhoud van het rapport kunnen versterken en verbeteren.

Uiteraard houden wij ons ook in deze fase daarvoor alsnog beschikbaar.

### Inleiding op onze reactie

Als de organisatie GOODS4YOU vinden wij alle voorlichting die u de klant van een terugkoopovereenkomst wettelijk wilt geven, voor en tijdens de overeenkomst, van groot belang. Wij willen graag dat onze klanten tevreden zijn met wat wij te bieden hebben en daar hoort een goede voorlichting bij, zodat de klant weet waar hij aan toe is.

Al uw voorstellen hiertoe kunnen wij onderschrijven en voeren wij dan ook al uit omdat dit in het belang van de klant is.

Verder wilt u de kortste beleentermijn (zoals u dit noemt) wettelijk stellen op 2 maanden.

Hier is naar onze mening/ervaring nauwelijks behoefte aan.

Onze verdere reactie zal voornamelijk bestaan uit het beargumenteerd protesteren tegen uw voornemen om de "rente op beleningen" middels een wettelijk kader terug te brengen naar een maximum van 4,5% per maand, na een overgangperiode van 1 jaar waarin een maximum tarief van 9% gesteld wordt.

Het belangrijkste tegenargument hiervoor is dat wij uiteen zullen zetten dat de cijfers en feiten uit het eindrapport "Pandhuizen in Nederland", waarop dit hele wetsvoorstel is gebaseerd, geen juiste stand van zaken geeft.

Bovendien zullen wij beargumenteren dat door de verschillende werkwijzen volgens ons de beoogde gelijkstelling van commerciële pandhuizen met de Stadsbank van Lening totaal niet opgaat.

In uw eindrapport schat u de omzet voor de hele branche tussen de 140 en 175 miljoen. Gemeentelijke pandhuizen draaien 70 tot 95% van deze omzet. Dit betekent dat de commerciële pandhuizen tussen de 9 en 42 miljoen omzet draaien. De marge hiertussen is zo ruim, dat dit aangeeft dat u geen goed inzicht hebt verkregen in de branche.

Daarnaast zijn er slechts 18 pandhuizen geënquêteerd en is er bij slechts 9 pandhuizen een casestudie gedaan, waarvan slechts 2 testcases als uitgangspunt zijn gesteld voor het nieuwe maximum tarief van 4,5% rentevergoeding per maand.

U schat het aantal klanten in de branche op 150.000.

Hiervan zijn slechts 260 klanten geïnterviewd, dit is slechts 0,17% van het totaal.

Het is uiterst merkwaardig dat met zo weinig feitenkennis van de branche en op een zeer wankel basis van 2 testcases een wettelijk maximum tarief van 4,5% per maand wordt vastgesteld. Dit betekent een verlaging van 77,5 % t.o.v. het huidige, bedrijfseconomisch noodzakelijke tarief van 20% per maand.

## **HET DOEL VAN ONZE REACTIE**

Het doel van onze reactie is om u tot het inzicht te brengen dat uw huidige wetsvoorstel ertoe zal leiden dan wij als commercieel pandhuis zullen moeten stoppen met het aanbieden van terugkoopovereenkomsten, omdat dit door het wettelijk invoeren van een extreem laag maximum maandtarief onrendabel wordt.

Dit gegeven zal zeer nadelig uitwerken voor de klant, zowel op financieel als op sociaal gebied, waarmee de wet zijn doel voorbijstreeft; bescherming van de kwetsbare consument.

### *Zienswijze GOODS4YOU*

Dit wetsvoorstel is gemaakt met uw uitgangspunt dat klanten kwetsbaar zijn en dat zij daarom wettelijk beschermd moeten worden tegen onze "woekerrentes", waarmee u doelt op ons maandelijks opslagpercentage op terugkopen van 20%.

Hierbij wordt steeds verwezen naar vergelijkingen met de Stadsbank van Lening, gevestigd in Amsterdam en Den Haag, welke tegen veel lagere tarieven beleningen aan toonder kunnen uitvoeren, wat naar onze mening om meerdere redenen niet met elkaar te vergelijken is, hetgeen wij later in onze reactie dan ook nader uiteen zullen zetten.

Uw wetsvoorstel is tot stand gekomen op grond van het eindrapport "Pandhuizen in Nederland, onderzoek naar markt en maximale vergoeding voor belening", afgerond op 2 juni 2009 in opdracht van ministerie van Financiën.

Op basis hiervan is de conclusie getrokken dat 4,5% per maand als beleenvergoeding een haalbare kaart moet zijn voor commerciële pandhuizen.

In onze verdere reactie willen wij aantonen dat bovengenoemd rapport op verkeerde aannames en rekenmodellen gebaseerd is, waardoor de 4,5% als maximum maandelijks rentetarief zeker geen percentage is om onze winkels c.q. onze bedrijfstak nog rendabel mee te kunnen houden.

Ook willen wij aantonen dat de huidige 20% vergoeding per maand geen "woekerrentes" zijn, maar reële en noodzakelijke percentages om de bedrijfskosten gedeeltelijk mee te kunnen dekken.

Buiten deze argumentatie om is het ons niet duidelijk hoe u denkt een juridische grond te vinden om een maximum te stellen aan de te maken marge op door ons ingekochte goederen, al dan niet door middel van een terugkoopovereenkomst. Bovendien ontstaat er door het gelijkstellen van de Stadsbank van Lening met de commerciële pandhuizen mogelijk een oneerlijke concurrentiepositie, wat wij later in dit schrijven ook zullen beargumenteren.

Wij kunnen ons voorstellen dat de politiek nadenkt over regulering van de markt doordat er bij terugkoopovereenkomsten doorgaans gewerkt wordt met opslagpercentages van 20% per maand of per 28 dagen.

Doordat deze opslagkosten al gauw bestempeld worden als "rentes", waarbij er ook nog snel naar een jaarrente omgerekend wordt van 240%, begrijpen wij dat er een beeld ontstaat van "woekerrentes", wat dan weer vanuit de politiek bestreden moet worden door middel van het vaststellen van een wettelijk maximumtarief ter bescherming van de consument.

Deze voor een buitenstaander voor de hand liggende, maar volstrekt irreële beeldvorming wordt dan nog eens versterkt door al het negatieve bankennieuws rondom de financiële crisis van de afgelopen jaren.

Onze winkels hebben behalve een winstgevend doel ook een grote sociale taak, die naar wij menen door u totaal onderschat c.q. onderbelicht wordt.  
De klant vindt bij ons een zeer gewenste dienst in het aanbieden van duidelijke en begrijpelijke terugkoopovereenkomsten, waarmee wij tegen een redelijke prijs in zijn behoefte voorzien.  
Wij nemen dan ook afstand van iedere aantijging die ons zou leiden naar de hoek van "woekeraars".  
Wij zijn echter van mening dat met de voorgestelde maximalisering van 4,5% vergoeding per maand de wetgever zijn doel, bescherming van de kwetsbare consument, voorbij zal streven.

## GEVOLGEN VAN HET WETSVOORSTEL VOOR DE KLANT

Het niet-commerciële maximale rentepercentage van 4,5% per maand zal er toe leiden dat wij onze terugkoopovereenkomsten niet meer als dienst kunnen aanbieden aan de klant, omdat wij dit anders ver onder de kostprijs zouden moeten doen.  
Dit feit heeft negatieve gevolgen voor de klant.  
Omdat de behoefte van de klant door de voorgestelde wetswijziging niet veranderd, zal hij zijn goederen namelijk gaan verkopen zonder recht op terugkoop met voor de klant nadelige gevolgen.

Een dusdanig laag maximaal rentetarief zal *directe schade* toebrengen aan de klant, welke u juist wenst te beschermen door middel van het wettelijk verlagen van de terugkooptarieven.

De meestal noodzakelijke en/of dringende behoefte van de klant om aan geld te komen, om wat voor reden dan ook, zal namelijk niet afnemen met het verdwijnen van het terugkoopsysteem op commerciële basis.

Zijn mogelijkheid om geld te kunnen verkrijgen *zonder* hiervoor zijn verkochte goederen *definitief* te moeten verkopen echter wel.

Dit zal de klant in een nadelige positie brengen wanneer hij zijn verkochte artikel weer zal moeten vervangen, wat een *extra financiële belasting* met zich meebrengt voor de klant.

Een ander nadeel voor de klant zou kunnen zijn dat hij het voortaan zonder het verkochte product zal moeten doen, als hij financieel niet in staat is om het verkochte product te vervangen.

Dit levert de klant *nadeel c.q. verschraling van zijn omstandigheden* op.

Hij zit dan immers zonder spelcomputer, fiets, televisie, laptop of fotocamera, om maar wat willekeurige artikelen te noemen.

Een derde nadeel voor de klant is dat hij vaker artikelen definitief zal gaan verkopen, omdat door het wegvallen van de terugkoopovereenkomst hij de mogelijkheid niet meer heeft om eenzelfde artikel na verloop van tijd opnieuw aan te bieden voor terugkoop.

Dit betekent voor de klant een *terugkerende verschraling van zijn omstandigheden* en/of een *terugkerende financiële belasting*.

In het geval van sieraden zal het ook nog een *emotioneel verlies* voor de klant betekenen, omdat sieraden vaak door dierbare personen cadeau zijn gegeven, of omdat deze zijn geërfd.

Tenslotte moet overwogen worden dat een klant die al deze nadelen niet wil ondergaan, eerder in een verslechterde financiële positie terecht zal komen dan nu het geval is en mogelijk eerder geneigd zal zijn tot crimineel gedrag. Dat onze terugkoopovereenkomsten in sommige gevallen weerhouden van crimineel gedrag mogen wij al jarenlang, sinds de opening van al onze vestigingen, van sommige klanten vernemen.

Indien uw wetsvoorstel wet wordt en wij als gevolg hiervan de terugkoopovereenkomsten niet meer aan kunnen bieden wegens gebrek aan opbrengsten, zal in de praktijk de voormalige terugkoopklant vaker overgaan tot het definitief verkopen van een artikel zonder terugkoopmogelijkheid. Het aantal definitieve verkopen zal dan ook schrikbarend stijgen. De term "schrikbarend" gebruiken wij hier vanuit het oogpunt van de voormalige terugkoopklant. Voor hem zal de stijging van het aantal definitieve verkopen grote nadelige gevolgen hebben.

## **GEVOLGEN VAN HET WETSVOORSTEL VOOR HET BEDRIJF**

Hoewel wij eerder de nadelen die de klant zal gaan ondervinden van het wetsvoorstel hebben benadrukt, willen wij er ook op wijzen dat dit ook indirecte en mogelijk zeer ernstige economische schade zal toebrengen aan onze bedrijven. Ernstige schade betekent alleen al voor onze 3 vestigingen een te verwachten werkeloosheid voor zo'n 20 FTE's.

De huidige opbrengsten van de terugkoopovereenkomsten kunnen door ons niet gemist worden; de netto winsten van commerciële pandhuizen zijn lang niet zo hoog als de term "woekerrentes" doet vermoeden, zelfs niet met onze huidige tarieven van 20% voor terugkoopovereenkomsten. De netto winst van onze bedrijfsactiviteiten (inkoop en verkoop) is doorgaans net genoeg om de winkels bestaansrecht te geven en is niet alle jaren in alle vestigingen positief.

Wij bestempelen de tarieven uit het wetsvoorstel vooralsnog als indirecte schade omdat een terugkoopovereenkomst in feite voor ons als bedrijf een derving van winst inhoudt.

Een artikel dat wij direct in de winkel kunnen doorverkopen gaat gemiddeld éénmaal "over de kop"; een relatief geringe marge in vergelijking met bijvoorbeeld textielwinkels.

Een terugkoopovereenkomst weerhoudt ons ervan om de artikelen door te kunnen verkopen aan derden. Hierdoor derven wij de te behalen winst van directe doorverkoop.

Het artikel zou al 5 maanden à 20% opslagkosten bij ons moeten blijven om de gederfde marge goed te maken, iets wat in de praktijk vrijwel niemand doet.

Als gevolg van de veel te lage tarieven in uw wetsvoorstel verwachten wij dat het aantal terugkoopovereenkomsten zal dalen tot 0, omdat wij deze dienst dan niet meer aan zullen bieden. Voor wat betreft de definitieve inkopen (zonder terugkoopovereenkomst) verwachten wij daarentegen een zeer sterke stijging.

Uitvoering van uw wetsvoorstel zal ertoe leiden dat wij geen terugkoopovereenkomsten meer kunnen aanbieden, vanwege een gebrek aan rendement.

Wij bestrijden ten eerste uw stelling dat de meest kostenefficiënte commerciële pandhuizen theoretisch een commerciële overlevingskans zouden moeten kunnen hebben bij een maximaal rentetarief van 4,5% per maand.

Anders dan wat u in het eindrapport stelt, waarop het wetsvoorstel is gebaseerd, is er geen commercieel bedrijfsmodel te creëren wat zou kunnen werken met dit tarief, omdat dit rentepercentage zich op geen enkele wijze verhoudt met de kostprijs van de dienst.

## DE GRONDSLAG VAN HET NIEUWE TARIEF

### Niet opgehaalde terugkopen

In het eindrapport waarop het wetsvoorstel is gefundeerd trekt u de conclusie dat 31% van de goederen niet teruggekocht wordt en dus in de verkoopwinkel of op een andere manier wordt doorverkocht aan derden. Deze conclusie is onjuist.

Uit praktijkervaring weten we dat dit percentage ca. *de helft* is van het door u gestelde percentage. Dit is een belangrijk gegeven voor uw verdere onderbouwing dat pandhuizen met 4,5% per maand rentevergoeding rendabel kunnen zijn, omdat een volgende stelling is dat met deze 31% vrijkomende goederen 4/5 deel van de bedrijfslasten gedekt kan worden (40% van de in totaal berekende bedrijfslasten van 50% *per beleende euro*).

Klanten die gebruik maken van onze terugkoopovereenkomsten kopen niet 69% maar 85% van elke beleende euro weer terug. Een percentage waar wij blij mee zijn en trots op zijn, omdat dit aangeeft dat zeer veel klanten aan hun doelstelling kunnen voldoen, namelijk het terugkopen van een artikel. Praktisch gezien ligt het percentage nog hoger, als er rekening gehouden wordt met het feit dat er een groep klanten is die "voor de zekerheid" aan ons verkoopt met terugkoopmogelijkheid, zonder dat zij werkelijk de intentie hebben om het artikel nog van ons terug te kopen.

U hebt onderzocht dat 31% van de terugkopen niet wordt teruggekocht en dus aan derden kan worden doorverkocht via de verkoopwinkel. Wij concluderen met harde cijfers uit onze ondernemingen dat dit percentage met ca. 50% naar beneden moet worden bijgesteld. Hierdoor gaat uw volgende stelling ook niet meer op, namelijk dat 40% van de in totaal berekende bedrijfslasten van 50% per beleende euro (4/5 deel van de totale bedrijfslasten) gedekt kunnen worden uit verkopen aan derden. Als gevolg hiervan is uw stelling dat 4,5% rente per maand als maximumtarief rendabel moet kunnen zijn voor de meest efficiënt werkende commerciële pandhuizen al niet meer gerechtvaardigd.

### Testcases

Het maximum tarief van 4,5% per maand zal moeten leiden tot "omvorming van het bedrijfsmodel". Vrij vertaald stelt u de omvorming naar een nieuw bedrijfsmodel als volgt:

Als wij als commerciële pandhuizen maar erg ons best doen en flink, héél flink in de vaste kosten snijden, c.q. een nieuw bedrijfsmodel creëren, dan moet een maximum rente van 4,5% rendabel kunnen worden, realistisch of niet.

Uw basis hiervoor, neergezet in het eindrapport van het onderzoek "Pandhuizen in Nederland", ligt enkel in 2 van de 9 test cases, die uit 18 geïnterviewde pandhuizen zijn ontstaan, gekozen uit een door u genoemd aantal van 58 organisaties.

Omdat de 4,5% maximum rentevergoeding slechts gebaseerd is op de testcases van 2 bedrijven vragen wij ons af: gaat het hier om bedrijven met een gemiddeld aantal FTE's, gemiddelde huurprijzen en een overige gemiddelde kostenstructuur waar de branche zich mee kan vergelijken? Wij trekken de conclusie van niet, omdat u in uw eindrapport zelf aangeeft dat een gemiddeld commercieel pandhuis een opslagpercentage nodig heeft van 9,5% per maand om rendabel te kunnen werken.

Het enige wat wel bekend is over deze 2 testcases is dat zij tot een keten behoren.

Overigens is het door u genoemde aantal van 3 FTE's per vestiging bij ons meer dan het dubbele. Dit aantal is noodzakelijk om een veilige en adequate bezetting van 2 aparte winkelruimtes (in- en verkoop) gedurende 6 dagen per week te kunnen waarborgen.

Wij vinden de *basis* van uw wetvoorstel ongefundeerd.

Volgens u lukt het slechts 2 van de 18 testcases om rendabel te kunnen werken met een maximumtarief van 4,5% per maand.

Door het geringe aantal van deze 2 test cases (nog geen 3,5% van het aantal organisaties) en omdat u niet aangeeft om wat voor "soort" testcases/pandhuizen het hier gaat, verkrijgen wij uit uw onderzoek geen enkel inzicht op de reële haalbaarheid van het door u gewenste maximum percentage van 4,5% per maand.

Wij wensen dan ook openbaarmaking van de gegevens uit deze 2 testcases, hier wordt immers het nieuwe maximum rentepercentage op gebaseerd.

#### Maximum overgangstarief van 9%

In uw rapport berekent u een rendabel tarief wat uitkomt op een maximum rentevergoeding van 9,5% per maand.

U gaat er dan nog vanuit dat 31% van de beleende goederen terecht komt in de verkoopwinkel, waarmee een hogere marge wordt behaald dan uit terugkopen en waarmee dan 4/5 deel van de bedrijfskosten wordt gedekt.

Wij stellen dat dekking van de bedrijfskosten voor een veel groter deel rechtstreeks uit de opbrengsten van terugkopen moet worden gehaald.

Onze klanten kopen vaker terug dan gemiddeld en blijkbaar geven wij hen ook een hoger bedrag voor hun goederen en hanteren wij een lagere marge op de verkoop van niet opgehaalde terugkoopartikelen, ten gunste van de klant.

Bij een lager opslagpercentage dan 20% incl. BTW c.q. 16,8% ex BTW kunnen wij geen rendabele bedrijfsvoering meer realiseren.

Eerder hebben wij al aangegeven dat het percentage van 31% niet opgehaalde terugkoopartikelen gehalveerd moet worden. Om nog rendabel te kunnen werken zal er dan méér marge uit de terugkopen gehaald moeten worden dan de berekende 9,5% uit uw eindrapport.

Bovendien is het op basis van uw conclusies ook een stuk logischer dat het door u als rendabel berekende maximumpercentage van 9,5% per maand in het wetsvoorstel wordt opgenomen als maximum maandtarief, wat dus niet het geval is.

Hier wordt 4,5% per maand van gemaakt met een overgangperiode van 1 jaar waarvoor een maximumtarief van 9% (en dus niet eens 9,5%) wordt vastgesteld.

#### Overgangperiode

De genoemde overgangperiode met een wettelijk maximumtarief van 9% is 1 jaar.

In deze periode moet dan een nieuw bedrijfsmodel gecreëerd worden.

Met het tarief van 9% wordt volgens uw eigen onderzoek al met verlies gewerkt en na 1 jaar wordt het percentage dan nog eens gehalveerd.

Wij zijn van mening dat veel pandhuizen deze overgangperiode bedrijfseconomisch gezien al niet zullen overleven.

Daarnaast kosten reorganisaties en het neerzetten van nieuwe bedrijfsmodellen veel tijd en geld.

Ontslagprocedures bijvoorbeeld zijn kostbaar, net als ontslagvergoedingen.

Hoe deze en andere kosten opgevangen moeten worden en door wie, tenslotte gaat het hier om gedwongen maatregelen vanwege een wetswijziging, wordt niet genoemd.

Bovendien is een overgangperiode van 1 jaar voor het maken van een nieuw bedrijfsmodel veel te kort; een standaard huurovereenkomst heeft al een looptijd van 5 jaar.

Voor een omvorming van het bedrijfsmodel zal meer geld nodig zijn dan wat de meeste pandhuizen tot hun beschikking hebben.

#### Type pandhuizen na de overgangperiode

Wij vragen ons ook af of u echt nagedacht heeft over wat voor type commercieel pandhuis er na omvorming dan nog overblijft op de markt.

U stelt dat dit grotere ketens zullen zijn in verband met de te behalen schaalvoordelen.

Bij een pandhuis is er niet zoveel schaalvoordeel te behalen als bij een franchise van een doorsnee winkel. Er is geen sprake van gezamenlijk inkoopvoordeel omdat de inkopen van particulieren gekocht worden. Om de belangen van de klant te beschermen is het toch van belang dat de pandhuismarkt straks niet monopolistisch wordt, doordat de kleinere pandhuizen de deuren hebben moeten sluiten wegens gebrek aan baten. De klant zou dan niet meer kunnen kiezen uit bijvoorbeeld verschillende inkoopwaardes voor hetzelfde product, verschil in service en garantie en verschil in toegestane productgroepen per pandhuis c.q. keten. Een monopolist zou al deze facetten zelf kunnen bepalen waar u als wetgever waarschijnlijk ook niet op zit te wachten.

Als er na invoering van het tarief van 4,5% per maand nog pandhuizen bestaan zal de markt door dit extreem lage tarief niet gedifferentieerd meer zijn.

Óf de markt wordt monopolistisch, óf het type pandhuis wordt omgevormd tot een model zoals we dat van vroeger kennen: klein van omvang, ongekwalificeerd/gesubsidieerd of geen personeel, huurpanden op goedkope locaties, moeilijker bereikbaar en/of onveilig.

Het ontstaan van een zwart circuit is hierbij niet uitgesloten.

De panden zullen slechter beveiligd zijn dan nu, omdat beveiligingsmaatregelen zoals rolluiken en camera's nu eenmaal veel geld kosten, terwijl terugkoopgoederen juist heel goed beveiligd moeten worden ten behoeve van de klant. Dit scenario zou dan ook nog uitgevoerd kunnen gaan worden door een monopolist met veel kleine vestigingen.

Om van de veiligheid van ondernemers en medewerkers die dan alleen in een winkel en/of op slechte locaties moeten werken nog maar niet te spreken; er wordt immers gewerkt met contant geld.

Het moeten werken met een maximaal tarief van 4,5% per maand voor terugkopen brengt onoverkomelijke kostenbesparingen met zich mee. De moderne 2e hands winkels met terugkoopmogelijkheid zullen hierdoor genoodzaakt zijn om te sluiten of in te krimpen, waardoor we weer teruggaan naar het niveau van de vroegere lommerd.

Een andere optie is dat de markt monopolistisch wordt.

Alle opties werken nadelig uit voor de klant, omdat zijn keuzemogelijkheid in alle gevallen beperkt zal worden, zowel in kwaliteit als in kwantiteit.

Daarom moet, in het belang van de klant, niet getoerd worden aan het huidige tarief van 20% per maand, zodat de geschetste keuzebeperking voor de klant geen waarheid wordt.

## **STADSBANK VAN LENING VERSUS COMMERCIËLE PANDHUIZEN**

De stadsbank van Lening heeft een andere schaal, zoals u al noemt in uw eindrapport, een nagenoeg risicoloze productgroep, te weten sieraden, met een veel hoger gemiddeld beleenbedrag per artikel en een totaal andere kostenstructuur.

De hele BTW afdracht komt in geen enkel rapport of wetsvoorstel ter sprake.

Voor zover wij weten draagt de Stadsbank van Lening geen BTW af over de rentes die betaald worden omdat zij een bank zijn. Daarentegen betalen de commerciële pandhuizen 19% BTW over de marges die gehaald worden uit terugkoopovereenkomsten. Dit is een groot verschil.

Stadsbanken hebben geen opstartkosten. Dit wordt wel genoemd in uw eindrapport, maar wordt verder niet meegenomen in de door u gewenste gelijkstelling van commerciële pandhuizen met Stadsbanken van Lening.

Stadsbanken hebben ook geen verkoopwinkels die 6 dagen per week geopend moeten zijn, wat flink wat besparing op vaste kosten met zich meebrengt.

Volgens uw eindrapport zouden er na wetwijziging slechts kleine verschillen overblijven tussen de gehanteerde rentetarieven van de Stadsbanken van Lening en de commerciële pandhuizen, waarbij de commerciële pandhuizen iets hogere percentages zullen gaan rekenen, namelijk het wettelijk maximum.

Dit kleine verschil in rentepercentage zou voor de commerciële pandhuizen met de laagste kosten voldoende moeten zijn om rendabel te kunnen werken.

Die verschillen in rentepercentages zijn inderdaad klein, zeker na doorrekening van de overige kosten die de Bank van Lening momenteel in rekening brengt of kan brengen, zoals taxatiekosten en het beleningsrecht wat ook betaald moet worden als de klant het artikel niet meer komt ophalen, de "kosten voorbereiding veiling" die betaald moeten worden na verloopdatum en de afschrijvingskosten van 10% voor gebruiksgoederen die herbeleend worden.

Daarnaast stellen de filialen van Stadsbanken die gebruiksgoederen verpanden (dit is slechts een zeer klein percentage op het geheel, 98% van de beleningen bestaat uit sieraden) dat deze goederen niet ouder mogen zijn dan 3 jaar en gaat het slechts om een beperkt aantal goederen c.q. productgroepen.

Dat de dervingfactor van de commerciële pandhuizen vele malen hoger ligt dan die van de Stadsbanken van Leningen hebben wij in deel 1 van onze reactie al uitgelegd. Bovendien hebben wij te maken met een winkel als verkoopkanaal. Ondanks investeringen in beveiligingsmaterialen en het plaatsen van zoveel mogelijk artikelen in gesloten vitrines is een bedrag aan afboekingen vanwege gestolen artikelen niet te voorkomen. Als de totale derving van een commercieel pandhuis € 15.000,-- per jaar zou zijn, zou daar met het voorgestelde maximum tarief een beleenbedrag van ruim € 330.000,-- tegenover moeten staan om dit risico af te kunnen dekken. Overige kosten inherent aan het inkopen van deze goederen nog buiten beschouwing gelaten (ruim 21 minuten per transactie), evenals de BTW.

#### Financiële structuur

Doordat de Stadsbanken van Lening op de begroting van de desbetreffende gemeentes staan, is er geen enkele financiële gelijkheid te maken met de commerciële pandhuizen. Niet voor wat betreft winsten, opstartkosten, investeringen of welk facet van financiële bedrijfsvoering dan ook.

In de begroting van de gemeente Amsterdam is er bijvoorbeeld te lezen dat er een algemene reserve is van een kleine 5 miljoen euro. Een deel van die reserves kan de stadsbank van Lening aanwenden voor projecten. Welk goed doel hier ook voor wordt gebruikt (bijvoorbeeld verlaging van de tarieven), een commercieel pandhuis kan hier niet mee vergeleken worden; er zijn geen reserves waaruit een verlaging van de tarieven kan worden gefinancierd. Ook zullen commerciële pandhuizen zich bijvoorbeeld geen routinematige ICT-investeringen kunnen veroorloven ter waarde van € 150.000,--.

<p>De financiële structuur van Stadsbanken van Lening is zo totaal anders dan die van commerciële pandhuizen, dat iedere vergelijking hiermee niet te maken is, zelfs niet als het effect van schaalvergroting buiten beschouwing wordt gelaten. Stadsbanken van Lening staan immers op de begroting van de desbetreffende gemeentes.</p>
---

## **EINDCONCLUSIES**

- > DE CIJFERS EN FEITEN UIT HET EINDRAPPORT "PANDHUIZEN IN NEDERLAND", DE BASIS VAN DIT WETSVOORSTEL, ZIJN OP CRUCIALE ONDERDELEN ONVOLLEDIG, ONJUIST EN MISLEIDEND.
- > ALS BELANGRIJKE SPELER OP DE MARKT IS GOODS4YOU TIJDENS OF NA DE EXPERTINTERVIEWS NIET AANGEBODEN OM MEE TE DOEN AAN EEN CASE STUDIE, WAT NAAR ONZE MENING VEEL NUTTIGE INFORMATIE OP HAD KUNNEN LEVEREN VOOR HET EINDRAPPORT.
- > HET UIT DIT RAPPORT VOORTVLOEIENDE WETSVOORSTEL VAN EEN MAXIMUM RENTEVERGOEDING VAN 4,5% PER MAAND OP TERUGKOPEN IS MEDE HIERDOOR ONREALISTISCH, ONUITVOERBAAR EN ONACCEPTABEL.
- > DE VOORGESTELDE 4,5% IS SLECHTS GEBASEERD OP 2 TESTCASES UIT HET ONDERZOEK. GOODS4YOU WENST OPENBAARMAKING VAN DEZE 2 TESTCASES OMDAT HIER GEEN INFORMATIE OVER IS VRIJGEGEVEN, ZIJ NIET ALS GEMIDDELDEN AANGEMERKT KUNNEN WORDEN, TERWIJL ZIJ TOCH ALS UITGANSPOSITIE VOOR HET NIEUWE MAXIMUM TARIEF WORDEN GESTELD.
- > UIT HETZELFDE ONDERZOEK VAN DE OVERHEID BLIJKT TEN ONRECHTE DAT EEN TARIEF VAN 9,5% RENTE PER MAAND OP TERUGKOPEN WÉL RENDABEL ZOU ZIJN. DESONDANKS WIL DE OVERHEID MIDDELS DIT WETSVOORSTEL DE COMMERCIEËLE PANDHUIZEN IN DE OVERGANGSFASE AL ONDER DE DOOR HENZELF BEREKENDE (MAAR FOUTIEVE) KOSTPRIJS LATEN WERKEN (NIET 9,5 MAAR 9%), WAARNA HET TARIEF OOK NOG EENS DEFINITIEF VERLAAGD WORDT NAAR 4,5%. DIT HEEFT EEN DESTRUCTIEVE UITWERKING OP HET AANBIEDEN VAN TERUGKOOPOVEREENKOMSTEN EN HIERMEE OP HET BELANG VAN DE KLANTEN.
- > 20% PER MAAND INCLUSIEF BTW IS HET MINIMUM RENDABEL PERCENTAGE VOOR DE TERUGKOOPOVEREENKOMSTEN VAN COMMERCIEËLE PANDHUIZEN DIE RISICOVOLLE PRODUCTGROEPEN INKOPEN MET RECHT OP TERUGKOOP.
- > GELIJKSTELLING VAN COMMERCIEËLE PANDHUIZEN MET STADSBANKEN VAN LENINGEN IS OP ALLE GEBIEDEN ONMOGELIJK. ZIJ STAAN IMMERS OP DE BEGROTING VAN GEMEENTES. GELIJKSTELLING ZOU TEVENS EEN ONEERLIJKE CONCURRENTIEPOSITIE IN DE HAND WERKEN.
- > COMMERCIELE PANDHUIZEN ZULLEN DOOR DE WETSWIJZIGING MOETEN STOPPEN MET HET VERLENEN VAN TERUGKOOPOVEREENKOMSTEN OMDAT DEZE VERLIESGEVEND ZULLEN WORDEN. DIT HEEFT NADELIGE EFFECTEN OP DE KLANTEN VAN DE COMMERCIEËLE PANDHUIZEN, ZOWEL IN SOCIAAL OPZICHT ALS OP FINANCIËEL GEBIED.
- > PANDHUIZEN DIE DEZE DIENST NOG WEL AAN ZULLEN BLIJVEN BIJEN, ZULLEN MONOPOLISTISCHE SPELERS EN/OF KLEINE PANDHUIZEN WORDEN DIE DOOR KOSTENBEPERKING WEER TERUG MOETEN NAAR HET KWALITEITSNIVEAU VAN DE VROEGERE LOMMERD. DIT ZAL IN BEIDE GEVALLEN NADELIG ZIJN VOOR DE KLANT VOOR WAT BETREFT ZIJN KEUZEMOGELIJKHEID IN KWALITEIT EN KWANTITEIT.
- > MET EEN OPHEFFING EN/OF VERSCHRALING VAN DE COMMERCIEËLE MARKT ALS GEVOLG VAN HET NIEUWE MAXIMUM TARIEF STREEFT DE WETGEVER ZIJN DOEL VOORBIJ; HET BESCHERMEN VAN DE CONSUMENT WORDT HIERMEE TEGENGEWERKT IN PLAATS VAN BEVORDERD.