

UITVINDER VASTGOEDNICHE RECHTSTAETE BESTAAT 15 JAAR

Scoren met Caransa en Westinvest

Ook de nichekantoren maken overuren. Een interview met de uitvinder van de fiscaal juridische commercieel vastgoedboutique

DOOR WABE VAN ENK

Frank van Buuren, Charles van Rijckevorsel en iets later Ton Oostenrijk trokken in 2001 de stoute schoenen aan. Zij verlieten hun internationale kantoren (Baker & McKenzie en Arthur Andersen) om zich te richten op de niche van de commerciële vastgoedmarkt. Nu, na 15 jaar, is het tijd voor een terugblik, maar vooral ook een vooruitblik naar de kansen van dit type kantoren in een snel veranderde internationale omgeving van het vastgoed.

Uiteraard schuift Ton Oostenrijk aan. Hij is vanaf het begin af aan columnist bij PropertyNL en heeft zijn kantoor zien ontwikkelen tot een 21-koppig team, met acht advocaten, twee advocaten-belastingkundigen en vier fiscalisten.

Ook schuift de nieuwe garde van RechtStaete aan, met Berend Zwart (afkomstig van NautaDutilh), Léon Borkes (afkomstig van Deloitte) en Mirre Vermeer (afkomstig van DLA Piper). Ook zij hebben, net zoals de oprichters,

RECHTSTAETE WINT VOOR CARANSA

Het kost enig zoekwerk om de relatie tussen RechtStaete en de bekende Amsterdamse vastgoedbelegger Caransa te onderzoeken, want RechtStaete doet net zoals als de meeste advocaten geen mededelingen over klanten en Caransa ziet slechts mondjesmaat reden voor publiciteit; het laatste interview met PropertyNL dateert van jaren terug. Uit dat interview bleek echter dat Caransa Groep (voorheen handelsonderneming M. Caransa) nu twintig jaar geleid wordt door de twee kleinzons van de oprichter: Maurits en Salomon (Salo). Caransa is een familie-onderneming zonder andere aandeelhouders, maar heeft wel al tientallen jaren een raad van commissarissen van buiten, zoals Frank van Buuren, de mede-oprichter van RechtStaete.

De relatie met RechtStaete, zo blijkt uit de stukken op Rechtspraak.nl, heeft Caransa geen windeieren gelegd. Het Academisch Medisch Centrum in Amsterdam heeft namelijk tegen Caransa een langdurig proces van RechtStaete over de bouw van een zorghotel verloren. Het hof heeft een vordering tot schadevergoeding van projectontwikkelaar Caransa toegewezen. Hiermee heeft het hof het von-

nis van de rechtbank vernietigd. Het draait hier om de plannen uit 2006 voor de bouw van een zorghotel op het terrein van het AMC. De bouw van het zorghotel onder de naam 'Zotel' was aan Caransa gegund. Caransa en het AMC kregen onenigheid over de invulling van de bouwplannen. Caransa wilde fitness en commerciële bedrijvigheid toevoegen, het AMC wilde dit niet. Caransa hield het AMC eraan de grond volgens afspraak bouwrijp te maken. Volgens het hof is dat laatste niet gebeurd.

In het verweer van het AMC is het hof niet meegegaan. Het AMC wordt aansprakelijk gehouden voor het niet doorgaan van de bouw. Ook erkent het hof Caransa's recht om een schadeclaim in te dienen, die naar verluidt bijna € 20 mln bedraagt.

De zaak is opmerkelijk, omdat het AMC vaak met impliciete steun van de gemeente steeds heeft geprobeerd het belang van zorg te zetten tegenover het winstbejag van een commerciële ontwikkelaar. RechtStaete stond dus met 1-0 achter toen het kantoor de procedure voor Caransa startte, maar toch heeft het recht ten faveure van Caransa gezegevierd.



MIRRE VERMEER, TON OOSTENRIJK, LUCAS SWEERING, NATASCHA KONINGS, FRANK VAN BUUREN, RENÉ MAAT, FREEK VAN ALTENA, SOPHIE HOOGENBERG, CHARLES VAN RIJCKEVORSEL, LÉON BORKES, LUC VAN DIJK, BEREND ZWART EN KIM HOEFMAN

de stap gezet om een grote, gereputeerde onderneming te verlaten en te kiezen voor een specialist.

In het jaarlijkse onderzoek vastgoedjuristen van PropertyNL worden de 35 meest actieve kantoren op het gebied van commercieel vastgoed geselecteerd (gerelateerd naar aantal en omvang van transacties, financieringen, overnames en in het oog springende zaken). Het doel van het onderzoek is de opdrachtgevers in het vastgoed te helpen bij hun keuze. Beschikt uw advocaat/notaris/fiscalist wel over de beste papieren? Het probleem daarbij is dat omvang wel iets zegt, maar lang niet alles. Daarom proberen we met gesprekken een slag dieper te gaan en hebben we voor dit gesprek gekeken naar een aantal zaken waarbij RechtStaete was betrokken (zie kaders Westinvest en Caransa). Het liefst zouden we elke zaak voorzien van een sterrenkwalificatie voor de rol van de advocaat, alsof het een voorstelling betreft in het CS van NRC Handelsblad, maar dat kunnen de advocaten ook onderling niet.

STARTERSFASE ONTGROEID

Het onderzoek richt zich ook op een profiel van het kantoor, waarbij niet-bewijsbare kwalificaties als 'kwaliteit' en 'hoogwaardig' worden vermeden. RechtStaete zegt zich te richten op twee terreinen: juridische en fiscale dienstverlening, geen notariaat dus. Er is een duidelijke klantfocus: RechtStaete richt zich op partijen die actief

zijn op de commerciële vastgoedmarkt (investeerdere, projectontwikkelaars, aannemers, publieke partijen, banken en particulieren). Daarnaast is het streven van RechtStaete om cliënten de beste 'value for money' te bieden, waarbij hoge kwaliteit van de dienstverlening en toegankelijkheid voorop staan. De verwijzing naar 'money' komt bij grote kantoren niet voor: daar gaat men ervan uit dat je het hoogste uurtarief betaalt omdat je het risico wilt vermijden te weinig 'value' te krijgen. Inmiddels is RechtStaete echter duidelijk de startersfase ontgroeid.

Het onderdeel 'value' demonstreert oprichter Ton Oostenrijk op fiscaal gebied met zijn columns en het hoofdredacteurschap (samen met prof. dr. Tom Berkhout MRE) van de PropertyNL Tax. Hieraan doen alle gezaghebbende vastgoedfiscalisten en de Belastingdienst mee.

Juridisch scoort RechtStaete met zijn bijzondere zaken voor onder meer Caransa (zie kader). Maar hoe blijf je aantrekkelijk voor jongere toetreders? Berend Zwart maakte vorig jaar de overstap van NautaDutilh naar RechtStaete. Hij prijst sociaal wenselijk zijn vorige werkgever, maar schudt makkelijk de voordelen van RechtStaete uit zijn mouw: een kleine, dynamische organisatie met een teamspirit om cliënten pragmatische oplossingen te bieden. Ook roemt hij het feit dat hij niet afgeleid wordt door de stroperigheid van een grote organisatie. Voor Mirre Vermeer komt daar nog iets anders

bij. Zij was eerst actief bij DLA Piper, maar leert het echte advocatenvak in de procespraktijk van Charles van Rijckevorsel. Léon Borkes had weer een andere reden voor zijn overstap: hij had er al tien jaar op zitten bij Deloitte, maar is zeer geïnteresseerd en ervaren in de praktijk van vastgoedfondsen, en daarin kan hij bij RechtStaete zijn ei goed kwijt.

ZAAIWERK

De nieuwe garde profiteert van het zaaiwerk van de initiatoren: zij vinden alle drie dat de naam RechtStaete voldoende bekendheid geniet in de markt. De verschillen met vroeger, toen zij visitekaartjes van grotere kantoren konden overhandigen, vinden zij niet significant. Ook RechtStaete opent deuren.

Qua internationale oriëntatie meet RechtStaete zich niet per se met de grote kantoren. Ton Oostenrijk en zijn team zijn wel op de Mipim in Cannes en de ExpoReal in München, en RechtStaete werkt voor internationale partijen die actief zijn in Nederland (zie kader), maar hij vertelt dat RechtStaete geen ambitie heeft om zich internationaal te vestigen. Dat kan betekenen dat grote internationale private equity-partijen niet in eerste instantie aan RechtStaete denken. Die willen vaak kantoren die hen bij een Europese uitrol ook in de andere landen kunnen helpen. Dat kan RechtStaete wel met bevriende buitenlandse kantoren, met wie het kantoor langdurige relaties heeft, maar een dergelijk eigen netwerk heeft RechtStaete niet.

Wat voor klanten heeft RechtStaete dan wel: partijen die bij de grote kantoren nul op hun rekest krijgen? De kans dat RechtStaete klanten krijgt die door grotere kantoren afgewezen worden, wijst Oostenrijk met grote stelligheid af. 'De klant kiest voor expertise. Wij krijgen de-

zelfde gerenommeerde klanten als de grote kantoren, waaronder investeerders, projectontwikkelaars, aannemers, en overheden.'

Ook problemen met integriteitsrisico's zijn bij RechtStaete niet anders dan bij de grote kantoren. 'Ik heb met verbazing in de krant stukken gelezen over de klanten van bepaalde kantoren die contant betalen. Het is in de 15 jaar van RechtStaete nog nooit voorgekomen dat een klant mij contante betaling voorstelde. Dat is een heel andere wereld.'

Ruzie met klanten die een agressievere aanpak ten opzichte van de fiscus voorstaan? 'Nee, nooit, want als dat zou gebeuren, zou een cliënt twijfelen aan je expertise, en dan zou hij inderdaad beter een ander kunnen kiezen.' Ook de andere kant komt volgens Oostenrijk niet bij RechtStaete voor: een cliënt die problemen krijgt met de fiscus na het opvolgen van fiscaal advies en de claim neerlegt bij de adviseur (een voorbeeld is Multi Vastgoed-oprichter Hans van Veggel bij Ernst & Young, red.). Op dit moment bulkt het kantoor van het werk, maar ook daarin verschilt het niet van de andere kantoren op de Zuidas, waar momenteel ook weinig zonuren worden opgepikt. RechtStaete heeft in de 15 jaar – althans voor de buitenwereld – geen moeilijke periode gekend, terwijl de sector vastgoed toch zeven moeilijke jaren heeft doorgemaakt. Het geheim van RechtStaete? Er komen mooie volzinnen, van het laaghangend fruit nu tot de kansen aan de horizon, maar de belangrijkste slot-som is: toegewijd zijn aan en toegevoegde waarde blijven bieden aan de klanten. Dat doe je onder meer door intern te blijven investeren in de kwaliteiten van de medewerkers en het creëren van een meerwaarde van het team. Daarnaast is een gezonde dosis relativering en humor onontbeerlijk. ■

RECHTSTAETE EN WESTINVEST

In de databank van Rechtspraak.nl vinden we ook het volgende. Kort geleden heeft de Hoge Raad een arrest van het Hof Amsterdam bekrachtigd ten faveure van het door RechtStaete bijgestane Duitse vastgoedfonds Westinvest. De casus heeft betrekking op een te late opzegging van huurder Oracle van een huurovereenkomst met betrekking tot 6500 m² kantoorruimte, parkeerplaatsen en opslagruimte. Verhuurder Westinvest stelde zich op het standpunt dat de huurovereenkomst werd voortgezet voor de afgesproken termijn van vijf jaar.

Een partij die te laat opzegt, is gebonden aan een nieuwe termijn, maar in de jurisprudentie zijn voorbeelden te vinden van gevallen waarin een huurder bij te laat opzeggen niet aan een nieuwe termijn is gebonden, omdat de rechter – bijvoorbeeld voor een paar dagen

te laat – dit in strijd met redelijkheid en billijkheid acht. Het Hof Amsterdam heeft in het onlangs door de Hoge Raad bekrachtigde arrest geoordeeld dat het beroep van verhuurder Westinvest op de afwezigheid van een tijdige opzegging niet in strijd met de redelijkheid en billijkheid was.

Het hof overwoog dat bij het honoreren van een beroep van een huurder op de redelijkheid en billijkheid de nodige terughoudendheid moet worden betracht, zeker als het gaat om professionele partijen die over de nodige financiële armslag beschikken. Het hof heeft op basis van de feiten en omstandigheden onderzocht of het Westinvest ondubbelzinnig duidelijk was dat Oracle de huurovereenkomst niet wilde voortzetten. Dat was niet het geval. Oracle zit dus aan de nieuwe huurtermijn vast.