

‘HET LEUKE AAN DIT WERK IS DAT JE ECHT BETROKKEN BENT BIJ EEN CONCREET PROJECT’

LÉON BORKES, FISCALIST
MIRRE VERMEER, ADVOCaat

RechtStaete, een nichekantoor van vastgoedadvocaten en belastingadviseurs, begeleidt de juridische en fiscale aspecten bij vastgoedprojecten. Advocaat Mirre Vermeer en fiscalist Léon Borkes vertellen over hun dagelijkse werkzaamheden.

RechtStaete bestaat inmiddels ruim vijftien jaar, het kantoor werkt voor partijen die actief zijn op de commerciële vastgoedmarkt, waaronder institutionele en particuliere beleggers en ontwikkelaars.

LÉON, WAT ZIJN ALS FISCALIST JOUW DAGELIJKSE WERKZAAMHEDEN?

Léon Borkes: ‘Ik begeleid het fiscale gedeelte van het gehele traject van de ontwikkeling, aankoop, verhuur tot verkoop van vastgoedobjecten. Dat komt dus meestal neer op de overdrachts- en de omzetbelastingaspecten. Maar we doen ook de vennootschaps- en/of inkomstenbelastingaspecten. Het leuke aan dit werk is dat je echt betrokken bent bij een concreet project; je krijgt steeds weer een blij gevoel als je langs zo’n gebouw rijdt.’

WAT IS JOUW MEERWAARDE?

Borkes: ‘Ik probeer de belastingen te matigen en risico’s in kaart te brengen voor de ondernemer. Dus ik vraag bij een voorgenomen ontwikkeling in welke staat het pand zich bevindt, wat de uiteindelijke functie gaat worden en wie de


te verwachten afnemer/gebruiker is. Oplettendheid is geboden; het maakt namelijk nogal uit of je 6 procent overdrachtsbelasting of 21 procent btw betaalt en je die btw volledig kan aftrekken. Belangrijk daarbij is dat een ondernemer niet voor verrassingen komt te staan. Daarnaast dien je rekening te houden met maatschappelijk ondernemen.’

ERGENS IS ER DUS EEN GRENS TUSSEN DE BESTE REGELING VOOR DE KLANT EN WAT MAATSCHAPPELIJK WENSELIJK IS?

Borkes: ‘Zeker, een simpel voorbeeld: als een vermogende klant zijn geld op de bank zet, betaalt hij gewoon box 3-heffing en als hij het in een BV parkeert en geen rendement maakt, betaalt hij nul. Dat mag allemaal binnen bepaalde regels, maar je moet wel kijken in hoeverre bepaalde constructies maatschappelijk wenselijk zijn. Je kunt bijvoorbeeld vastgoed van de ene belasting-entiteit naar de andere overhevelen voor een bepaalde waarde; van BV X naar BV Y bijvoorbeeld. Ik vraag dan wel altijd: “Zou je dit vastgoed ook voor een miljoen aan mij verkopen?” En dan zie je vaak aan de eerste reactie of het klopt of niet. In ons vak gebeurt dat niet zoveel, maar die maatschappelijke druk zie je wel ontstaan.’

WAT DOE JIJ PRECIËS MIRRE?

Mirre Vermeer: ‘Ik ben advocaat, maak overeenkomsten en doe veel juridische onderhandelingen. Maar ik voer ook procedures over



Onze cliënten zijn onder meer institutionele beleggers die grote panden op de Zuidas en hotels hebben

┌ Toen de vastgoedmarkt instortte, waren er geen huurders te vinden en ontstonden er geschillen over onredelijke voorwaarden ┐

conflicten tussen huurders en verhuurders van hotels, kantoren en winkelcentra of geschillen over garanties voor gebreken van een gebouw. Onze cliënten zijn onder meer institutionele beleggers die grote panden op de Zuidas en hotels hebben. Het betreft niet alleen huur, maar ook veel aan- en verkoop. Veelal treden we op voor eindbeleggers. Ik heb een zaak gedaan over een winkelcentrum met een mooie bakstenengevel waarvan de stenen naar beneden vielen.'

IS HET EEN VOORDEEL DAT JULLIE EEN NICHEKANTOOR ZIJN DUS ALLEEN VASTGOED DOEN?

Vermeer: 'Zeker, huurrecht is een specialisatie en dat geldt ook voor de aan- en verkoop van onroerende zaken. Wij staan regelmatig in de rechtbank en dat helpt ook bij de onderhandelingen. Wij kennen de gebruiken in de vastgoedwereld en weten tevens waar de knelpunten zitten die tot geschillen kunnen leiden. Het verschil met de grote kantoren op de Zuidas is dat ze daar veel meer op transacties gericht zijn, terwijl wij veel vaste cliënten hebben. Je denkt veel meer mee met de cliënten en hebt een doorlopende stroom werk.'

WAT IS BINNEN JULLIE VAKGEBIED EEN ASPECT WAARMEE JE VEEL BEZIG BENT?

Borkes: 'Voor mij de transformaties van kantoren naar woningen en/of hotels. Je kunt daarin echt iets betekenen, denk bijvoorbeeld aan de overdrachts- en/of omzetbelasting en de verhuurderheffingen. Je hebt de verhuurderheffing bij woningen onder de liberalisatiegrens, waarbij je kort gezegd, een belastingkorting van 10.000 euro per woning krijgt als je sociale woningen gaat realiseren van het kantoorpand. Wij hebben ervoor gezorgd dat bij een juiste structurering dit recht over kan gaan van een ontwikkelaar naar een belegger. Veel partijen zeiden dat dit erg lastig was, maar dat is inmiddels een aantal keren gelukt.'



Mirre Vermeer en Léon Borkes

Wat heeft bouwvond Nederland nodig?

Vermeer: 'Meer personeel sowieso, want mede daardoor gaan aannemers nu over de kop.'

Borkes: 'Wel een lastig punt, daarvoor is namelijk ook wel wat flexibiliteit nodig van de afnemers. Als gevolg van de marktomstandigheden nemen de kosten van de aannemer toe omdat er een tekort aan mensen en materiaal is. Je ziet nu aannemers omvallen.'

Welke regel moet weg?

Vermeer: 'Afschaffen is misschien overdreven, maar er zou eens naar het verhuurregime voor hotels gekeken kunnen worden.'

Borkes: 'Goede vraag; regel afschaffen of verduidelijken.'

Een grijs gebied binnen ons rechtssysteem geeft namelijk interpretatieruimte. Voorbeeld: voor het tarief in de overdrachtsbelasting is het relevant of een gebouw een woning is of niet. Volledige duidelijkheid over het begrip 'woning' bestaat er niet.'

Belangrijke innovatie

Borkes: 'Ik geloof wel in het flexibel gebruiken van panden als woning, kantoor of als winkel.'

Vermeer: 'Bij de rechtbank moet je nog steeds faxen, je kunt niet e-mailen. Dat zou wel eens veranderd mogen worden. Ze zijn bezig met een project om dat te digitaliseren, maar dat hebben ze veel te groots aangepakt.'

Inspiratie

Vermeer: 'Ik haal veel energie uit het werken met jonge advocaten. Ik ga voor voor het maximale resultaat,

blijf altijd zoeken naar mogelijkheden en natuurlijk geeft het winnen van een zaak een kick. En mijn inspiratie voor de overige dingen in het leven haal ik uit verre reizen, zoals nu in Mexico.'

Borkes: 'Het belangrijkste is de waardering van de cliënt als een project of zaak weer goed gelukt en afgerond is. Dat geeft weer inspiratie voor een volgende opdracht.'

Stad

Vermeer: 'Amsterdam, maar eigenlijk houd ik niet zo van steden. Ik word blijer van de natuur en het strand!'

Borkes: 'Ik kom uit Haaksbergen, maar daar gebeurt weinig. Ik woon in Heiloo, aan de kust, een heerlijke plek. New York vind ik een geweldige stad.'

Koffie

Vermeer: 'We gaan met kantoor voor de vrijdagmiddagborrel vaak naar Carter of Dinard. Ik woon in Oost en daar vind ik het allemaal iets levendiger. Voor werk is Oud-Zuid prima, tijdens de lunch wandelen we vaak een rondje in het Vondelpark.'

Borkes: 'Hier in Oud-Zuid is het prima vertoeven met de vele restaurants en het Vondelpark om de hoek. Voor een uitgebreidere lunch vind ik Het Bosch een leuk restaurant.'

Netflix/HBO

Vermeer: 'Games of Thrones bij HBO en ik ben bezig met het derde seizoen van *Narcos* en net klaar met het derde seizoen van *Outlander*.'

Borkes: 'Ik heb nog niet zo lang Netflix. Leuk vind ik *Suits* en ben nu met *Homeland* bezig.'

WAAR LOOP JE BIJ DIE TRANSFORMATIE ALTIJD TEGENAAN?

Borkes: 'Soms de onzekerheid wie de afnemer wordt. Wordt het een pensioenfonds of een private belegger, gaan ze het gerealiseerde gebouw verkopen of verhuren? Het is uiteraard het prettigst werken als je dat vooraf weet, doch soms is dat niet bekend. Je kunt hier veel betekenen als fiscalist.'

EN JIJ MIRRE, WAT ZIJN ZO'N BEETJE DE TRENDS DIE JE VEEL TEGENKOMT IN JOUW WERK?

Vermeer: 'Ik heb veel hotels gedaan en dat valt onder het huurregime winkelruimte. Maar dat huurregime is ooit bedacht voor de bakker op de hoek die beschermd moet worden tegen de grote vastgoedverhuurders, dus er zitten allerlei beperkingen op qua bijvoorbeeld mogelijkheden om op te zeggen. Maar dat is ook van toepassing voor vijfsterrenhotels en dus worden die huurders op dezelfde manier beschermd. Voor de huurder is dat wellicht fijn, maar een verhuurder wil toch een mogelijkheid hebben om de huurder eruit te zetten bij wanprestatie.'

Ik zie ook veel geschillen over allerlei garanties die zijn afgegeven. Dat kan bijvoorbeeld gaan over de periode 2007 en 2008 toen er veel kantoorpanden werden verkocht terwijl ze nog niet volledig verhuurd waren. De ontwikkelaar gaf dan een huurgarantie af voor de eerste jaren, zolang er geen huurder in zou zitten, betaalde de ontwikkelaar een bepaalde huurprijs aan de eindbelegger. Toen de vastgoedmarkt instortte, waren er geen huurders te vinden en ontstonden er geschillen over onredelijke voorwaarden. Een andere trend is dat steeds minder mensen een leaseauto hebben dus zijn er minder parkeerplaatsen nodig. Dit kan leiden tot een spanningsveld tussen huurder, verhuurder en/of de exploitant van de parkeergarage.'