

Interview met Jan Heikens en Jip Greuters

Een stokje steken voor ongewenste praktijken

Mr. Jan Heikens werkt bij De Kempnaer Advocaten als specialist op het gebied van huurrecht. Zijn collega Mr. Jip Greuters houdt zich binnen hetzelfde kantoor bezig met het bouwrecht. Beide advocaten lezen al voor het uitkomen van deze M2 de artikelen over de vastgoedfraude. Vanuit deze 'voorkennis' geven zij aan waar op hun beider werkterreinen de risico's liggen en hoe ongewenste situaties zijn te vermijden.

Leuren

'In de huursfeer is niet zoveel fraude en zelfverrijking mogelijk,' stelt Jan Heikens. 'Wat wel enigszins de kop op steekt is, wat ik dan maar noem: "geleur met huurders". Je ziet wel eens dat een huurder onder verkapte voorwaarden in een pand wordt gehaald, waardoor het lijkt alsof er een redelijk stabiele en comfortabele huursituatie is. Zoiets verhoogt dan de handelswaarde van een pand; het lijkt meer waard te zijn. De huurder betaalt in zo'n geval op papier een hoge huur, maar krijgt daarvoor bepaalde voordelen toegeschoven of krijgt zelfs geld mee. Allerlei zaken zijn dan via "side letters" geregeld. Dit vertroebelt het zicht op de werkelijke waarde van een pand, wat uiteindelijk ten nadele van de belegger kan werken. De ontwikkelaar verdient er op. Je stuit hier natuurlijk ook op de vraag: wat is een taxatie? Helaas gaat het met taxaties soms alle kanten op. Als je als advocaat voor een belegger optreedt, moet je dit soort zaken scherp in de gaten houden en alert zijn op wat er in side letters kan staan.'

Afzeker

Volgens Heikens komt het zelden voor dat huurders hier wilens en wetens aan mee werken. 'Maar het wordt wel kwalijk als een huurder voor het verstrijken van de huurtermijn overgehaald wordt om naar een ander object van dezelfde ontwikkelaar te verhuizen om ook bij dat pand de waarde op een oneigenlijke manier te beïnvloeden. Als een en ander niet goed is afgezekerd in het huurcontract, bijvoorbeeld door het ontbreken van een duidelijke gebruiksverplichting van de huurder of een wat gebrekkige regeling met betrekking tot onderverhuur, kan dat tot gevolg hebben dat de belegger van het eerste pand voortijdig wordt geconfronteerd met leegstand. Bij een groot kantoorpand in Apeldoorn deed zich nog niet zo lang geleden iets dergelijks voor. Ook daar was de mogelijkheid van onderverhuur onvoldoende strak geregeld. Toen de huurder dreigde te

vertrekken, zei de projectontwikkelaar tegen zijn koper: je moet niet piepen, want ik ga de vrijkomende ruimte onderhuren. Op papier huurde de oorspronkelijke gebruiker dus twee panden. Daardoor bleef de geldstroom richting belegger wel op peil, maar die projectontwikkelaar betrok niet het gebouw. Er ontstond dus leegstand. En iedereen weet, dat leegstand slecht is voor de waarde van vastgoed. Voor de projectontwikkelaar kan zo'n constructie best lucratief zijn, ondanks de onderhuur die hij betaalt. Want stel dat er contractueel nog twee jaar zijn te overbruggen, dan kan het best zo zijn dat dat niet opweegt tegen de waardevermeerdering van zijn andere pand, die hij creëerde door daar zijn huurder naartoe te lokken.'

Contracten screenen

'Als advocaat hebben wij de taak om deze praktijken te voorkomen – als dat in het belang is van onze cliënten. Onlangs nog kregen wij te maken met een buitenlandse ondernemer die een ruimte ging huren in een groot winkelcentrum. De ontwikkelaar trachtte hem te verleiden tot een regeling waarbij de ontwikkelaar zijn nieuwe huurder onder bepaalde omstandigheden binnen het winkelcentrum zou kunnen verplaatsen naar een minder gunstige locatie. Hij stond op het punt dit te accepteren. Zo'n ondernemer neemt dan het risico dat hij met zijn nieuwe vestiging in een of andere uithoek terecht komt. Door het contract goed te screenen, hebben wij hem daarvoor behoed. Achteraf was hij daar natuurlijk blij mee.'

Geen 'broeders hoeder'

Jan Heikens: 'Bij verhuur van bedrijfsruimte – en dat geldt met name voor kantoren – is het regime nogal vrij. Je kunt afspreken wat je wilt. Soms wordt er wel een scherpe koers gevaren, maar de wet kent hier gelukkig toch nog wel grenzen. Bijvoorbeeld wanneer essentiële informatie wordt achtergehouden. Toch belanden we hier zelden in



vanr: Jan Heikens en Jip Greuters

de strafrechtelijke sfeer'. Greuters vindt dat men bij het afsluiten van commerciële contracten tussen professioneel handelende partijen ieder zijn eigen verantwoordelijkheid heeft. 'De situatie rond de sale-lease-back constructie van Gelderse politiebureaus (zie elders in deze M2, red.) ken ik bijvoorbeeld niet zo goed, maar je kunt de Rozendaalse Vastgoed Groep onmogelijk verwijten dat zij financieel voordeel geniet vanwege haar eigen deskundigheid.' 'Precies,' vindt Heikens. 'Het is je eigen verantwoordelijkheid om je van goede adviseurs te voorzien. De wet is gelukkig wel erg duidelijk over het door verhuurders verzwijgen van risico's, zoals bleek toen bij een inbraak in een KPN-winkel een gevaarlijke vorm van niet-hechtgebonden asbest vrijkwam en de huurder het gebruik van de winkel tijdelijk moest staken. Ondanks de contractuele uitsluiting van aansprakelijkheid ging de verhuurder niet vrijuit, ook niet met het argument dat die asbest onder normale omstandigheden geen gevaar zou opleveren.'

Opschoning

Heikens en Greuters zijn het erover eens dat de aanpak van fraude heilzaam is voor de gehele vastgoedbranche. In dat verband komt onvermijdelijk de bouwfraudeaffaire aan de orde, die enkele jaren geleden voor opschudding zorgde. Weliswaar ging het hier om een praktijk die tot halverwege de jaren negentig van de vorige eeuw voor "normaal" en "acceptabel" doorging: tussen de coulissen onderling prijsafspraken maken om aanbestedingen soepeler te laten verlopen en bouwbedrijven levensvatbaar te houden. En het heette destijds geen fraude, maar handelen volgens de Erecode. Studenten bouwrecht kregen zelfs college

over deze vooroverleggen (zo moet je dat spel spelen!). De vóór-vóóroverleggen hebben natuurlijk nooit gemogen. Jip Greuters constateert dat de hele bouwwereld blij is met de 'opschoning' van de branche. 'Bij nader inzien zijn alle partijen er blij mee, ook de ondernemingen die er diep in zaten. Er is totaal geen sprake van nostalgie naar een verondersteld goed functionerend systeem van voorheen. Smeergeldkwesaties zoals die nu spelen rond het Limburgse bouwbedrijf Jansen-De Jong wekken binnen de branche ook hevige verontwaardiging en worden beschouwd als bezoeiding van het eigen nest, terwijl de branche nu juist alle zeilen bijzet om een schoon imago te krijgen en transparant te handelen.'

Betere aanbestedingen

Oprachtgevers en opdrachtnemers zoeken nu naar nieuwe, effectieve samenwerkingsvormen bij aanbestedingen. 'Dat leidt tot nieuwe, vaak ingewikkelde aanbestedingstrajecten,' zegt Greuters. 'Bijvoorbeeld zoals bij de Arnhemse OV-terminal. Men zegt: dit is de prijs die we ervoor over hebben, die staat vast. Vervolgens kunnen potentiële opdrachtnemers aangeven welke wensen en welk kwaliteitsniveau zij voor die prijs kunnen en willen leveren. Mijn indruk is, dat dit soort processen met vallen en opstaan steeds beter verloopt en dat uiteindelijk een goede kwaliteit wordt gewaarborgd. Dan kan het nog misgaan, maar dan ligt het aan iets totaal anders, zoals bij dat appartementencomplex in Maastricht: het opknippen van bouwtrajecten in steeds meer deeldisciplines en –verantwoordelijkheden, waardoor de coördinatie zoek raakt. Maar ook daar heeft men inmiddels lering uit getrokken.'