



LEXENCE

JAN-WILLEM RAADGEVER, *advocaat, partner*

MICHIEL DE WIT, *advocaat, partner*

DE ADVOCATEN EN NOTARISSEN VAN LEXENCE: PRAGMATISCH, PERSOONLIJK EN 'TO THE POINT'

Voor advocaten- en notarispraktijk **Lexence** is vastgoed een belangrijk rechtsgebied: minimaal 40 van de 175 professionals houden zich dagelijks bezig met onder andere vastgoedontwikkeling, omgevingsrecht, bouwrecht, aanbestedingsrecht en commercieel huurrecht. **Jan-Willem Raadgever** en **Michiel de Wit**, beiden advocaat en partner van Lexence, hebben veel buitenlandse institutionele beleggers, ontwikkelaars en aannemers als klant. En die zijn de laatste jaren anders naar de Nederlandse vastgoedmarkt gaan kijken, analyseren ze.

De klapschaats. De kruimeldief. Het strijkijzer. Met meerdere bijnamen, behoort het kantoor aan de Zuidas waarin Lexence is gevestigd tot de bekendste - en misschien zelfs wel meest iconische - gebouwen van Amsterdam. Tot 2014 was er maar één gebruiker: de ING Groep. Voor actiegroep Extinction Rebellion (XR) was dat al drie keer reden om de A10 te blokkeren ter hoogte van Infinity, zoals het kantoorgebouw tegenwoordig heet. ‘Vanmorgen was in het nieuws dat XR op Koningsdag een vierde poging wil doen,’ vertelt Raadgever in de Rijksmuseumzaal, die uitkijkt op het gewraakte stuk asfalt van de A10. ‘Je kan van alles vinden van de manier van actievoeren door XR, en dat doen we ook, maar uit veel ESG-strategieën van onze klanten blijkt ook de bezorgdheid over de impact van de klimaatverandering. En voor buitenlandse klanten speelt dan ook nog de bijzondere geografisch positie van grote delen van Nederland een rol.’

WAT MERKEN JULLIE DAARVAN?
De Wit: ‘Met hun ESG-strategie in de hand kloppen buitenlandse beleggers bij ons aan, met de vraag of de overstromingsrisico’s echt zo groot zijn. Kijk, net als hun collega’s in Nederland hebben ze een langetermijnvisie die maar op één ding gericht is: een goed rendement. Ze hebben geld en willen graag investeren, maar het investeringsklimaat moet stabiel zijn. Juist omdat ze werken met pensioengelden en verzekeringspremies van anderen, hebben ze een hekel aan grote risico’s. Wij Nederlanders zijn eraan gewend om een paar meter onder de zeespiegel te wonen en te werken, maar door buitenlandse institutionele beleggers wordt dat inmiddels wel degelijk als een risico gezien.’
Raadgever: ‘Ik heb rapporten van gerenommeerde buitenlandse adviesbureaus voorbij zien komen, waarin serieus wordt gesteld dat het niet meer verstandig is om nog in kantoren of woongebouwen ten westen van Amersfoort te investeren in verband met potentieel overstromingsgevaar door een stijgende zeespiegel. Uiteraard kunnen we dat soort doemscenario’s weerleggen met het argument dat er in Nederland miljarden worden geïnvesteerd in robuuste dijken langs de kust en de grote rivieren.’
De Wit: ‘Ik heb nog niet meegemaakt dat een buitenlandse belegger zich specifiek om deze reden terugtrok uit Nederland. Maar als onderdeel van

hun ESG-strategie, is het onderwerp de laatste jaren wel degelijk hoog op de agenda komen te staan.’
Raadgever: ‘De geografische positie van Nederland en de overstromingsrisico’s tegenover een buitenlandse belegger in perspectief plaatsen... dat is echt iets van de laatste jaren.’

WAT MISSCHIEN NIET HELPT IS DAT BUITENLANDSE BELEGGER, ALS ZE VAN SCHIPHOL NAAR DE ZUIDAS RIJDEN, EEN VIADUCT PASSEREN WAAR MET KOEIENLETTERS 'N.A.P. -3.8 M' OP STAAT...
Raadgever: ‘Klopt. Ik krijg daar best vaak opmerkingen over. Niet altijd heel serieus, maar je merkt wel dat het speelt. Het draagt in ieder geval niet bij aan het comfort dat institutionele beleggers zoeken, zodat ze met een gerust hart kunnen investeren. Daar komt bij dat er door de covid 19-pandemie, de oorlog in Oekraïne, de gestegen energieprijzen, de hogere rente, de inflatie en de gestegen bouwkosten in heel Europa al enkele jaren sprake is van grote onzekerheid. In Nederland zijn daar de netcongestieproblemen bijgekomen.’
De Wit: ‘De plannen om de middenhuurprijzen te reguleren met een nieuw puntensysteem, maken institutionele beleggers ook kopschuw.’
Raadgever: ‘Voor ontwikkelaars wordt het bovendien steeds lastiger om projecten rond te rekenen. Dat komt door de gestegen bouwkosten en de stringente duurzaamheidseisen die beleggers aan nieuwe woningen en kantoren zijn gaan stellen, maar ook door de verwachte regulering van de middenhuren. De afgelopen jaren zijn veel projecten daardoor on hold gezet of zelfs helemaal gecancelled. Omdat de koper afhaakte, ging dat laatste bijvoorbeeld op voor een aantal grote woningprojecten waar ik als advocaat bij betrokken was. Onder andere door de Startbouwimpuls-subsidie (SBI) die gericht is op de onrendabele top die veel woningprojecten parten speelt, lijkt er bij sommige projecten toch net weer voldoende financiële ruimte en perspectief te ontstaan.’

ALS JE ER VANUIT INTERNATIONAAL PERSPECTIEF NAAR KIJKT, BEVINDT DE NEDERLANDSE VASTGOEDMARKT ZICH DAN IN EEN CRISIS?
De Wit: ‘Er is in ieder geval wel van alles aan de hand. Voor ons betekent dat werk aan de winkel, want of er nu sprake is van een trouwkoets of een rouwkoets, er is altijd sprake van beweging die door ons moet worden gefaciliteerd.’

‘LEXENCE IS EEN TOONAANGEVEND, ONAFHANKELIJK NEDERLANDS KANTOOR MET EEN STEVIGE INTERNATIONALE VOETAFDruk’



JAN-WILLEM RAADGEVER
advocaat, partner LEXENCE

WELKE LEVENSLES HEB JE GELEERD EN VAN WIE?
Eigenlijk onbedoeld van mijn moeder: overleden op 62-jarige leeftijd terwijl ze nog zoveel plannen had waarvan ze de uitvoering had uitgesteld tot mijn vader met pensioen zou zijn. De les was dus: doen als het kan. Niet maar uitstellen naar de toekomst
WAT WAS VOOR JOU EEN

BESLISSEND MOMENT IN JE LEVEN?
Zie hiervoor. Maar ook het moment dat mijn patroon zei (nadat weer een postboek had nagekeken): “ik geloof het wel. Ga je gang maar. Als je nog vragen hebt, hoor ik het wel”. Vanaf dat moment had ik heel veel vrijheid om mijn werk zelf in te vullen en mijn praktijk vorm te geven
WELKE WAARDEN WIL JE UITSTRALEN?
Afspraak is afspraak. Ook als dat naderhand minder goed uitkomt

HOE GA JIJ OM MET UITDAGINGEN?
Ik houd wel van een uitdaging. Het pad uitstippelen om iets complex “klein” te maken en tot een goed eind te brengen
WAT MOTIVEERT JOU?
Intellectuele uitdagingen. Complexe materie
WAT IS JE DIEPSTE DRIJFVEER?
Iedere dag blijven leren
WELKE VITAMINES SLIK JE DAGELIJKS?
Geen
WAAR KOM JE TOT RUST?
Thuis. Wandelen met de

honden. Autosport kijken. Af en toe een kartwedstrijd of een track day rijden (beiden met mijn zoon). Daarna ben ik weer helemaal opgeladen
WAT IS JE FAVORIETE UITWAAL- PLEK?
Texel. Maar wandelen met mijn vrouw en de honden langs de Hollandsche IJssel is een aardig alternatief
HOE BEWAAR JIJ DE BALANS TUSSEN HOOFD EN GEVOEL?
In mijn werk moeten emoties soms gemanaged worden. Zowel mijn eigen emoties als die van mijn cliënten en counterparties. Maar uiteindelijk gaat het toch om de ratio
HOVEEL UUR SPORT JE PER WEEK?
Minimaal drie keer: hardlopen en sportschool
HOE BLIJF JIJ TROUW AAN JEZELF?
Dat lukt aardig. Ik heb van huis uit een goed moreel kompas meegekregen (vind ik zelf ten minste)
HOE GA JE OM MET ERGERNISSEN?
Ik probeer het grote plaatje te blijven zien en me niet van mijn stuk te laten brengen door ergernissen. Ik zet me er overheen of, als ik dat nodig acht, spreek ik me erover uit
WAT ZOU JE NOG EEN KEER OVER WILLEN DOEN?
Niets. Heb van niets spijt ondanks dat er natuurlijk zaken in het leven zijn waarvan je achteraf graag had gezien dat ze anders zouden hebben uitgekapt
WELK BOEK LEES JE NU?
The Storyteller van (over) Dave Grohl (frontman van The Foo Fighters en voorheen drummer van Nirvana). Dit boek heb ik net uit terwijl ik het al een jaar in huis had. Aan lezen kom ik te weinig toe



MICHEL DE WIT
advocaat, partner

WELKE LEVENSLES HEB JE GELEERD EN VAN WIE?

Pluk de dag, van mijn (wijlen) schoonvader

WAT WIL JIJ MENSEN MEE GEVEN?

Wees zuinig op het milieu, en draag je steen(tje) bij

WAT WAS VOOR JOU EEN BESLISSEND MOMENT IN JE LEVEN?

Het moment dat ik studentstage liep bij een advocatenkantoor, om bevestigd te krijgen dat de advocatuur niets voor me was. Die stage bleek vervolgens geweldig. Inmiddels ben ik ruim 22 jaar advocaat

WELKE WAARDEN WIL JE UITSTRALEN?

Afspraak is afspraak, eerlijkheid en duidelijkheid

WAAR KOM JIJ 'S OCHTENDS JE BED VOOR UIT?

Koffie en de hond

HOE GA JIJ OM MET UITDAGINGEN?

Als mijn motor aangaat, dan pak ik uitdagingen met twee handen aan

WAAR SPREEK JE AF MET VRIENDEN EN WAAROM?

Thuis. Is prima plekje. Maar kan

uiteraard ook in een eettentje, voor een hapje

WELKE VITAMINES SLIK JE DAGELIJKS?

Multi vitamines

WAAR KOM JE TOT RUST?

In mijn tuin, met veel groen om me heen

WAT IS JE FAVORIETE UITWAAL- PLEK?

Dichtbij: Terschelling. Of op de racefiets

HOE KOM JIJ TOT JEZELF NA EEN DRUKKE WERKWEEK?

Een rondje lopen in de tuin, wijntje met mijn vrouw, of een beetje spelen met de hond

HOEVEEL UUR SPORT JE PER WEEK?

Een uur of drie. In de gym, op de golfbaan

HOE BLIJF JIJ TROUW AAN JEZELF?

Door mezelf goed te kennen

HOE GA JE OM MET ERGERNISSEN?

Moeilijk. Maar professionaliteit en ratio komen gelukkig vrij snel bovendrijven

HOE KRIJG JIJ ZAKEN IN BEWEGING?

Door enthousiasme, gecombineerd met kennis en haalbare doelstellingen

WAT ZOU JE NOG EEN KEER OVER WILLEN DOEN?

De wielerclinic van Lexence in 2021. En dan iets meer trainingsuren maken van te voren

IN WELKE STAD ZOU JE GRAAG WILLEN WONEN?

Leven in the country side is in. Maar een pied-a-terre in het steeds groener wordende Parijs sla ik niet af

WELK BOEK LEES JE NU?

Ik ben nu “Van Rome tot Rome, een nieuwe geschiedenis van de middeleeuwen” van Dan Jones aan het lezen

Raadgever: ‘De transactiemarkt bevond zich in 2022 en 2023 wel op een heel laag pitje, maar de laatste tijd bespeur ik een kentering, in die zin dat de interesse om weer daadwerkelijk in te stappen weer lijkt toe te nemen.’

De Wit: ‘Met name beleggers die beperkt gefinancierd zijn met vreemd geld tellen hun knopen en komen in actie. Koopjes zou ik ze niet willen noemen, maar er komen wel degelijk portefeuilles of delen ervan op de markt omdat de eigenaar door de gestegen rente financieel kopje onder dreigt te gaan.’

HOE KOMT HET DAT LEXENCE ZO'N GOEDE NAAM HEEFT BIJ BUITENLANDSE BELEGGER?

De Wit: ‘We hebben zeer zeker ook Nederlandse klanten, maar het zwaartepunt van onze praktijken ligt inderdaad bij buitenlandse institutionele beleggers die al actief zijn op de Nederlandse vastgoedmarkt of serieuze plannen hebben in die richting. Dat ze voor ons kiezen komt, hoor ik regelmatig, door de manier waarop we georganiseerd zijn. Bij ons weet je altijd bij wie je aan tafel zit, waar je aan toe bent en waar het naartoe gaat.’

Raadgever: ‘Lexence is een toonaangevend, onafhankelijk Nederlands kantoor met een stevige internationale voetafdruk. Ook onze buitenlandse klanten waarderen onze kennis van de markt, dat we wars zijn van hiërarchie en graag snel tot de kern komen. ‘Persoonlijk, pragmatisch en to the point’, noemen we dat zelf.’

De Wit: ‘Ik heb zelf als legal counsel bij een internationale vastgoedbelegger gewerkt. Dat helpt me tot op de dag van vandaag om hun behoefte snel te begrijpen. Binnen Lexence zijn de partners een soort meewerkende voormannen, die deel uitmaken van de kleine teams die rond iedere klantvraag en opdracht worden geformeerd. Onze klanten waarderen die werkwijze, die de beste eigenschappen van een groot kantoor en een klein kantoor combineert. Misschien wel het belangrijkste is dat ze één aanspreekpunt hebben. Iemand die als hun voelspriet op de Nederlandse vastgoedmarkt fungeert, die ze blind vertrouwen en die ze bij wijze van spreken 24/7 kunnen bellen.’

‘KLEINE TEAMS, ÉÉN LEXENCE’ LAS IK OP DE SITE. IS DAT ECHT ZO ONDERSCHIEDEND?

Raadgever: ‘Absoluut. Binnen zo’n klein team ben ik momenteel bijvoorbeeld betrokken bij de nieuwbouw van twee grote distributiecentra, in opdracht van buitenlandse klanten. In welke gemeenten zijn de vestigingsvoorwaarden het gunstigst? Hoe kunnen de benodigde kavels worden verworven? Wat zijn de privaatrechtelijke en publiekrechtelijke randvoorwaarden? Welke aannemers gaan de bouw voor hun rekening nemen? Dergelijke vragen worden bij ons neergelegd, in de terechte overtuiging dat wij ze kunnen beantwoorden en vervolgens ook de implementatie voor onze rekening nemen. Tot de oplevering en exploitatiefase aan toe. Een klein maar dedicated team zorgt voor korte lijntjes, intern maar ook met de decision makers bij onze klanten. Die werken vaak op dezelfde manier. In dit geval gaan de opdrachtgevers de distributiecentra zelf gebruiken, maar als ze voor de verhuur werden gebouwd zou Michiel aan het team worden toegevoegd voor de huurrechtelijke aspecten.’

De Wit: ‘Mijn specialismen zijn commercieel huurrecht, vastgoedtransacties, procesrecht en vastgoed gerelateerd verbintenissenrecht, terwijl Jan-Willem gespecialiseerd is in vastgoedontwikkeling, bouwrecht en aanbestedingsrecht. Het zou je verbazen hoeveel raakvlakken er telkens weer zijn tussen die specialismen, bij de vragen en opdrachten die klanten bij ons neerleggen.’

Raadgever: ‘Daar komt bij dat Lexence een advocaat- en notarispraktijk in één is. Ik durf de stelling aan dat er binnen het vastgoedrecht geen deelgebieden zijn waarop we onze klanten niet kunnen ondersteunen en ontzorgen.’

De Wit, mijmerend: ‘Ik zou daar nog aan willen toevoegen dat de Lexence-werkwijze, met kleine, slagvaardige teams, ons werk als advocaat ook gewoon veel leuker maakt. Ik wilde vroeger architect worden, maar omdat ik geen kaas had gegeten van natuurkunde, ben ik rechten gaan studeren. Dat ik in mijn huidige functie toch voortdurend met vastgoed bezig ben, geeft me enorm veel voldoening. Dichterbij de realisatie van gebouwen en gebieden kan ik niet komen...’

‘MET HUN ESG-STRATEGIE IN DE HAND KLOPPEN BUITENLANDSE BELEGGER BIJ ONS AAN, MET DE VRAAG OF DE OVERSTROMINGSRISICO'S IN NEDERLAND ECHT ZO GROOT ZIJN’