VASTGOED JOURNAAL

Procederen tegen retailers zonder advocatenrekeningen

10-04-2020 10:20

Uit angst voor beschadiging van de relatie en hoge advocatenrekeningen zien veel pandeigenaren af van een gang naar de rechter. Voor deze groep pandeigenaren hebben Rob de Haan en Sander Meijers, oprichters van Verkoopjevordering.nl, de oplossing; je vordering verkopen of je juridische procedure laten financieren. Twee mogelijkheden die nog relatief onbekend zijn in vastgoedland. Daarnaast is procesfinanciering nogal omstreden omdat het raakt aan 'no cure no pay'. Iets dat advocaten niet mogen aanbieden vanwege het verbod op 'gratis' procederen.

Aan de telefoon vertellen Rob de Haan en Sander Meijers, oprichters van Verkoopjevordering.nl, aan Vastgoedjournaal: "Veel vastgoedeigenaren zitten op dit moment in een lastig parket met huurders die zeggen hun huur niet meer te kunnen of willen betalen. Aan de ene kant willen ze hun huurder niet kwijt, maar aan de andere kant hebben ze ook hun vaste lasten en rekeningen. De drempel om juridische stappen te nemen is hoog, want het gaat gepaard met emoties en de angst voor hoogoplopende juridische kosten. Een rechtszaak kan al snel in de tienduizenden euro's lopen."

En dat is waar Verkoopjevordering.nl een verschil kan maken. De Haan en Meijers hebben al ruim 10 jaar ervaring met elk type zakelijke en particuliere vordering. Het maak niet uit wat de hoogte is en in welke fase de vordering bevindt, van eerste herinnering tot een behaald vonnis bij de rechtbank. De Haan en Meijers zijn zelf juristen en hebben daarnaast ook een corporate en retailachtergrond, dus ze zijn goed ingevoerd in de huidige problematiek. Ze werken samen met advocaten en andere partners om rechtmatige vorderingen betaald te krijgen.

Jezelf niet te kort doen

De Haan vertelt: "Wij willen vastgoedeigenaren bijstaan. Veel (grote) huurders laten eenzijdig via pittige brieven weten hun huurbetaling op te schorten. Vastgoedeigenaren worden daardoor geconfronteerd met het wegvallen van liquiditeit. Om te voorkomen dat je in een impasse komt met je huurder en niet verzandt in het versturen van brieven en het maken van belletjes, is het goed om te weten wat je (juridische) mogelijkheden zijn en dat je jezelf als vastgoedeigenaar niet te kort doet."

Meijers vervolgt: "Er wordt nu een generiek beroep gedaan op overmacht, terwijl de impact per branche verschilt. Niet alle horeca en winkels zijn gesloten en sommigen hebben nog omzet via hun webshop of door middel van afhaal. Het is belangrijk om af te vragen: hoe essentieel is het pand voor de omzet? En verschuift deze omzet naar een ander verkoopkanaal?"

Mediation

Via de website kan je vrijblijvend je vordering indienen die binnen vijf dagen door Verkoopjevordering.nl wordt beoordeeld. De eerste stap voor Meijers en De Haan is onderzoek en het starten van de bemiddelingsfase. "We gaan in gesprek met de wederpartij om te kijken wat de mogelijkheden zijn. Vaak is contact leggen moeilijk voor een verhuurder, dus überhaupt het gesprek aangaan met elkaar, kan deuren openen. Ook is het goed om te weten waar de problemen liggen bij de huurder, waarom kan hij niet betalen? Afhankelijk van deze gesprekken kunnen wij de beste vervolgstappen adviseren", aldus De Haan.

Juridische hardheid, verhaalsmogelijkheden en kosten

"Het is en blijft maatwerk, we hebben geen wiskundige tabellen waarmee we alles kunnen voorspellen. Er zijn veel variabelen, geen zaak is dezelfde." Daarbij zijn drie criteria belangrijk, vertelt Meijers. "Wij kijken naar de juridische hardheid van de vordering, wat zeggen de contracten en wat is het verweer van de huurder? Daarnaast kijken we naar de verhaalsmogelijkheden, want heeft een huurder wel de mogelijkheid om te

betalen of staat het water aan zijn lippen? Mocht hij geen geld helpen, kijken we ook mee of zijn debiteuren wel kunnen betalen om zo extra verhaalsmogelijkheden te creëren. Als laatste kijken we naar de kosten die we denken te maken, van de griffierechten tot de beroepsmogelijkheden."

Verkopen of procesfinanciering
Stel de vordering wordt rechtmatig geacht door Meijers en Sanders, wat zijn dan de volgende stappen? Meijers vertelt: "Er zijn twee paden die je kan betreden. Je kan als opdrachtgever beslissen om de vordering aan ons te verkopen, dit kopen wij voor eigen rekening en risico. Daarbij belasten wij in eerste instantie de huurder niet met extra kosten. Het voordeel van deze methode is dat wij de vorderingsgerechtigde worden en dat jij als vastgoedeigenaar ontzorgd bent."

De tweede optie is procesfinanciering. "Dat wil zeggen dat wij alle kosten die gepaard gaan bij een rechtsgang voor onze rekening nemen maar de opdrachtgever blijft de vorderingsgerechtigde. Er worden dus geen out of pocket kosten door de opdrachtgever gemaakt en je komt dus niet voor verrassingen te staan als we verdere juridische stappen nemen. We werken met een 'no cure no pay'-principe, alleen als de juridische stappen succesvol zijn dan verdelen we de opbrengsten," aldus Meijers.

Rechtsgang is niet een doel op zich
Meijers benadrukt dat een rechtsgang niet een doel op zich is. "Door nu goed overleg te hebben kan je de basis leggen voor de toekomst. Er zijn behalve rechtsmiddelen namelijk genoeg alternatieven. Je kan contracten verlengen, een betaalschema opstellen voor na de coronacrisis en je kan bankgaranties en risicospreiding bespreken. Dit is nu de uitgelezen kans op dit soort zaken voor de lange termijn te regelen."

De Haan zegt tot slot: "Communicatie is belangrijk en daarbij moet je de situatie zakelijk beoordelen. Je hebt als verhuurder twee petten op: je wil de relatie goed houden, maar je moet ook huurpenningen incasseren. Dus reageer op tijd en ga het gesprek aan. Beter een snelle actie, dan een langzame want anders worden de problemen op termijn alleen maar groter."

Om rechtstreeks in contact te komen met Verkoopjevordering klik dan op de onderstaande knop!

Klik hier voor meer informatie

Kimberly Camu