

WE HELPEN ONZE KLANTEN OM KANSEN TE PAKKEN EN DOOR TE GROEIEN

Bij traditionele financiering vallen veel potentiële kopers buiten de boot. Slimme startups springen daarop in met het aanbieden van alternatieve financiering. Een mooie ontwikkeling, vindt Janbert Heemstra, mits je de afspraken juridisch en fiscaal goed dichttimmert. De Clercq helpt daar graag bij.

De roep om alternatieve financieringen is groot. Nu huren onbetaalbaar dreigt te worden, willen steeds meer mensen een woning kopen. Banken houden echter de hand op de knip, waardoor sommige groepen kansen missen. Vooral startups springen in dat gat. Met alternatieve financiering voorzien zij in een serieuze behoefte. Daarbij staan ze wel voor een uitdaging, zegt Janbert Heemstra. 'De meeste startups hebben veel verstand van marketing, doelgroepen benaderen en het ophalen van geld, maar niet van

hoe ze overeenkomsten op een goede manier moeten vastleggen - en dat is toch heel belangrijk. Want als je dit niet goed juridisch afdicht, loop je risico. Op alternatieve financiering is veel regelgeving van toepassing, en je wilt niet dat een partij naar de rechter stapt, omdat het contract niet voldoet aan de wet. Ook fiscaal moet het allemaal kloppen, dus dat moet je vooraf goed toetsen en helemaal dichttimmeren.'

Gaaf idee

Startups die zich richten op het

Janbert Heemstranotaris/partner De Clercq Advocaten Notariaat

verstrekken van alternatieve financiering voor vastgoed, zijn bij De Clercq aan het juiste adres. 'Wij zijn geen traditioneel kantoor met een hoge drempel. Integendeel. Ons kantoor is gericht op innoverende partijen en startups. De mensen die hier over de vloer komen zijn vaak ondernemers die een gaaf idee hebben en dat zorgvuldig in willen kleden. De regelgeving rondom alternatieve financiering is ingewikkeld. Daarom zijn er weinig partijen die zich hieraan wagen. Het vergt kennis en doorzettingsvermogen om het zo te regelen

dat het juridisch allemaal kan. Wij hebben daar een voorsprong in, omdat we ons al lange tijd op die markt begeven. Daardoor kunnen we creatief meedenken en de vraag flexibel invullen. Zo helpen we onze klanten om kansen te pakken en door te groeien.'

Wat zijn alternatieve financieringen precies?

'Een alternatieve financiering is anders dan de klassieke hypotheek die je bij de bank afsluit. Bij een alternatieve financiering geeft de verkoper meestal

'Ik heb altijd twee blije partijen aan tafel'

krediet aan de koper die dat vervolgens in termijnen afbetaalt. Dat kan op verschillende manieren, via leaseconstructies of huurkoop of groeiend eigendomsconstructies. Bij die laatste constructie is er sprake van een huurcontract in combinatie met een contract waarbij de huurder groeit in zijn eigendom

‘Ons kantoor is gericht op innoverende partijen en startups’

en tenslotte volledig eigenaar wordt. Er zijn ook participerende leningen mogelijk. Hierbij houdt de verkoper een belang in het pand dat wordt gefinancierd en deelt hij mee in de waardeontwikkeling. Alternatieve financiering kan interessant zijn voor groepen die bij een traditionele hypotheek buiten de boot vallen, zoals zzp-ers.’

Wat moet er allemaal geregeld worden bij alternatieve financiering?

‘Veel! Het draait om ingewikkelde zaken zoals contracten, rechtsvormen, erfpacht of opstalrecht. Dat regel je niet in een A4'tje. Je moet dat allemaal op een juridisch sluitende manier in het vat gieten. Daarom zorgen wij voor een contract dat is toegesneden op de specifieke situatie van de klant en ook fiscaal getoetst is. Vervolgens komen beide partijen - koper en verkoper - bij ons aan tafel. Als notaris word je geacht het belang van beide partijen te dienen, en dat is hier zeker van toepassing. Dit soort producten vergt veel uitleg. Dus doen we ons best om beide partijen op de hoogte te stellen van alle ins en outs en te zorgen dat alles duidelijk is.’

Wat vind jij het leukste aan dit soort trajecten?

‘Ten eerste de transparantie. Er zijn geen verborgen kosten of kleine lettertjes. Je ziet precies wat de koper kwijt is, wat de aanbieder eraan verdient, hoe het product

zich verhoudt tot traditionele financiering etc. Bovendien staan beide partijen vaak als partners naast elkaar in plaats van als consument en professionele aanbieder. Dat maakt mijn werk als notaris ongelofelijk boeiend.’

Wat is de rol van IT bij alternatieve financiering?

‘De juridische verhoudingen worden geregeld in notariële contracten. Maar je kunt die contracten ook ‘smart’ maken door er een bepaalde app aan te koppelen.’

Hoe zie jij de toekomst van alternatieve financiering?

‘Ik ben al tien jaar met dit onderwerp bezig en vind het mooi om te zien dat de interesse daarvoor groeit. Niet alleen onder invloed van veranderende regelgeving, maar ook omdat het beter aansluit bij de deeleconomie. Een model waarbij iemand de mogelijkheid krijgt om in te groeien in het eigendom, is een mooie eigentijdse manier van financieren. Dat spreekt me aan. Alles wat niet standaard is, vind ik leuk. In dit werk gaat het om meedenken met klanten en proberen te komen tot een flexibel en passend product. Een financieringsvorm die is getoetst aan de wetgeving. Zo weten de aanbieder en de klant waar ze aan toe zijn en kom je niet voor verrassingen te staan. Ik heb altijd twee blije partijen aan tafel.’

JANBERT HEEMSTRA
notaris/partner De Clercq
Advocaten Notariaat

Hebben we in Nederland een woon-PROBLEEM of woon-CRISIS?

Het probleem is zo groot dat het een crisis is.

Drijven beleggers de prijzen op van huizen?

Onbedoeld wel inderdaad. Inmiddels zijn de nodige maatregelen in de grote gemeenten genomen. 8% overdrachtsbelasting (volgend jaar 9%) zet er ook een rem op.

Gaat de nieuwe minister voor Wonen het verschil maken?

Zeker veel daadkracht. Maar stroperige procedures en stikstofproblematiek maken het niet gemakkelijk.

Het gevecht om de ruimte?

Waar bouwen we wel en niet?

In denk weer in de weilanden. Steden zijn wel genoeg verdicht inmiddels.

Welke innovatie gaat echt het verschil maken?

Vrijwel zeker zal het een energieoplossing zijn.

Als je één groep moet noemen die nu op de woningmarkt als eerste hulp nodig heeft, welke groep is dat dan?

Vluchtelingen.

Wat wordt het belangrijkste kenmerk van wonen in de toekomst?

Er is meer behoefte aan grotere woningen.

Wat zouden partijen op de Nederlandse woningmarkt anders en beter kunnen doen?

De gemeenten zouden hun grondprijzen kunnen verlagen
De stad heeft grotere woningen nodig?

Inderdaad, er worden veels te veel kleine units gebouwd. Leuk voor studenten en starters, maar niet voor ‘blijvers’.

De betaalbare woning bestaat niet?

Zeker wel. Mits duurzaam en

slim gebouwd.

Hoe oud ben je?
48.

Waar groeide je op?

Heuvelrug.

In welke stad/dorp ligt je hart?

De mooie stad achter de duinen.

Ben je geworden wat je wilde worden?

Ik wilde arts worden. Nu ben ik juridisch arts.

Ben je geworden wie je wilde worden?

Nog niet. Ik wil meer maatschappelijke impact hebben.

Waar ben je graag als je even tijd voor jezelf nodig hebt...

Op een berg.

Binnen- of buitenmens?

Buiten.

Introvert of extravert?

Introvert.

Sporter of studiebol?

Studiebol. Maar geen nerd.

Socialist of kapitalist?

Sociaal hart.

Risico's mijden of nemen?

Ik ben notaris.

Luisteren of spreken?

Luisteren.

Wie is je grote voorbeeld?

Alle mensen die iets over hebben voor anderen.

Werken of vrij zijn?

Vrij zijn natuurlijk.

Fietsen of auto?

Elektrische auto.

Thuis koken of buiten de deur eten?

Buiten de deur.

Topserie Netflix...

Undercover.

Ultieme ontspanning...

Lopen in de bergen.

Beste sportprestatie...

8,3 sec op de 100 meter toen ik 12 was.

Beste zakelijk advies....

Verdiep je in de ander.

Voor wat in het leven ben je het meest dankbaar...

De wijze lessen van mijn moeder.

Wat maakt de stad slim...

Slimme mensen.

‘Je moet alternatieve financiering op een juridisch sluitende manier in het vat gieten’