

De recessie

'Ik merk vaker dat we pitches verliezen terwijl we op basiskosten hebben begroot'

Vastgoedadvocaten op een nichekantoor hebben niet minder, maar wel ander werk, en krijgen concurrentie van de grote kantoren.

De overdadige jaren van hoogconjunctuur zijn voorbij. Door de sterke afhankelijkheid van internationale financiële markten is de vastgoedsector zwaar getroffen door de kredietcrisis. Het transactievolume is het laatste jaar sterk gedaald, zodat vastgoedadvocaten hun *workload* anders zijn gaan inrichten. Dat zegt Charles Van Rijckevorsel van RechtStaete uit Amsterdam, een nichekantoor van vastgoedadvocaten en belastingadviseurs.

Het betekent niet zozeer minder werk, zegt Van Rijckevorsel, als wel ánder werk. 'Veel problemen ontstaan omdat partijen hun verplichtingen niet kunnen nakomen, vaak door financieringsproblemen. Vroeger belde de klant: we gaan een transactie doen. Nu belt hij om te melden: ik heb een probleem. Wij zijn voortdurend brandjes aan het blussen.'

Zijn cliënten kijken ook veel kritischer naar nota's, signaleert Van Rijckevorsel. 'Ze willen van tevoren precies weten wat het gaat kosten. En het aantal pitches is enorm gestegen. Daardoor moet je omlaag met je tarieven. Dat maakt je scherper: je kijkt voortdurend hoe je efficiënter kan werken. Toch merk ik steeds vaker dat we pitches verliezen terwijl we op basiskosten hebben begroot.'

Dat de concurrentie inmiddels

moordend is, valt niet te ontkennen. Dat grotere kantoren met mensen schuiven (van M&A naar vastgoed, bijvoorbeeld) ligt ook voor de hand, zegt managing partner en econoom Eddie Meijer van Houthoff Buruma in Rotterdam. 'Dat deden we altijd al; nu inderdaad wat nadrukkelijker. Maar het leidt niet tot meer *business*, het is eerder reactief dan pro-actief.'

Pitchen op zaken waar het kantoor voorheen niet op zou pitchen, gebeurt inmiddels wel eens, zegt Meijer. Het idee dat het kantoor daarmee onder de kostprijs gaat zitten, werpt hij verre van zich. 'Wij hoeven geen werk te kopen. We doen wel eens mee terwijl we ernstige aanwijzingen hebben dat de pitch wordt gebruikt om druk uit te oefenen op de bestaande advocaat. Soms is het strategisch onverstandig om níet mee te doen aan zo'n pitch.' (TS)

(advertenties)

Kwaliteit door actualiteit



Het CPO is onderdeel van de Radboud Universiteit Nijmegen

Onze cursussen zijn gericht op de praktijk en gebaseerd op de wetenschap. Zo haalt u maximaal rendement uit uw opleiding. **Met het CPO bent u zeker van uw zaak.**



U vindt ons VSO- en PAO-cursusaanbod bij het katern **Orde** elders in dit blad en op www.cpo.nl

KB
systeem mappen

gratis proefmap?
0252-241300

De Trias dossiermap
"DE NIEUWE MAP VOOR DE ADVOCATUUR"



Prijzen vanaf €49,50 p/100 stuks excl. BTW

6 cm

- 12 KLEUREN
- ELASTIEK
- ONVERSLIJTBAAR

Pletterij 11
2211 JT
Noordwijkerhout
kb@systeem mappen.nl
www.systeem mappen.nl