



Mr. Maurice van Kleef en mr. Raymond de Mooij.

In het vastgoed in Den Haag zijn twee werelden samengekomen. Jong en oud. „Zoals de jongere en de oudere ondernemers in het vastgoed samenwerken, zo doen wij dat ook bij ons op kantoor met de advocaten die zijn gespecialiseerd in Vastgoed en Overheid.”

‘DE ECHT GROTE JONGENS HEBBEN HELEMAAL GEEN ZIN IN ZO’N WIJSNEUS’

Twee werelden

Er is een tijd geweest, nog niet eens zo lang geleden, dat het in de advocatuur hoogst ongebruikelijk was om reclame te maken. Het was het jaar 1988. Michael Gorbatsjov had met de Sovjet-Unie net het nieuwe tijdperk van de glasnost betreden, het Nederlands voetbalelftal was Europees kampioen geworden en mr. Raymond de Mooij en mr. Antoine de Werd, jong als ze nog waren, vestigden met luide trom hun advocatenpraktijk aan de Lange Vijverberg.

„Reclame maken,” zegt De Mooij, „was toen nog maar net toegestaan. We zijn dat meteen gaan doen met een advertentie in de Gouden Gids. Het was totaal ‘not done’ wat wij deden. Een advocaat hoorde geen reclame te maken. Als je je werk goed deed, kwamen de cliënten vanzelf. Dat was de houding. Nee, zeiden wij, wij zijn ondernemers. Wij wilden anders zijn. Wij gaan de boer op. Dus geen De Mooij & De Werd Advocaten. Want dat valt niet op. Maar een afkorting: GMW Advocaten. Zo deden ze dat ook in de reclamewereld.”

Er moest afscheid worden genomen van de advocaat die hoog in zijn ivoren toren zetelde, vond De Mooij. „Toen wij begonnen, deed de advocaat voor een cliënt alleen open als hij tijd had. Men ging bij ‘meneer de advocaat’ langs. Er was sprake van een hoge drempel. Met GMW hebben wij altijd geprobeerd onze cliënten te benaderen op een wijze zoals wijzelf bij voorkeur benaderd zouden willen worden. Wij hebben ons altijd opgesteld als ondernemers, niet als een verheven beroepsgroep die daar boven staat.”

GMW is in de loop der jaren uitgegroeid tot een, naar men stelt, ‘eigenzinnig kantoor’ met inmiddels 25 advocaten en met specialismen op alle denkbare terreinen en binnen alle sectoren van de samenleving. De Mooij (54) is gespecialiseerd in vastgoedrecht en huurrecht. Met zijn jongere amice mr. Maurice van Kleef is hij binnen GMW medeverantwoordelijk voor de sectie Vastgoed en Overheid (bestuursrecht). Van Kleef is 33. Bepaald niet het prototype van de ouderwetse advocaat. Hij is bestuurslid van de Junior Commercieel Onroerend Goed Groep Den Haag (JCOG)

voor vastgoedprofessionals (ondernemers en advocaten) tot en met 35 jaar.

Van Kleef: „We benaderen elkaar binnen deze club op een heel informele manier, gewoon ergens in de stad of soms ‘s avonds nog in de kroeg. Los van het feit dat we het onderling over van alles en nog wat hebben, hebben we het natuurlijk ook over ons vak. Bij de evenementen die we organiseren, is Jan en alleman vertegenwoordigd, niet alleen de jongere garde, ook de gevestigde orde. Het leuke is dan dat de ouderen die al zo’n dertig jaar of meer in het vak zitten en alles al hebben meegemaakt, op zo’n moment even sparren met de jongeren die nu weliswaar enorm succesvol zijn, maar ook voor het eerst met juridische problemen worden geconfronteerd.”

De laagdrempeligheid is bij GMW bij voortdurend een nadrukkelijk punt van aandacht. De Mooij: „Ik ken vastgoedmensen die zich in het verleden ongelooflijk konden ergeren aan de hautaine houding van de advocaten, aan hun formele en betweterige gedrag, aan hun voortdurende vingertje. Veel ondernemers vinden dat hoogst irritant. Over ondernemers in het vastgoed moet absoluut niet te lichtzinnig worden geoordeeld. Ze kunnen aanzienlijk meer dan alleen maar een beetje met stenen schuiven. De echt grote jongens zijn verbaal en bouwkundig goed onderlegd en zijn bovendien fiscaal en juridisch op de hoogte. Die hebben dus helemaal geen zin in zo’n wijsneus. Die hebben een advocaat nodig voor wie niet alleen het juridische aspect telt, maar die zich ook kan verplaatsen in de positie van de ondernemer.”

In het vastgoed in Den Haag zijn twee werelden samengekomen. Jong en oud. Van Kleef: „Zoals de jongere en de oudere generatie in het vastgoed samenwerken, zo doen wij dat in principe ook bij ons op kantoor met de collega’s die vastgoed doen.” De Mooij: „Wat interessant is aan de oudere vastgoedondernemers, is dat die heel veel op gevoel en ervaring doen. Daar waar we bij de jongere vastgoedondernemers juist zien dat die vaak een Grotius-specialisatieopleiding hebben genoten en snel met analyses komen.”