

# Het begint met *een luiste*

Het heeft raakvlakken met mediation, hulpverlening en zelfs met een beetje psychologie. Veilingnotaris zijn, gaat een stuk verder dan het veilen van een woning alleen. Je staat tussen twee partijen in en probeert voorafgaand aan een executie-veiling toch nog de beste oplossing te vinden. Het doel: voorkomen van de veiling. Een gesprek met twee bevoegde veilingnotarissen.

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Roel Ottow

**M**ensen die hun hypotheek niet meer kunnen betalen, lopen daar doorgaans niet mee te koop. Door schaamte vragen zij geen hulp aan familieleden, vrienden of de werkgever. Ze modderen aan totdat de bank besluit het huis op een executieveiling te gaan verkopen. Het dossier wordt dan overgedragen aan de notaris die het veilingproces moet begeleiden. Het aantal veilingen is de afgelopen jaren flink toegenomen. Uit cijfers van het Kadaster blijkt dat er in 2012 bijna 2.500 woningen zijn geveild. In 2007 waren dit er nog 1.800. Toch weten notarissen veel mensen te helpen en het huis van de veiling weg te houden. Alfons Demaret van Actus Notarissen in Obdam en John Heldoorn van Heldoorn Eggels Netwerk Notarissen in Almere zijn zulke notarissen. 'Het doel is altijd de veiling voorkomen', aldus de heren.

*'Ik zie het als de zorgplicht van de notaris én die zorgplicht gaat ver'*

## SPECIALISATIE

De cijfers liegen er niet om. Demaret weet 40 procent van de veilingen tegen te houden. Hiervan komen sommige dossiers uiteindelijk nog wel weer terug. Maar zo'n 30 procent blijft ver van de veiling vandaan. Ook Heldoorn voorkomt vaak dat mensen hun woning via een executieveiling verkocht zien worden. Zo'n 50 procent gaat in eerste instantie niet door. 40 procent ziet hij echt niet meer terug. 'Ik zie dat als de zorgplicht van de notaris én die zorgplicht gaat ver', zegt Heldoorn. 'Het is ook een stukje specialisatie', vult Demaret aan. 'Het veilen van een huis is een zware sanctie. Daar moet je niet lichtzinnig mee omgaan. Het is voor een cliënt al vervelend genoeg dat hij in deze positie zit, daarom is het wel prettig als hij het gevoel krijgt dat hij serieus wordt genomen. Een gevoel dat hij bij zijn schuldeiser, de bank, lang niet altijd heeft gehad', vindt Demaret. Heldoorn is het daarmee eens. 'Een cliënt is op zoek naar een luisterend oor. Dat moet je hem in eerste instantie bieden. Vervolgens maak je duidelijk dat jij wilt helpen om een oplossing te vinden en wat er gebeurt als die oplossing niet wordt gevonden.'

## AFSPRAAK

Hoe gaat dat dan in de praktijk? Als de notarissen een veilingdossier binnenkrijgen, gaan zij daar meteen mee aan de slag. Registers raadplegen en gemeentelijke informatie opzoeken. Heldoorn: 'Het is bijvoorbeeld belangrijk om te weten of de bewoners ook de eigenaren zijn, of er nog andere partijen bij betrokken zijn en of de informatie die

de bank heeft aangeleverd, klopt.' Vervolgens is het zaak om de mensen om wie het gaat aan tafel te krijgen. En dat is niet altijd gemakkelijk. 'Er is een groep die allang vertrokken is, gevluucht. Maar er zijn ook mensen die denken dat de bank de laatste stap was en er niet in geloven dat wij nog kunnen helpen', zegt Demaret. 'Die moet je laten merken dat je nog wel degelijk iets kunt doen.' Heldoorn ervaart dat ook: 'Wij willen zo veel mogelijk mensen spreken. Vroeger stuurden wij een schriftelijke uitnodiging met het verzoek contact met ons op te nemen. Dit gebeurde niet altijd. Nu plannen wij een datum en vragen mensen om op dat tijdstip bij ons langs te komen. Dit doen ze vaak wel, of ze bellen op om de afspraak af te zeggen. Dan heb je ze toch even kunnen spreken.'

## GEHEIMHOUDINGSPLICHT

Volgens de notarissen zijn de veilingdossiers die bij hun binnenkomen lang niet altijd een gelopen zaak. Banken en cliënten spreken vaak niet dezelfde taal. Mensen zien de bank als tegenpartij. Toch is er nog veel te doen. Via de notaris kan er bijvoorbeeld alsnog een betalingsregeling worden afgesproken. Of er wordt geld van familie, vrienden of een werkgever geleend. 'Hier hebben veel mensen vaak nog niet eens aan gedacht', zegt Heldoorn. 'Mensen durven hun familie niet te vertellen dat ze schulden hebben én dat terwijl er toch vaak wel iemand is die geld kan lenen. Zo heb ik zelfs een keer een werkgever gehad die de achterstand van een werknemer betaalde, zodat het huis niet geveild zou worden', vertelt

# rend oor



Heldoorn. Cliënten vragen de notaris weleens of zij de familie niet kunnen inlichten over de schulden, maar dat doen de heren niet. Heldoorn: 'We zitten vast aan onze geheimhoudingsplicht. Ik kan dus niet zomaar iemands ouders, broer of zus opbellen en vertellen dat er problemen zijn. Dat moeten ze zelf doen. Wel zit ik er vaak bij, zodat ik meteen kan toelichten wat de opties zijn. In principe zijn er genoeg mogelijkheden. Het probleem komt ook lang niet altijd voort uit geldgebrek. Sommige mensen verdienen genoeg, maar geven te veel uit. Een goede budgetcoach kan hier dan bij helpen, als eerst die schuld maar weg is.'

## OPLOSSING

'Als het om een groot object gaat, is het ook een optie om een deel van het onderpand te verkopen. Ik heb een keer een cliënt gehad die dit deed. Je eigendom wordt dan kleiner, maar ook beter betaalbaar', zegt Demaret. Soms komen notaris en cliënt tot de conclusie dat het huis te duur is om in de toekomst te blijven betalen en sowieso beter kan worden verkocht. De eigenaar geeft dan een volmacht aan de bank, die de woning op een normale manier laat verkopen. Heldoorn: 'De opbrengst is dan vaak hoger, omdat er geen label "executieveiling" op zit. Daarnaast merk ik dat er dan een last van de schouders van mensen valt.'

Zij mogen in het huis blijven wonen, totdat het is verkocht en krijgen daardoor de tijd om iets anders te vinden. Meestal is dat een huurhuis, want een hypotheek zullen die mensen niet snel meer krijgen.' Demaret: 'Of het wordt een onderhandse veiling. Ook dan is de opbrengst meestal hoger dan bij een executieveiling. Maar welke oplossing de notaris ook bedenkt, de bank kan altijd nog zeggen dat het een gepasseerd station is. Gelukkig komt dit niet al te vaak voor.'

## FINANCIERINGSNORM

De toename van het aantal executieveilingen komt volgens Demaret niet alleen doordat meer mensen financieel in de problemen komen door de crisis. Ook veranderende wet- en regelgeving speelt een rol. 'De financieringsnorm is de afgelopen jaren flink veranderd. Op Europees niveau is afgesproken dat hypotheekbanken hun portefeuille goed op orde moeten houden en dus van wanbetalers af moeten. Daarom wordt sneller besloten om te veilen.' Toch vinden de notarissen niet dat banken te snel veilen. Heldoorn: 'Ik weet dat banken wel degelijk moeite doen om een executieveiling te voorkomen. Ze nemen tegenwoordig ook sneller contact op met cliënten als ze een achterstand signaleren. Maar het blijft toch een tegenpartij. Zo zien mensen dat.' ■