

Symposium 'Naar een verbeterde vastgoedketen'

Woningdossier: *meer transparantie op woningmarkt*

Jaap Zevenbergen

Als het aan hoogleraren Leon Verstappen en Jaap Zevenbergen ligt, is de ondoorzichtigheid in de woningmarkt snel verleden tijd. Een woningdossier waar alle partijen in kunnen werken en kijken, kan het proces rondom overdracht en hypotheekverstrekking een stuk eenvoudiger, efficiënter en goedkoper maken. Dit is dan ook een van de onderwerpen tijdens het symposium 'Naar een verbeterde vastgoedketen' op 18 november in Den Haag.

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Truus van Gog

De vastgoedbranche staat altijd in de belangstelling. Is het niet vanwege de dalende óf stijgende huizenprijzen, dan is het wel om de hypotheekrenteafrek die onder vuur ligt, bedrijfspanden die leeg staan of maatregelen om de woningbouw uit het slop te trekken. Op het symposium 'Naar een verbeterde vastgoedketen' van het Notarieel Instituut Groningen worden diverse vraagstukken rondom het rechtsverkeer van onroerende zaken behandeld. Vooral consumentenvastgoed staat *in the picture*. Die aandacht richt zich voor een belangrijk deel op de mate waarin kopers de mogelijkheid hebben de consequenties van hun aankoop te overzien. Een van de vraagstukken: is het niet mogelijk en wenselijk om informatie over vastgoed beter te ontsluiten en bijvoorbeeld een zogenoemd elektronisch woningdossier

in te voeren? Hoogleraren Leon Verstappen (notarieel recht) uit Groningen en Jaap Zevenbergen (informatievoorziening) uit Enschede antwoorden daar volmondig 'ja' op.

EILANDAUTOMATISERING

Nu wordt informatie die nodig is bij de koop en verkoop van een woning vaak dubbel opgevraagd en lokaal bij een van de ketenpartners opgeslagen. 'Eigenlijk hebben alle partijen zichzelf de afgelopen jaren van informatievoorzieningssystemen voorzien, maar allemaal apart. Oftewel "eilandautomatisering", legt Zevenbergen uit. De burger is volgens de hoogleraar uit Enschede niet geïnteresseerd in wie wat doet. Hij is tevreden als hij wordt ondersteund in het koop- of verkoopproces en gemakkelijk over de informatie omtrent zijn perceel kan beschikken. Tijdens het congres hopen Verstappen en Zevenbergen dan ook een discussie tussen de ketenpartners los te weken over hoe zo'n dossier eruit zou moeten

zien. Verstappen heeft hier wel ideeën over: 'Kun je niet per woning een elektronisch dossier maken waarbij alle bij elkaar geraapte informatie op een toegankelijke manier zichtbaar is? Op die manier kunnen burgers en ketenpartners in een oogopslag zien wat de status is. Een beetje à la het patiëntendossier in de zorg.' De hoogleraar uit Groningen denkt dat dit de transparantie in de woningmarkt verhoogt en de prijsvorming verbetert.

GELETTERDHEID

Het Notarieel Instituut Groningen heeft in 2011 al een brainstormsessie over de vastgoedketen gehad met verschillende partijen. Doel: nadenken over hoe de vastgoedketen er idealiter over vijftien jaar uit moet zien. En vooral vooruitlopen in plaats van achter de feiten aan hobbelen. Sindsdien is er veel gebeurd, maar een gecoördineerde actie met alle marktpartijen is er niet gekomen. De discussie dat de consument beter geïnformeerd moet worden, loopt nog steeds. Verstappen: 'Het is interessant te onderzoeken welke veranderingen in de techniek, de maatschappij en de economie van invloed zijn op de vastgoedketen. Die veranderingen zorgen ervoor dat de vastgoedketen gemoderniseerd kan worden. De geletterdheid van de



Leon Verstappen

consument speelt daarbij een belangrijke rol. Consumenten moeten minder technisch, maar wel inhoudelijk beter worden voorgelicht.' Zevenbergen vult aan: 'De burger wil ook steeds meer zelf doen. Dat is een trend die al jaren geleden met de komst van het internet is ingezet, maar nu steeds verder gaat. Als je vroeger geld wilde overmaken, vulde je een formulier in, deed dit op de post en iemand bij de bank ging dit overtikken. Tegenwoordig pak je gewoon je smartphone. Hetzelfde geldt voor het zoeken naar een woning. Eerst moest je daarvoor naar de makelaar, nu open je het internet en kijk je vast rond. Verschillende rollen en onderdelen in het vastgoedproces raken los van elkaar. De burger moet kunnen kiezen wat hij wel of niet afneemt. Daarin speelt informatievoorziening een grote rol.'

SAMENWERKEN

Inmiddels zijn er producten, zoals Dataplaza en Notarisdossier, op de markt gebracht waarin je als ketenpartners meer kan samenwerken in het dossier van een cliënt. De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) bekijkt of het mogelijk is een digitale faciliteit op te richten waarmee alle ketenpartijen samenkomen en onder regie van het notariaat informatie uitwisselen [zie ook het

artikel op pagina 8 – red.]. KNB-bestuurslid Remco van der Kuijp vindt het belangrijk dat het notariaat daarin een leidende rol neemt: 'Wij zijn voor elke wijze waarop de notariële positie in de vastgoedketen wordt verstevigd. Als zo'n digitale faciliteit daarbij een rol kan spelen, staan wij daar positief tegenover. Het is goed dat andere partijen meekijken, maar het notariaat moet wel de beheerdersfunctie krijgen. Wij hebben in de vastgoedketen namelijk een onafhankelijke rol.' 'Mooi dat er nu initiatieven komen. Ik denk dat het beheren van zo'n dossier ook een taak van de KNB kan zijn, maar het is wel belangrijk dat inderdaad alle partijen met één systeem gaan werken. Als iedereen zijn eigen ding gaat uitvinden, hebben wij straks nog twintig verschillende woningdossiers. Daar is Nederland te klein voor', zegt Verstappen. Tijdens het symposium moeten alle neuzen eerst dezelfde kant op komen te staan. Praten over wie dit dan moet gaan doen, is nog niet aan de orde. Maar als het aan Zevenbergen ligt, zou dit wel bij een van de belangrijkste actoren moeten zijn: het Kadaster of het notariaat. 'Die twee partijen hebben ervoor gezorgd dat veel dingen in Nederland goed gaan. Dus dan ligt het voor de hand dat zij invloed hebben op zo'n dossier. Maar met de

'Consumenten moeten minder technisch, maar wel inhoudelijk beter worden voorgelicht'

komst van werken in de *cloud* is het de vraag of een beheerder nog wel nodig is. Je hoeft eigenlijk al niet eens meer ergens een server neer te zetten waar de digitale dossiers op komen te staan. Je huurt gewoon ruimte in een *cloud* en geeft toegang aan iedereen die daar bij moet kunnen. Ik zou dit nu nog niet doen, maar ik verwacht dat over vijf jaar de *cloud*-oplossingen betrouwbaar genoeg zijn.' Volgens Verstappen moet het beheer in ieder geval in handen zijn van een onafhankelijke partij, omdat je dan zeker weet dat de informatie op een onpartijdige wijze is gegenereerd. 'Je weet dat dit vroeg of laat gaat gebeuren. De vraag is alleen wanneer, door wie en hoe?'

ROL ONDER DE LOEP

Voordat er een elektronisch woningdossier komt, moet er – volgens de hoogleraren – goed worden nagedacht over de rollen van de verschillende partijen. Wie is wanneer nodig? Zevenbergen wil vooral discussie over die vraag. 'De makelaar had een bepaald pakket. Dat is al uit elkaar gevallen door digitalisering. Misschien is bij een eenvoudig koopproces ook wel geen fysiek bezoek aan de notaris meer nodig en kunnen de stukken digitaal worden gegenereerd. In Zweden bijvoorbeeld ligt een aantal juridische (notariële) taken bij de makelaar. Ik zeg niet dat wij naar zoiets toe moeten, maar goed nadenken over de rollen van de verschillende actoren mag weleens. Blijf daar kritisch naar kijken.' Van der Kuijp staat open voor digitalisering: 'Maar de notaris blijft nodig. Je hebt altijd een vorm van verificatie nodig. Of dit fysiek of digitaal is, zal de toekomst uitwijzen.' Het notariaat heeft volgens Zevenbergen wel de meest belangrijke rol: het beheren van het geld. 'Die rol zie ik niet zomaar verdwijnen. Dat hebben wij in Nederland – zoals eigenlijk het hele





vastgoedproces – goed geregeld. In andere landen wringt daar nog weleens de schoen', vult hij aan. Verstappen ziet nog wel wat gaten in die bewaardersfunctie van de notaris. 'Het is niet perfect, er gaat helaas nog weleens iets mis. Het belangrijkste is dat de koper onroerend goed krijgt en de verkoper zijn geld.' Controversieel, maar volgens Verstappen wel de moeite waard om over na te denken, is de 'Notarisbank': een onafhankelijke partij die een soort bankfunctie heeft zodat het niet op de rekening van de notaris staat. 'Veiligheid van de maatschappij wordt bevorderd als je zoiets als een Notarisbank invoert. Het is een voorbeeld van optimaliseren en meer zekerheid verschaffen. En misschien kan zo'n Notarisbank ook wel in beheer van het notariaat.' KNB-bestuurder Van der Kuijp staat daar niet meteen onwelwillend tegenover: 'Net zoals dat er moet worden gekeken naar verdere digitalisering van een vastgoedproces, kan ook dit de moeite waard zijn om te onderzoeken.' 'Je moet niet krampachtig willen houden wat je hebt, maar juist willen meedenken aan de ontwikkelingen die er toch gaan komen', besluit Verstappen. ■

De bijdragen van het symposium op 18 november worden gepubliceerd in een bundel die verschijnt in de reeks *Vastgoed, Omgeving & Recht*, onder redactie van Fokke Jan Vonck en Leon Verstappen.

Notarisdossier Pro

Dirict lanceerde onlangs Notarisdossier Pro, een softwarepakket waarmee notarissen efficiënt en klantgericht kunnen werken. Notarisdossier Pro is gekoppeld aan registers zoals het Centraal Digitaal Repertorium (CDR), de Gemeentelijke Basis Administratie (GBA) en de Raad voor de Rechtspraak. Hierdoor hoeven notarissen niet te schakelen tussen verschillende applicaties. Dirict-directeur Rob van Weeghel: 'Alleen online inloggen, is voldoende en dat scheelt notarissen zeeën van tijd. Zo kun je ook op andere platformen werken, zoals een tablet. Handig voor als je bij een cliënt of derde partij bent.' De module 'Online Dossier' van het Notarisdossier wordt al zes jaar gebruikt en komt dicht in de buurt bij wat de hoogleraren voorstellen. Het is namelijk toegankelijk voor andere partijen dan de notaris. De cliënt kan erin zien wat de

status van zijn dossier is, kan ook gevraagde documenten uploaden. Hetzelfde geldt voor bijvoorbeeld de makelaar. En dat allemaal onder regie van de notaris. Die geeft aan wie welke rechten heeft, zodat de privacy gewaarborgd blijft. Van Weeghel: 'De cliënt heeft op die manier zekerheid over waar zijn stukken staan en wat daarmee gebeurt. Makelaars hebben de afgelopen jaren positief op het Online Dossier gereageerd en zijn dus voor samenwerking. Alleen banken zijn terughoudend. Zij hebben hun eigen proces en willen liever dat de notaris zich daaraan aanpast.' Van Weeghel verwacht dat de eerste kantoren begin volgend jaar op het volledige pakket Notarisdossier Pro zullen draaien. Bang dat online werken niet veilig is, hoeven notarissen volgens hem niet te zijn. Dirict stelt hoge eisen aan beveiliging en maakt onder andere gebruik van certificaten, versleutelde codes en beveiligde verbindingen.

Dataplaza

Van Brug Software is al twee jaar bezig met Dataplaza, een platform waarbinnen kantoor en klant informatie kunnen uitwisselen. Daarnaast is het voor iedereen mogelijk om kosteloos een digitale kluis aan te maken om gegevens zoals inlogcodes, pincodes en documenten te bewaren. Vanaf eind dit jaar komt er ook een ketenintegratiesysteem voor het kopen en verkopen van registergoederen. Ook dit online dossier is dan met een druk op de knop gekoppeld aan informatie van andere registers en applicaties. Robert Heinen, algemeen directeur: 'Door dit nieuwe onderdeel kunnen bijvoorbeeld notarissen, kopers, verkopers en makelaars allemaal in hetzelfde dossier kijken. De klant heeft de regie, dus die bepaalt welke – door de notaris toegevoegde – stukken ook anderen kunnen

zien. Documenten hoeven dus niet langer dubbel te worden aangeleverd en gegevens kunnen tussen partijen worden gedeeld.' Dataplaza wil met de nieuwe ketenintegratie ervoor zorgen dat notarissen eerder in het koopproces worden betrokken. 'Wij zijn in gesprek met derde partijen en zij hebben wel oren naar een online dossier waarbij zij, zodra er een koper is, de notaris inschakelen en zo'n dossier laten opzetten. Dus niet pas bij het tekenen van een koopcontract, maar al bij het vinden van een koper.' Volgens Heinen is het online hebben van je gegevens, in een beveiligde omgeving, de toekomst. Belangrijk hierbij is dat de consument de regie houdt. 'De consument is de baas. Als hij wil dat bijvoorbeeld ook een bank of hypotheekverstrekker bepaalde stukken ziet, kan hij dat gemakkelijk regelen. Ik verwacht dan ook dat deze partijen snel zullen aansluiten.'