



OPINIE

Notaris, ontwikkel een neus voor eigendom

Het bestaansrecht van het notariaat is verbonden met de menselijke natuur tot bezit, en dat leidt tot een zonnig beeld van de toekomst van het notariaat.

De bijdragen in *Notariaat Magazine* van begin 2014 suggereren dat de toekomst van het notariaat gelegen is in het bieden van rechtszekerheid, en vervolgens gaat het debat over de wijze waarop rechtszekerheid tot stand komt. Dat is vergelijkbaar met een timmerman die, gevraagd naar zijn toekomst, antwoordt dat die gelegen is in het vasthouden van een hamer. Maar het notariaat ontleent haar bestaansrecht aan iets anders: dat in onze samenleving voor vrijwel elk individu eigendom, bezit, kapitaal, heel belangrijk is. Sterker nog, het verlies van eigendom is voor elk individu zo'n sterke emotie dat we veel over hebben om dat te vermijden: bijvoorbeeld een notariaat. Rechtszekerheid is dan een middel en notarieel recht en wat daarmee verbonden is, een instrument, niet meer en niet minder. De hamer. Voor het notariaat als instituut ziet de toekomst er dan heel zonnig uit: dat sluit aan bij een emotie die diep geworteld is in elk individu.

KLANTEN

Het idee dat eigendom centraal staat in het notariaat ontstond in informeel onderzoek samen met Linde Groven (toen student Universiteit van Amsterdam; nu NN Group N.V.), waarin we hebben proberen te achterhalen wie klanten waren en zijn van het notariaat. Dat was ingegeven door de introductie van marktwerking: daartoe moet je je klanten kennen, en *'Those who don't know history are doomed to repeat it'*. Een onmogelijke reconstructie, want over klanten is nauwelijks iets vastgelegd, maar op basis van het doorspitten van

secundaire bronnen ontstond wel een globaal beeld. Vanaf de middeleeuwen tot nu verspreidde de dienstverlening van het notariaat zich als een olievlek over de samenleving totdat vrijwel iedereen klant is van het notariaat. De route is bij benadering: adel/geestelijkheid – gegoede burgerij – gehele burgerij – iedereen. Deze route volgt natuurlijk de verspreiding van eigendom. In de middeleeuwen bezaten adel en kerk alles en onderhorige boeren mochten op hun land werken. Nu kan iedereen een eigen huis bezitten.

IDENTITEIT

Het hoort bij de menselijke aard dat wij graag zaken bezitten, er eigenaar van zijn. Onze huizen, auto's, bedrijven, alles wat we hebben, is deel van onze identiteit. De vlammende internationale discussie rond *Le Capital au XXIe siècle* van Piketty laat zien hoe belangrijk bezit is.

LAKMOESPROEF

We kunnen ook omgekeerd kijken, vanuit de praktijk van het notariaat. Dan stellen we vast dat bij vrijwel alle diensten die notariskantoren leveren eigendom en de overdracht daarvan centraal staat. Eigendom van een huis – onroerendgoedpraktijk – van een bedrijf – vennootschapspraktijk – of alle persoonlijke eigendommen – familiepraktijk. De facto gaat het notariaat over eigendom. Dat in het achterhoofd houdend, is bij nieuwe initiatieven en nieuwe diensten die kantoren willen ontplooien de eerste lakmoesproef of sprake is van eigendom. Is dat niet het geval, dan niet doen. Kantoren die op zoek zijn naar nieuwe markten begrijpen dat ze daarbij de verdere verspreiding van eigendom naar nieuwe doelgroepen moeten volgen. Als er een autochtone middenklasse ontstaat die huizen gaat kopen, nemen kantoren personeel aan met een autochtone achtergrond om die groepen te kunnen bedienen.

EMOTIE

Waar Piketty nog met cijfers en modellen ingaat op bezit, demonstreert het werk van de *behavioral economist* Dan Ariely de diep gewortelde emoties rond bezit. Een heel leesbare samenvatting is *Predictably Irrational*. Daarin laat Ariely onder andere zien dat we op een irrationele manier met eigendom omgaan. De economie heeft ons lang doen geloven dat mensen rationeel handelen en rationeel handelen ligt natuurlijk ook ten grondslag aan het recht, maar Ariely toont aan dat juist emotie de boventoon voert. Van belang is bijvoorbeeld dat we de waarde van wat we hebben veel te hoog inschatten. En dat we verlies van ons bezit zullen vermijden, ook als het beter is om daarvan afstand te doen. En Ariely laat zien dat het gevoel van bezit er soms zelfs eerder is dan het feitelijke bezit, bijvoorbeeld op veilingen.

TOEKOMST

Er zullen altijd notarissen blijven voor wie de cliënt een comparant is – een open plek in een aktemodel. Notarissen die het beseft hebben van de emotie rond eigendom zijn nog beter in staat om hun klanten te bedienen en te binden. Mijn wens voor de toekomst van het notariaat is vooral het ontwikkelen van een neus voor eigendom en de verschuiving daarvan.

*Erik-Jan van der Linden,
CEO MagnaView B.V.*

Met dank aan Jeroen Mikx
en Kees Louwerens