

KNB-voorzitter Jef Oomen

‘We moeten hard werken aan onze maatschappelijke positionering’

- 6** Kijken naar de horizon
- 12** Nieuwe Algemene Voorwaarden voor Executieveilingen
- 24** Marketing via social media

Wat is de overeenkomst tussen Van Gogh en Park De Hoge Veluwe?

Beide hadden een mecenas.

**Word ook mecenas en lever een bijdrage
aan de geschiedenis van morgen.**

Ga naar www.dekunstvanhetgeven.nl en ontdek de vele vormen
van geven en nalaten aan cultuur, natuur en wetenschap.



**PRINS BERNHARD
CULTUURFONDS**

De kunst van het geven

editie 2, maart 2015



6 Kijken naar de horizon

Hoe zien uw plannen er voor de toekomst uit? Het is het soort vraag waar notarissen normaal de behoefte bij klanten mee peilen. Maar hoe ver kijken ze zelf eigenlijk vooruit? En wat levert het ze op?



12 Nieuwe Algemene Voorwaarden voor Executieveilingen

Duidelijke regels en afspraken bij executieveilingen leiden tot meer bidders en daardoor tot hogere opbrengsten. Sinds 1 januari 2015 is er een wetwijziging die hierin voorziet. Wat betekent dit voor het notariaat?

20 'We moeten hard werken aan onze maatschappelijke positionering'

Anderen moeten vinden dat de samenleving niet zonder notaris kan, zegt Jef Oomen. Daarom zet hij zich in voor samenwerking met uiteenlopende stakeholders en pleit hij voor verdergaande stappen in de digitalisering van het notariaat.



'Ons vak is aan het transformeren'

- 4 Nieuws
- 11 Stelling: Kosten tucht en toezicht voor rekening van samenleving
- 15 Column Nora van Oostrom-Streep
- 16 Fusie VARA-BNN
- 19 Koffie: Patricia Hofsteenge
- 22 Doorzoeking: Wie vult het informatievacuüm?
- 24 Werken aan socialmediastrategie
- 26 En verder: Wilma Schwankhaus
- 28 Specialisten
- 31 Column Jef Oomen
- 32 KNB-nieuws
- 36 Tuchtrect
- 38 Personalia
- 38 Kanocolumn

Op de cover

Jef Oomen, sinds 8 februari voorzitter van de KNB. Hij vertelt op p. 20 over zijn plannen.



Voorlichting over gevolgen echtscheiding essentieel

FAMILIERECHT

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en de Vereniging voor Mediators en Scheidingsbemiddelaars in het Notariaat (VMSN) vinden dat in het Wetsvoorstel Scheiden zonder rechter eisen moeten komen die waarborgen dat partners het eens zijn over de gevolgen van hun scheiding. Nu wordt de scheidende partijen zorg, bescherming en voorlichting onthouden over wat er allemaal geregeld moet worden bij een echtscheiding, aldus de beide organisaties.

De praktijk leert dat partners zelden gelijkwaardig zijn op alle gebieden: financieel, emotioneel, opleiding en kennis. Het is in beider belang dat er iemand is die de ongelijk-

waardigheid zo goed mogelijk opheft: dat kan een advocaat of notaris zijn, maar ook een mediator. Door het wetsvoorstel van staatssecretaris Fred Teeven van Veiligheid en Justitie kunnen partners hun scheiding regelen via de ambtenaar van de burgerlijke stand, dus zonder rechterlijke tussenkomst. Bescherming die voorheen door een notaris of advocaat werd geboden, zal worden vervangen door voorlichtingsmateriaal dat door de overheid beschikbaar wordt gesteld. Maar folders en websites kunnen ongelezen blijven en vervangen het persoonlijk gesprek met een deskundig juridisch adviseur nooit, zegt de notariële beroepsorganisatie.

OPLOSSING

De oplossing van dit vraagstuk ziet de KNB in de procedure die nu geldt voor de buitengerechtelijke ontbinding van het partnerschap: daar moeten partijen een verklaring overleggen die ook door een advocaat of notaris is ondertekend. De KNB pleit voor handhaving



van deze verplichting voor het geregistreerd partnerschap en uitbreiding van de verplichting naar de buitengerechtelijke ontbinding van het huwelijk. ●

KNB: 'Gewaarmerkt uittreksel opvragen uit CAHR'

ONDERNEMINGSRECHT

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) vindt dat een aandeelhouder bij de Kamer van Koophandel een gewaarmerkt uittreksel van zijn eigen gegevens uit het centraal aandeelhoudersregister (CAHR) kan opvragen om dat aan een Wwft-instelling te kunnen overleggen. Deze oplossing waarborgt de privacy van aandeelhouders.

De KNB sluit zich daarbij aan bij de reactie van minister Ivo Opstelten (Veiligheid en Justitie) op de initiatiefnota van SP-Kamerleden

Gesthuizen en Merkies. Zij stellen voor ook alle financiële instellingen en vrije beroepsbeoefenaren die onder de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) vallen, inzage te geven in het CAHR. Bijvoorbeeld makelaars en autohandelaren. In een brief over de nota heeft de KNB laten weten dat een breder toegankelijk CAHR uit privacyoverwegingen niet de juiste manier is. Hoe meer instellingen en personen inzage krijgen in het CAHR, hoe groter de kans op misbruik, aldus de notariële beroepsorganisatie. ●

Zuidas Run

DIVERS

Op zondag 21 juni kunnen juristen, zakelijke professionals, studenten en ambtenaren meedoen aan de zevende editie van de Zuidas Run. Ook als u niet op de Zuidas of in Amsterdam werkt, kunt u deelnemen aan de 4, 10 of 5 x 2 Engelse mijl. Met hun deelname steunen hardlopers een van de twee goede doelen die aan het evenement verbonden zijn: het VUmc CCA of IMC Weekendschool. De Zuidas Run wordt afgesloten met een barbecue voor alle deelnemers op het Gustav Mahlerplein. ●

Meer informatie en inschrijven voor het evenement kan op www.zuidasrun.nl

“Het weigeren van een erfenis is best heftig”

Lucienne van der Geldt van Netwerk Notarissen over hun onderzoek naar het weigeren van erfenissen, LINDANieuws 12 februari



‘Bevorderen van de juridische ontwikkeling van het appartementsrecht’

Een platform waar appartementsrechtjuristen elkaar ontmoeten en kennis uitwisselen. Met die gedachte is in september de Juristenvereniging Appartementsrecht opgericht. Op 26 maart is de eerste ALV en een speciale themabijeenkomst. **Lex Hartman**, notaris in Amsterdam, is bestuurslid. ‘Alle notarissen, ook notarissen in minder stedelijk gebied, kunnen profijt hebben van het lidmaatschap.’

Waarom is de Juristenvereniging Appartementsrechten opgericht?

‘Er was nog geen vereniging die zich hier specifiek op richtte, terwijl er juist zo veel appartementsrechten zijn in Nederland. Het is bovendien een hele specifieke problematiek waardoor we denken dat in de praktijk behoefte is aan een platform om kennis met elkaar te delen. Aan het lidmaatschap zijn wel een paar criteria verbonden. Zo kan iemand uit een VvE-bestuur geen lid worden, maar mikken we op juridische professionals die zich beroepsmatig bezighouden met appartementsrecht.’

Maar er zijn ook consumenten die meer willen weten over het appartementsrecht?

‘Jazeker, maar die worden bediend door bijvoorbeeld Stichting VvE Belang. Door juist de professionals samen te brengen en kennis uit te wisselen, willen wij de juridische ontwikkeling van het appartementsrecht bevorderen. Bijvoorbeeld ook advocaten, omdat ik van hen heb begrepen dat ze in procedures nog weleens worden geconfronteerd met een rechtsgebied waar een aantal rechters niet genoeg over weet.’

Wat heeft de notaris aan het lidmaatschap?

‘Notarissen in de stad hebben natuurlijk veel te maken met gestapelde bouw waardoor ze goed op de hoogte moeten blijven van de ontwikkelingen van het appartementsrecht. Ben je notaris in een minder stedelijk gebied en heb je minder te maken met deze problematiek, dan kan het lidmaatschap helpen om bijvoorbeeld een splitsingsakte beter op te zetten. En je leert collega-notarissen met kennis van dit stukje van het vak beter kennen.’

Wat staat er 26 maart op het programma?

‘De eerste ALV gecombineerd met een interessante themabijeenkomst. Onder andere Aart van Velten en Jan Hockx komen spreken. Het moment komt heel goed uit, omdat er nu wordt gewerkt aan een nieuw modelreglement. Het laatste reglement dateert van 2006 en je hoort dat er toch wel dingen voor verbetering vatbaar zijn. Alle input die helpt bij het opstellen van het nieuwe reglement is welkom. Dan is de themabijeenkomst een mooie eerste stap in de goede richting.’ ●

Meer informatie op www.jv-appartementsrecht.nl

KNB bezorgd over uitlekken financiële gegevens notariskantoren

TUCHT EN TOEZICHT

Voorzitter Jef Oomen van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) heeft in een gesprek met voorzitter Fred Hammerstein van het Bureau Financieel Toezicht (BFT) zijn zorgen kenbaar gemaakt over de berichtgeving in *Het Financieel Dagblad* (FD) van vrijdag 20 februari. Met name het uitlekken van vermeend vertrouwelijke bedrijfsgegevens bij de toezichthouder baart de KNB ernstige zorgen.

Het FD meldde dat bijna honderd notariskantoren in financiële problemen verkeren. De KNB, die geen inzage heeft in de cijfers van

het BFT, dringt naar aanleiding van de berichtgeving aan op een gedegen onderzoek naar de vraag hoe deze vertrouwelijke informatie op straat terecht is gekomen. Volgens het BFT geeft de gelekte informatie geen getrouwe weergave van de actuele financiële situatie in het notariaat. ‘Het gaat om een persoonlijke analyse van de cumulatieve cijfers tot en met het derde kwartaal 2014. Op basis van de cijfers ultimo 2014 zoals thans bij BFT bekend, zal het aantal kantoren, dat volgens de gegevens van het FD na drie kwartalen in de gevarenzone zat, zijn gehalveerd’, aldus het BFT.

MAATREGELLEN

Het BFT noemt het uitlekken van deze onjuiste informatie zeer ernstig en neemt de geëigende maatregelen. De toezichthouder heeft gezegd afstand te nemen van de suggestie dat er een directe relatie is tussen een slecht renderende onderneming en integriteitsschendingen. ●

Ondertussen op Twitter

De ophef rond het lekken van vertrouwelijke informatie van het BFT en de financiële positie van notariskantoren zorgen voor veel reacties

op Twitter. Ook notarissen geven hun mening over de gang van zaken.

#Socialmedia

 **Ed Engelen** @EdEngelen · 20 feb.
Notaris-Prijenslag-Crisis-Geldnood-Integriteit. Een gevaarlijke combinatie. Zwakke schakels tussen notaris en integriteit.

Ed Engelen
Notaris Smilde
[@EdEngelen](https://twitter.com/EdEngelen)

 **François van Schaik** @FrancoisvS · 20 feb.
Burger geblinddoekt op markt notarissen? Transparantie o.k. zolang die functioneel is. fd.nl/opinie/1093821... #FD

François van Schaik
Notaris Lingewaard
[@FrancoisvS](https://twitter.com/FrancoisvS)

 **Isabelle Cox** @NotarisIsabelle · 20 feb.
[@NoraVanOostrom](https://twitter.com/NoraVanOostrom) @KNBnotariaat wordt het niet eens tijd om namen te noemen van kantoren onder toezicht? Client moet kunnen kiezen!

Isabelle Cox
Notaris Veenendaal
[@NotarisIsabelle](https://twitter.com/NotarisIsabelle)

 **H.D.L.M. Schruer** @ObservatrixII · 20 feb.
"Integriteit is net zo dik als je portemonnee", zegt BFT nu.nl/economie/39963... Tekenend voor denken BFT misschien? Belediging notariaat!

Mevr. Schruer
Advocaat
[@ObservatrixII](https://twitter.com/ObservatrixII)



Strategie

Kijken naar de horizon

Hoe zien uw plannen er voor de toekomst uit? Het is het soort vraag waar notarissen normaal de behoefte bij klanten mee peilen. Maar hoe ver kijken ze zelf eigenlijk vooruit? En wat levert het ze op?

TEKST Peter Steeman | BEELD Truus van Gog

Het succes van bedrijven wordt vrijwel altijd toegeschreven aan de handigheid waarmee ze tijdig inspelen op veranderingen in de markt. Hun strategie stelt ze in staat daar de vruchten van te plukken. Het notariskantoor is als speler op de commerciële markt een betrekkelijke nieuwkomer. Het uitstippelen en onderhouden van een marsroute is geen vanzelfsprekendheid voor notariskantoren, stelt consultant Jacky Vernimmen van adviesbureau voor het notariaat Dirict vast. 'De afgelopen jaren hadden notariskantoren veel behoefte aan het zoeken naar hun propositie. Nu de woningmarkt aantrekt, is de eerste zorg: hoe vind ik de extra handjes? Dat kortetermijnsucces vormt een bedreiging voor de lange termijn. Wat als over drie jaar de politiek beslist dat het Kadaster een grotere rol krijgt bij de verkoop van onroerend goed? Dat is een bubbel die ineens kan knappen. Die aantrekkelijke markt is in dat opzicht ook een valkuil.'

KIEZEN

Voor Rob van Weeghel, directeur van Dirict is het een uitgemaakte zaak. 'Zonder strategie red je het niet. Met een strategie richt je je op een specifieke groep klanten. Je geeft ze een reden om voor jou te kiezen. Notarissen willen graag een fullservicekantoor zijn. Maar de consument verandert, de wetgeving verandert. Om een toekomst te hebben, moet je als notaris nadenken over je positionering. Ga je voor gestroomlijnde processen, *customer intimacy* of wil je een kenniskantoor zijn? Als je gaat voor *operational excellence* ga je dat terugzien in snellere doorlooptijden van dossiers, bij *customer intimacy* gaat het niet om grote aantallen, maar doe je veel maatwerk voor minder klanten. Een kenniskantoor heeft een specialisme waardoor het een hoger uurtarief kan vragen. Notarissen vinden zo'n keuze moeilijk. Kiezen heeft als nadeel dat je niet voor alle klanten het geschikte kantoor bent. Misschien moet je

iemand doorverwijzen. Terwijl het juist een teken van kracht is als je klanten weg kan sturen omdat ze niet bij je propositie horen.'

OPEN BLIK

De eerste stap naar een strategisch plan begint met bewustwording. Wat gebeurt er buiten je kantoor? Volgens Vernimmen is dat voor de gemiddelde notaris niet eenvoudig. 'Van buiten naar binnen kijken is lastig. Als je dertig jaar lang testamenten verkoopt, ga je in eerste instantie op zoek naar klanten die een testament nodig hebben. Kijk om je heen. Ook naar je concurrenten. Hoe ziet je ideale klant eruit? Vraag je vervolgens af hoeveel van die klanten er in je omgeving zijn. Een goede oefening om met een open blik te kijken, is een afspraak met een klant in te plannen zonder dat je weet waar hij voor komt. Wanneer je blind een gesprek in gaat, dwing je jezelf te luisteren. Werk vervolgens een stappenplan uit en ga daarover in gesprek met je medewerkers. Je kan wel op je website zetten dat je specialist bent, maar waar blijkt dat uit? Wat kun je extra doen? Waar je de aandacht op richt, hangt af van je propositie. Als je voor *operational excellence* gaat, zal de aandacht vooral op producten gericht zijn en hoe je ze

‘We willen over vijf jaar bekend staan als een familiekantoor’



nog beter kan automatiseren. In het geval van *customer intimacy* wil je juist meer aandacht aan het klantcontact besteden. Je kunt het niet 100 procent dicht timmeren. Dat hoeft ook niet. Je bereikt je doel geleidelijk.’

INTERNET

‘We krijgen nooit meer zo veel onroerendgoedtransacties als in 2007’, voorspelt Pieter de Vos van adviesbureau Innotar. ‘Het gemak waarmee mensen huizen kochten en verbouwden, komt niet meer terug. Sommige notariskantoren waren voor 80 procent van hun omzet afhankelijk van onroerendgoedtransacties. De vraag die een notaris zich nu moet stellen is: “Waar zitten de kansen?” Maak gebruik van je kaartenbak. Bel iedere week twee klanten. Zoek de ondernemer op in plaats van alle contacten via de accountant te laten lopen. Je komt helemaal niet moeilijk binnen. Stel veel vragen. Het geeft niet alleen een helder beeld van de klantbehoefte, maar het levert gegarandeerd in 50 procent van de gevallen ook direct werk op. Zorg dat je een plan hebt voor hoe je als kantoor omgaat met internet. Sommige kantoren zetten in op automatisering, maar zonder dat ze daar een perspectief bij hebben. Die markt komt eraan. Jonge mensen doen

alles online. Als je daar als notariskantoor geen visie op hebt, ben je straks afhankelijk van een IT-bedrijf dat daar tussen gaat zitten.’

STRATEGISCH DOEL

Life is what happens while you were making plans. Toen Eric Greup, samen met notaris Sigrid Jansen notaris bij notarispraktijk Jansen & partner, een tweede kantoor opende in Vleuten-De Meern was dat een tactisch verantwoord beslissing. ‘Vanaf 2002 zorgden de vele nieuwbouwprojecten in Leidsche Rijn voor veel werk. Het werd een specialisatie van ons kantoor. Helaas was de opening precies op de dag dat de kredietcrisis uitbrak. Dat gaf geen fijn gevoel. Na de kredietcrisis kwam de nieuwbouw op een laag pitje te staan. Pas in 2011 trok het weer aan.’ Het kantoor heeft nog steeds twee vestigingen in Maarssen en Vleuten-De Meern, maar de strategie is drastisch aangepast. ‘We willen over vijf jaar bekend staan als een familiekantoor. Een ander strategisch doel is dat we een digitale omgeving creëren waarin iedere klant met zijn account ziet welke akten hij heeft bij ons kantoor. Het bedenken van die strategie doen we samen. Wij kunnen met zijn tweeën aardig sparren. We hebben ons afgevraagd waar we goed in

zijn. Wat zit er in onze database? Wat zien we om ons heen? Vanwege de vergrijzende markt zijn we ons op testaments gaan richten. Ook echtscheidingsmediation is een strategische keuze. In nieuwbouwwijken ligt het aantal echtscheidingen boven het landelijk gemiddelde.’

KLANTONDERZOEK

Welk bureau zet een stip op de horizon en bouwt vervolgens aan de verwezenlijking van die droom? Op het eerste gezicht lijkt PlasBosinade advocaten en notarissen in Groningen aan dat profiel te voldoen. Het kantoor is de afgelopen maanden een verregaande samenwerking aangegaan met twee notariskantoren in Haren en Bedum. Is hier sprake van een groeistrategie? ‘Nee’, benadrukt Gert Bossinade, kandidaat-notaris. ‘Er is geen geschreven strategisch plan. Het plan zit in de hoofden van Tjerk de Vries en mijzelf. We zijn doorlopend met elkaar in gesprek over de toekomst. Je hoort de doemverhalen over andere notariskantoren. Voor ons staat vast





Schepers & van Nunen Netwerk Notarissen is een modern middelgroot notariskantoor in Noordoost-Brabant, met vestigingen in Uden en Veghel. Het kantoor is maatschappelijk sterk geworteld in de regio voert een bloeiende brede praktijk.

In verband met de opvolging van één van de notarissen, ontstaat er een vacature voor een:

fulltime kandidaat-notaris (m/v) (37,5 uur)

Deze kandidaat-notaris zal voornamelijk werkzaam zijn op de vestiging in Veghel. Veghel is de economische motor van de regio en behoort al jaren tot de top 10 van zakensteden in Nederland.

vereisten:

- een afgeronde beroepsopleiding;
- waarnemingsbevoegdheid.

Affiniteit met de regio én het ondernemingsrecht is een pre.

Wij ontvangen graag uw sollicitatie bestaande uit:

- motivatiebrief
- curriculum vitae
- cijferlijst middelbare school
- cijferlijsten universiteit (Bachelor & Master)

U kunt deze stukken richten aan:
mr. A.H. (Bram) van den Boogaart
Postbus 110, 5460 AC VEGHEL

Voor eventuele vragen kunt u eveneens contact opnemen met de heer Van den Boogaart



Heeft u een notariële vacature of heeft u deze op uw website staan?

... en wilt u hieraan bekendheid geven in de vakbladen, met een 100% dekking in het notariaat? adverteer dan in:

W·P·N·R

Notariaat
magazine

FBN

JBN

gunstige doorplaatsingsstarieven in combinatie met de vacaturesite advocatie.nl:

Advocatie

Advocatie | Novocatie | Overfusies | Rechtenstudie | Bedrijfsjurist | Top50 | Vacatures | Webshop

Voor inlichtingen en reserveringen kunt u contact opnemen met:

Marieke van Wezel
E-mail: m.v.wezel.sdu.nl





Wat kun je voor zo iemand betekenen? Onze ambities zijn bescheiden. We hoeven niet groter te worden. Je moet in de huidige markt hard je best doen om bestaansrecht te hebben. Daaraan werken, is een continu proces.'

DROOM

Rajesh Gopisingh, notaris bij Gopisingh Van Os Notarissen in Hoofddorp, laat zich adviseren door een externe consultant, Robert Hamminga, van het adviesbureau RedFoxBlue. 'Ze helpen je het bewustzijn te vergroten en het is ook een stok achter de deur. Vaak heb je allerlei ideeën, maar verzandt het in de praktijk. Met een consultant formaliseer je het. Je plant afspraken in om over je strategie na te denken. Onze strategie begint met het hebben van een droom. Wie wil je zijn als kantoor? En wat wil je betekenen voor je klanten en medewerkers? Op basis daarvan hebben we samen met onze medewerkers een realistische ambitie bepaald. Die uitvoer van die ambitie is met alle medewerkers vastgelegd in een actieplan dat we maandelijks evalueren, aanpassen en verbeteren. Een strategie is voor mij geen keuze voor een bepaald soort kantoor. Ik wil helemaal niet kiezen. Je moet je bezighouden met zaken die je kunt beïnvloeden. Het belangrijkste is het betrekken van klanten en medewerkers bij onze plannen. Notarissen kunnen heel goed zaken beoordelen en anticiperen op vervolgstappen. Maar ze wenden het alleen nog te weinig aan voor hun ondernemerschap. Het is de kunst ook als ondernemer te denken.' ■



dat we het, naast de zakelijke markt, moeten hebben van de particuliere markt. We hebben in 2013 een klantonderzoek gedaan. Het bleek dat klanten ons vooral als een groot zakelijk kantoor zagen. Daardoor liep de particuliere klant bij ons weg. Daar kwam vervolgens een actielijstje uit. Je gaat kijken hoe je processen verder kunt optimaliseren. De huidige uitbreiding was geen vooropgezet plan. Die twee kantoren kwamen op ons pad. We kenden de notarissen wel. Ze wilden ermee stoppen. De interne focus hielp wel. Anders waren we waarschijnlijk het gesprek niet eens aangegaan. Maar er is geen punt op de horizon. Je moet gewoon hard werken. Door de nieuwe samenwerking kunnen we profiteren van elkaars netwerk. Je kunt de werkdruk op elkaar afstemmen. Maar het blijven afzonderlijke kantoren. We hebben geen verdere groeiplannen.'

GESPREKKEN

Lennard Reinsma is in afwachting van zijn benoeming als notaris bij Huberts & Gaikema Netwerk Notarissen in Coevorden. Hij is de opvolger van beide notarissen. De wisseling van de wacht lijkt een uitgelezen moment om de strategie onder de loep te nemen. 'Ik heb gesprekken gevoerd met notarissen, makelaars en advocaten. Wat vind je van ons, vroeg ik ze. Dan hoor je ook de minder leuke dingen. Dat ze ons soms te duur vinden. Dat we niet altijd goed benaderbaar zijn. Ik heb ook contact gezocht met succesvolle ondernemers in de omgeving: een fotograaf, een eigenaar van een kledingzaak. Hoe kijken zij tegen hun klanten aan? Ze doen veel aan klantenbinding. Benaderen hun vaste klanten als ze een actie hebben. Dat heeft mij wel op ideeën gebracht. Wij hebben een enorm archief waar we niets mee doen. Dat beeld van de notaris die afwachtend is, daar wil ik van af. Als een ondernemer een bv wil oprichten, moet je daar gaan kijken. Dat gaat niet alleen over die akte.



de Velde Harsenhorst
FINANCIËLE ADMINISTRatieve CONSULTANCY

AKSOS

verklaringen administratie
accountancy
consultancy rapportages
aangiften
advies
salaris

AKSOS Financial Services

Voor notariaat en advocatuur...

...flexibiliteit in capaciteit

Groningen - Leeuwarden - Zwolle
www.aksos.nl - afs@aksos.nl

Raat notariaat



personeelsadvies

- Vacatures
- Werving & Selectie
- Interim personeel
- (team) Coaching
- Outplacement
- HR advies

www.raatnotariaat.nl

info@raatnotariaat.nl

(055) 576 2669 - 0650522763

Notamail Jurisprudentieoverzicht

De Notamail/Notafax-aanvulling die u niet mag missen!

Actuele informatie is voor u van cruciaal belang, maar het vergt veel van uw kostbare tijd om op de hoogte te blijven van alle belangwekkende vakjurisprudentie. Met *Notamail Jurisprudentieoverzicht* ondersteunen wij u bij de selectie en analyse van essentiële rechtspraak.

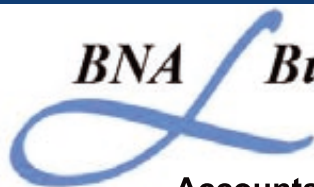


Versijning: 2 x per maand

Bestel via www.sdu.nl/notariaat
of bel (070) 378 98 80

Sdu UITGEVERS

Nu is er de *BNApp!*



BNA Bureau Notariaat & Advocatuur
Meesters in accountancy

Accountancy is ons vak, het notariaat ons specialisme

BNA is in 1987 als administratiekantoor voor het notariaat begonnen. Nu ruim 25 jaar later zijn wij uitgegroeid tot de grootste branche-accountant binnen het Notariaat. Bureau Notariaat & Advocatuur is:

- Financiële administratie
- Fiscaal advies & aangiften
- Bedrijfsvergelijking
- Managementinformatie
- Jaarrekening & advies
- Salarisadministratie
- Hulp bij ontslagprocedures
- Opvolging & ondernemingsplannen



Wij helpen u graag bij het tactisch schaakspel dat de notariële onderneming tegenwoordig is. Wij zijn uw Branche-Accountant!



Oude Utrechtseweg 26-28, 3743 KN Baarn
Postbus 1008, 3740 BA Baarn

T: 035 693 64 44
F: 035 693 95 55

info@bna-lodder.com
www.deNotarisPraktijk.nl

Stelling:

Kosten tucht en toezicht moeten worden gedragen door de samenleving

‘Ik wil de stelling zo nuanceren dat de kosten voor tucht en toezicht óók moeten worden gedragen door de samenleving. Het notariaat betaalt namelijk nu al de kosten voor het horizontale toezicht, de audits. Voor dit bedrag (800.000 euro) wordt elk notariskantoor eens in de drie jaar getoetst. Ook betalen we de kosten van de notarisleden van de vier tuchtkamers (40.000 euro per jaar). We vinden dus niet dat het notariaat niets hoeft te betalen, maar wel dat een gehele afwenteling van alle kosten voor tucht en toezicht op het notariaat

Staatssecretaris Teeven van Veiligheid en Justitie wil dat notarissen, advocaten en gerechtsdeurwaarders zelf de kosten van toezicht en tuchtrecht gaan betalen. Door domeinmonopolies hebben zij werk dat andere beroepsgroepen niet hebben. Daarom moeten zij ook zelf verantwoor-

onwenselijk en ook onjuist is. Gevolg van het huidige plan is namelijk dat notarissen de kosten voor tucht en toezicht zullen doorberekenen aan hun cliënten. Maar die cliënten hebben niet alleen voordeel van de betrokkenheid van de notaris, dit voordeel komt de hele maatschappij toe. De notariële tussenkomst zorgt immers voor rechtsbescherming voor zijn cliënten én voor derden. De kosten voor tucht en toezicht horen daarom bij de gehele maatschappij te liggen en moeten dus uit algemene middelen (lees: belastingen) betaald worden. Daarnaast is het door de staatssecretaris gehanteerde argument rond het domeinmonopolie naar onze mening oneigenlijk. Het domeinmonopolie is er niet om werk

delijk zijn voor de kosten van het toezicht en tuchtrecht. Is dit wenselijk? Zijn dit niet juist kosten die de maatschappij moet dragen, omdat het hier om de rechtsbescherming van de samenleving als geheel gaat.



EENS

Jef Oomen,
voorzitter KNB

te creëren voor de notaris, maar om rechtsbescherming van de burger te garanderen. Door het domeinmonopolie genieten alle burgers dezelfde rechtsbescherming. De KNB zet zich er daarom vol voor in dat dit wetsvoorstel het niet gaat halen.’



ONEENS

Jeroen van Wijngaarden,
VVD-Tweede Kamerlid

‘Noblesse oblige. Is het niet primair aan het notariaat om het op orde houden van het eigen huis ook zelf te bekostigen? In mijn ogen wel. Ook accountants, financieel adviseurs en andere gereguleerde financiële beroepen bekostigen hun toezicht en tuchtrecht zelf, of gaan dat doen. Deugdelijk notarieel toezicht is in het belang van de samenleving, die daar via de tarieven ook voor betaalt. Maar goed toezicht is evenzeer in het belang van het notariaat zelf, omdat dit het vertrouwen in het notariaat helpt beschermen tegen aantastingen van integriteit. Juist voor

de niet-verplichte diensten van de notaris is dat vertrouwen van elementair belang. Niettemin vind ik de bedragen die ik nu vanuit het notariaat voorbij hoor komen fors. In het komende debat wil ik weten in hoeverre notarissen zowel zicht als grip kunnen krijgen op de kosten waarmee zij straks geconfronteerd zouden worden. Daarnaast wil ik weten waarom die kosten zo fors zijn en of deze niet lager kunnen. Gelet op de financiële draagkracht van sommige kantoren is er extra reden daar heel kritisch op te zijn en blijven.’

‘De keuze om de kosten van toezicht en tuchtrechtspraak door te berekenen aan de juridische beroepsgroepen is een politieke keuze die past in de huidige maatschappelijke tendens dat (private) beroepsgroepen geacht worden zelf verantwoordelijkheid te nemen voor de kwaliteit van de beroepsuitoefening. Daar staat tegenover dat tuchtrechtspraak een vorm van rechtspraak is. De financiering van de (publieke) rechtspraak wordt door de samenleving als geheel gedragen. Waarom dan niet ook het tuchtrecht? Dat bestrijkt een palet aan beroepsgroepen. Dit wetsvoorstel licht alleen de juridische beroepsgroepen eruit en voert enkel voor deze groepen een nieuw financieringssysteem in. De Raad

vindt dat een discutabele keuze. Enkel het feit dat een specifieke groep van tuchtrechtspraak ‘profiteert’, vindt de Raad een onjuist argument. Dat kan van diverse onderdelen van de rechtspraak gezegd worden. En waarom worden niet ook de kosten van tuchtrechtspraak voor artsen doorberekend? Helemaal nu de notaris, de gerechtsdeurwaarder, en ook de advocaat, waar het gaat om de rechtsbedeling aan minvermogenden, met publieke taken ten behoeve van het rechtsverkeer zijn belast, en een arts in die zin geen publieke taak uitoefent. Deze publieke taken zijn niet alleen privileges, maar ook bijzondere verantwoordelijkheden die de Staat bij die beroepsgroepen heeft neergelegd.



EENS

Frits Bakker, voorzitter
Raad voor de rechtspraak

En in die zin heeft de Staat ook zelf belang bij de kwaliteit en integriteit van de juridische beroepsgroepen.’

Duidelijkheid krijgen over losse eindjes

Duidelijke regels en afspraken bij executieveilingen leiden tot meer bidders en daardoor tot hogere opbrengsten. Sinds 1 januari 2015 is er een wetwijziging die hierin voorziet. Wat betekent dit voor het notariaat?

TEKST Wilma van Hoeflaken | BEELD Truus van Gog

‘Hogere opbrengsten zijn zowel in het belang van de schuldeiser, meestal de bank, als van de eigenaar van de woning die geveild wordt. Die blijft dan zonder schulden of met een geringere schuld achter’, zegt notaris Jeroen Kuhlmann van Kuhlmann Hulshof & De Kok Notarissen in Borne. De wetwijziging ‘in verband met het transparanter en voor een breder publiek toegankelijk maken van de executoriale verkoop van onroerende zaken’ betekent een verbetering van de positie van de koper. ‘Obstakels die er nu nog zijn, moeten weggenomen worden.’

Kuhlmann is penvoerder van de projectgroep van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) die zich buigt over de uitvoering van de wet. ‘Wij kijken wat de wet betekent voor de praktijk, dus naar de uitvoering.’ ‘Dat is nodig’, zegt notaris Adriaan Helmig van Krans Helmig Stuijt Notarissen en Advocatuur in Haarlem, lid van de projectgroep en tevens voorzitter van de stichting Notarieel Instituut Internetveilen (NIIV). ‘Er zitten losse eindjes in de wet, waarover duidelijkheid moet komen.’ De projectgroep stelt nieuwe algemene voorwaarden voor executieveilingen op, zodat voor iedereen duidelijk is wat de wet in de praktijk betekent. De conceptvoorwaarden die in de projectgroep tot stand komen, worden voorgelegd aan de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB). Uiteindelijk moet dit leiden tot nieuwe Algemene Voorwaarden voor Executieveilingen (AVVE). In maart buigt de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) zich over de voorwaarden die de projectgroep heeft opgesteld.

Overigens geldt de nieuwe wet alleen voor nieuwe gevallen. Als er een executieveiling plaatsvindt in 2015, maar de deurwaarder heeft het exploit in 2014 uitgebracht, geldt het oude recht.

HYBRIDE VEILINGEN

Zowel Helmig als Kuhlmann is al lange tijd betrokken bij executieveilingen van woonhuizen. Zo nam Helmig rond de eeuwwisseling het initiatief om kleine plaatselijke veilingen te bundelen tot regioveilingen in grote gebieden. Inmiddels zijn er zeventien van deze regioveilingen. Dat was toentertijd ook al een manier om meer bezoekers en dus hogere prijzen te genereren. Helmig, in *Notariaat Magazine* 2009/6: ‘Als een notaris een pand veilt in Surhuisterveen en er is diezelfde avond een veiling van tien panden in Groningen, dan ga je naar Groningen.’ De regioveilingen zijn allemaal op dezelfde manier opgezet en de spelregels zijn overal hetzelfde, waardoor de veilingen voor particulieren ook voor particuliere kopers toegankelijker werden. Inmiddels zijn zestien van de zeventien regioveilingen hybride veilingen: men kan vanuit de zaal bieden, maar ook online. De nieuwe wet voorziet ook in veilingen die uitsluitend via internet plaatsvinden.

Kuhlmann hoorde als tiener in zijn ouderlijk huis al een en ander over executieveilingen. Zijn vader was betrokken bij de veilingvoor-

waarden van 1993. ‘Mijn vader probeerde destijds als notaris de huizen voorafgaand aan de veiling open te stellen voor bezichtiging. Daar schakelde hij mij bij in. Als 15-jarige was ik dan in zo’n huis aanwezig om de bezoekers te ontvangen en schriftelijk materiaal te overhandigen.’ Ook het aspect van bezichtiging komt terug in de nieuwe wet. Voor bewoners van huizen die geveild worden, geldt de verplichting om medewerking te verlenen aan bezichtigingen. Als de notaris voor een gesloten deur staat, mag hij de politie inschakelen om bezichtiging af te dwingen. ‘Dan bel je de politie’, zegt Kuhlmann. ‘Maar ja, wat dan? De praktijk zal leren hoe dit artikel gaat uitpakken.’

BIJKOMENDE KOSTEN

Een van de risico’s bij het kopen van een woonhuis op een executieveiling is dat het huis bewoond wordt door huurders met huurbescherming. Dat is onder de nieuwe wet niet meer mogelijk. De verkoper moet ervoor zorgen dat de huurders de woning verlaten. Dit betekent dat de notaris of advocaat tijdig een verzoekschrift moet indienen om verlof te vragen om de huurovereenkomst te vernietigen. ‘De verkopende partij, doorgaans de bank, moet ervoor instaan dat dit geregeld is. Daar komt het juridisch op neer’, aldus Kuhlmann. Ook de bijkomende kosten vormen een risico



‘Wij kijken wat de wet



betekent voor de praktijk’

voor de koper. Volgens de nieuwe wet moet vóór de veiling van een woning een kostenindicatie worden gegeven. Dat geeft de koper meer zekerheid en duidelijkheid over wat hij kan verwachten als hij een bod uitbrengt. Kuhlmann: ‘De kostenverdeling is dwingend-rechtelijk, dus je kunt er niet van afwijken. Concreet hebben we het over vier kostensoorten. Het veilinghonorarium van de notaris, de kosten van de kadastrale recherche en de inschrijving in het Kadaster, de overdrachtsbelasting en de kosten van ontruiming.’ Een belangrijke vooruitgang, aldus Kuhlmann. ‘Nu weet je bij het uitbrengen van een bod niet met welke kosten je rekening moet houden? Komt er 5.000 euro bij, of bijvoorbeeld 15.000 euro?’

AANDACHTSPUNT

Tot 2015 moesten de veilingvoorwaarden uiterlijk acht dagen voorafgaand aan de veiling gepubliceerd worden. Die termijn is in de nieuwe wet uitgebreid tot dertig dagen. ‘Acht dagen is kort, niet voor de doorgewinterde handelaar, maar wel voor de particuliere koper. Voor notarissen is dit wel een aandachtspunt. Stel dat je nieuwe informatie hebt, bijvoorbeeld dat de kosten hoger blijken te zijn, dan moet je de veiling uitstellen.’ Ook een verandering is dat het risico van het woonhuis pas bij de koper ligt als de koopprijs betaald is. Voorheen was dat al vanaf het

moment dat de gunning plaatsvond. Zo wordt voorkomen dat eventuele schade die wordt aangebracht tussen het moment van veilen en het moment van betalen voor rekening van de koper komt. Ook het probleem van de bewijslast – is de schade voor of na de gunning ontstaan? – is daarmee opgelost. De nieuwe wet legt het risico bij de verkopende partij. Het gevolg hiervan zal zijn dat banken voorafgaand aan de veiling de woning ontruimen, voorspelt Kuhlmann. ‘Sommige banken doen dat al, maar nu zullen zij de noodzaak sterker voelen.’

Een leeg huis biedt sowieso voordelen, ook wat betreft de bezichtiging. In dat geval is bezichtiging – vanaf 1 januari een wettelijk recht – altijd mogelijk en bovendien geeft het de potentiële koper de gelegenheid rustig rond te kijken.

UITVOERING

De projectgroep kijkt naar de uitvoeringsaspecten van de wet. De uitvoering wordt vastgelegd in de AVVE. ‘Formeel zijn die voorwaarden van de banken’, zegt Helmig. ‘Nu komt de KNB met een voorstel waar de NVB op zal reageren en zo komen we gezamenlijk tot nieuwe voorwaarden.’ Hij vindt het jammer dat de wet niet op alle punten helder is waar het de uitvoering betreft. ‘Dat moeten de algemene voorwaarden oplossen, of straks de jurisprudentie.’ Het leeg opleveren van een woonhuis is in zijn ogen een los eindje waarbij

de voorwaarden uitsluitel moeten geven. ‘Is de bank nu min of meer verplicht voor de veiling uit te ontruimen? Dat is niet duidelijk.’ Ook de kostenverdeling kan vragen opleveren. Of panden met een gemengde bestemming. ‘Is een woonwinkelpand met één opgang een woning of een bedrijfsruimte? En hoe zit het bijvoorbeeld met een dienstwoning met een loods?’ Een onderhandse executie voorafgaand aan de veiling is volgens de minister een gewone verkoop, die niet onder de nieuwe wet valt. ‘Dan geldt de dwingendrechtelijke kostenverdeling niet en ligt het risico nog steeds bij de koper.’

FINANCIERING

Ook over financiering zouden nog goede afspraken gemaakt kunnen worden met de banken, vinden de notarissen. Wie biedt op een veiling kan geen voorbehoud maken voor het geval de financiering niet rond komt. De bieder zit bij acceptatie vast aan het bod. ‘Het zou goed zijn als banken aan particuliere kopers vooraf zekerheid geven over de financiering’, zegt Kuhlmann. ‘We hopen dat de banken oplossingsgericht meedenken. Meer bidders werkt opbrengstverhogend en dat is ook in het belang van de bank.’ ■



Wie erft het familiehuusje?

Mama heeft een schattig buitenhuisje. Laatst vertelde ze mij dat ik het krijg als zij er niet meer is. Maar kan dat zo maar? Mijn broer en zus hebben er toch ook recht op? Onze notaris heeft moeder geholpen om haar wensen heel precies in haar testament vast te leggen. Met aandacht voor ieders belangen en rechten. En dus zonder scheve gezichten straks binnen de familie.

Lees meer op:
[www.notaaris.nl/
testament](http://www.notaaris.nl/testament)

Je regelt het bij de notaris

Nora van Oostrom-Streep



De linkervoet van David Beckham...

Iedereen heeft wel zijn *guilty pleasures*: liefhebberijen waarover je liever niet hardop spreekt. Je tegoeed doen aan chocolade of rode wijn bijvoorbeeld. Je verliezen in muziek van Willie Nelson of Marianne Weber of wegdromen bij de boeken van Sophie Kinsella of over modeltreintjes. Een van mijn eigen *guilty pleasures* is het kijken naar films die vooral geen diepgaande verhaallijn of plot hebben. Een favoriet in dat verband is de Engelse film *Love Actually* uit 2003. In deze film brengt op enig moment de president van de VS een werkbezoek aan de nieuwbakken premier van Groot-Brittannië. Na de nodige strubbelingen neemt de premier tijdens een persconferentie ferm stelling tegen grote broer VS en somt op waar Groot-Brittannië sterk in is. Het land van Shakespeare, de Beatles, Harry Potter. David Beckhams rechtervoet en... zijn linkervoet. Waar een klein land groot in kan zijn en trots op mag zijn.

KENGETALLEN

Aan deze passage moest ik onlangs denken toen het over het aantal notarissen in Nederland ging. Het notariaat vormt een kleine beroepsgroep, volgens de laatste telling bestaande uit 1.311 notarissen en 1.670 kandidaat-notarissen, verdeeld over 948 kantoren. Maar wel een beroepsgroep die in een heel aantal zaken groot is en ook daadwerkelijk voor vol wordt aangezien. Enkele kengetallen. In 2014 passeerden die

1.311 notarissen gezamenlijk zo'n 1,5 miljoen notariële akten (dus los van onderhandse akten en adviezen). Per saldo zo'n 1.145 akten per notaris dus. Via de notariële kwaliteitsrekeningen vonden ook in 2014 weer miljarden euro's hun weg naar de rechthebbende en werd voor de Staat een hoog bedrag aan overdrachtsbelasting geïncasseerd. Het notariaat maakte deel uit van de Gecombineerde Commissie Vennootschapsrecht, hield zich bezig met het centraal aandeelhoudersregister, was partner in het project 'bescherming ouderen, dacht mee over 'internetveilen', het aanpassen van de algemene voorwaarden voor appartementensplitsingen, mediation, de Europese verklaring van erfrecht, de wijziging van het huwelijksgoederenrecht, het aanvaarden of verwerpen van negatieve nalatenschappen en talloze andere onderwerpen, voorstellen en projecten. Het notariaat vervulde een belangrijke poortwachtersrol bij het bestrijden van btw-, IB- en faillissementsfraude, deed actief aan publieksvoorlichting op onder andere het gebied van het voorkomen van financieel misbruik en bedacht de juridische grondslag van vele grote infrastructurele projecten, beursgangen, fusies en andersoortige samenwerkings- en ontwikkelingsprojecten.

VITAAL

Over de negatieve gebeurtenissen in ons beroep wordt door de media maar al te graag

geschreven, terwijl zij helaas veel minder openstaan voor goed nieuws. We zullen dus zelf onze slingers moeten ophangen om onszelf te complimenteren met datgene wat we doen. Bij deze dus. Soms past het om de successen vooral intern te vieren, soms moeten we ermee naar buiten en mogen we het wel meer van de daken schreeuwen dan nu gebeurt. We zijn een kleine beroepsgroep, maar we zijn vitaal voor het goed functioneren van de Nederlandse rechtsstaat. We hebben een bijzondere positie in het rechtsproces en met onze sleutelpositie in vele juridische trajecten zorgen wij voor een rechtszekerheid die vitaal is voor onder meer een goed vestigingsklimaat.

TROTS

Dat de wereld om ons heen verandert en wij moeten mee veranderen, laat onverlet dat het notariaat een taak te vervullen heeft die in het centrum van onze samenleving staat en deze met verve vervult. Met veel inzet en zorg en tegen zeer redelijke tarieven. En alle stormen die wij moeten doorstaan ten spijt; zoals Engeland trots mag zijn op David Beckham (ondanks zijn vreemde kapsels en kledingexperimenten, het missen van een penalty op het EK 2004 en zijn bizarre tattoos) mogen wij trots zijn op onszelf. ■



Fusie VARA-BNN

Een verstandshuwelijk

Om te bezuinigen op de publieke omroep werden omroeporganisaties, waaronder VARA en BNN, gedwongen te fuseren. Daarmee werden de laatste pijlers van de verzuiling geslecht. Beide omroepen wilden koste wat kost het eigen DNA behouden. Ze werken nu samen, maar de verenigingen met ieder hun eigen leden bestaan nog altijd. Eenvoudig was het niet. 'We hebben alle hoeken van Boek 2 gezien.'

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Truus van Gog

Op 6 september 1998 trad een nieuwe omroep toe tot het publieke bestel. 'En wát voor een omroep', luidde de door BNN-oprichter Bart de Graaff geschreven tekst, door toenmalig staatssecretaris Aad Nuis opgelezen van de autocue. BNN zou 'het Nederlandse volk in het algemeen, en het jonge smaldeel der natie in het bijzonder, verheffen, ontroeren, informeren en amuseren'. Aan Nuis de eer om deze 'gedenkwaardige eerste seconden' van de jongerenomroep 'in te boeren'. 'Kortom: dat wordt lachen!', sprak de toenmalig staatssecretaris.

VOLKSVERHEFFING

Driekwart eeuw eerder, op 1 november 1925, werd in Café Parkzicht te Amsterdam ook al gesproken over volksverheffing, al was de sfeer er vermoedelijk minder jolig. Die avond werd de Vereniging van Arbeiders-Radio-Amateurs opgericht. De radio was nog maar net uitgevonden, maar dat het nieuwe medium een probaat middel tot volksverheffing zou zijn,

had de initiatiefnemer, journalist Livinius de Looi van socialistisch dagblad *Het Volk*, goed begrepen. De VARA stelde zich tot doel om 'hare leden [...] nuttig en aangenaam bezig te houden', en 'de beginselen te verbreiden van de Nederlandsche arbeidersbeweging, georganiseerd op den grondslag van het Nederlandsch Verbond van Vakverenigingen en de S.D.A.P'.

EIGEN KARAKTER

Verheffen en amuseren van het volk zit bij beide omroepen dus diep ingebakken. Toen het kabinet-Rutte I in 2011 besloot te bezuinigen op het publieke bestel door het aantal omroeporganisaties terug te brengen tot acht, zochten VARA en BNN elkaar dan ook meteen op. Maar een volledige fusie zagen partijen gelijk al niet zitten, uit angst dat het eigen karakter verloren zou gaan, vertelt Arnout Stroeve, notaris bij Van Doorne in Amsterdam. 'Aan het gedwongen huwelijk viel niet te ontkomen – er moest nu eenmaal worden bezuinigd. Maar de VARA had natuurlijk een politieke achtergrond, als VARA-lid hoorde je echt tot de VARA-familie. Bij BNN speelde

de leeftijdskwestie. Je kunt wel stellen dat het gemiddelde VARA-lid een paar jaartjes ouder is dan een BNN-lid.'

KLASSIEKE NOTARIS

Notaris Stroeve adviseerde de VARA al langer en werd vrijwel meteen bij het proces betrokken. Hij was ook geen onbekende in medialand – zo begeleidde hij eerder de splitsing tussen NPO en NOS. 'Onze advisering in het begin was heel voorzichtig: als je gaat fuseren, hoe zou dat dan gaan? Dat heeft een paar jaar geduurd, maar het contact werd wel steeds intensiever. Toen koos men – en dat vond ik niet zo erg – voor één adviseur voor beide partijen. Zodat je echt, zoals de klassieke notaris, steeds beide partijen adviseert, op allerlei gebieden. We hebben eigenlijk alles gedaan behalve het arbeidsrecht, daar was al iemand voor.' Juridisch bezien was het een uniek proces, vertelt Stroeve. 'Een fusie tussen twee omroepbedrijven was nog nooit voorgekomen. Als twee bv's, verenigingen of stichtingen fuseren, leef je gewoon de fusieregels na. Maar hier ging het om twee mediaorganisaties die opereren in een door de Mediawet gereguleerd veld.' Volgens de nieuwe Mediawet hoefden de omroepen niet volledig te fuseren, al deden Avro en Tros dat wel. Stroeve: 'Gelukkig bood de Mediawet ook de mogelijkheid om alleen de omroepbedrijven te laten samengaan.'



‘Een fusie tussen twee omroepbedrijven was nog nooit voorgekomen’

AFSPLITSING

Om de omroepbedrijven bij de nieuwe vereniging onder te brengen, gebruikte Stroeve de juridische afsplitsing. ‘Omroepbedrijven hebben heel veel intellectuele eigendomsrechten, denk bijvoorbeeld aan de legendarische uitzending van Dorus uit de jaren vijftig, of de Grote Donorshow van BNN. Die rechten moesten natuurlijk in het nieuwe omroepbedrijf worden ondergebracht. Maar het was praktisch ondoenlijk om al die rechten over te dragen; rechthebbenden zijn bijvoorbeeld al overleden. De keuze voor afsplitsing was daarom snel gemaakt.’

Het probleem bij deze constructie was wel dat bij een afsplitsing de leden van de oude vereniging ook automatisch lid zouden moeten worden van de nieuwe vereniging. ‘Als VARA-lid zou je dus automatisch lid worden van de nieuwe vereniging, en de BNN-leden ook. Dat wordt heel ingewikkeld, geen mens die dat nog snapt. Misschien zeggen mensen het lidmaatschap van de ene vereniging op, en van de andere niet. Bovendien zit je dan dus ook met drie ledenadministraties. Die bestanden gaan natuurlijk heel snel uit elkaar lopen, en dat wil je niet.’

VAN BV NAAR VERENIGING

Dus paste Stroeve een tweede kunstgreep toe: hij splitste beide omroepen af naar een bv. ‘Dat was nogal een stap, die we hebben moeten uitleggen aan het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap. Want een omroep kan volgens de Mediawet alleen een vereniging zijn. Dus daarmee waren we er nog niet. Toen hebben we die twee bv’s weggefuseerd in één andere, gezamenlijke bv. Toen waren we er nóg niet, want die nieuwe bv had geen erkenning, en alleen een erkende omroep krijgt een zendmachtiging. Dus toen hebben we die bv weer omgezet in een vereniging. Ook dat was erg ongebruikelijk, ik had het nooit eerder

Heel simpel: je hebt één vereniging met twee leden, namelijk de oude VARA en BNN. Die ene vereniging is dan het nieuwe omroepbedrijf. Daarmee maak je een efficiencyslag en dat was het criterium van de wet.’ Een derde van de voltijdsfuncties op ondersteunende afdelingen als administratie, personeelszaken, communicatie en management dubbelde na de fusie en moest worden geschrapt.

KUNSTGREEP

Voor de leden van VARA of BNN veranderde er niet zoveel: zij zijn nog altijd lid van hun vereniging, die gewoon in stand bleef. Om dat te bereiken, was wel een kunstgreep nodig. ‘Je kunt geen lid worden van de gezamenlijke vereniging, die heeft maar twee leden, namelijk de omroepen zélf. Maar men vond het ongelukkig dat die vereniging ledenvergaderingen zou houden met alleen twee besturen. Dat is opgelost door A- en B-leden in het leven te roepen. A-leden zijn de twee omroepverenigingen, B-leden zijn achtentwintig afgevaardigden van VARA en BNN. Als ze er allemaal zijn, heb je dus dertig leden: achtentwintig mensen en twee omroepverenigingen. Voor de buitenwereld lijkt het of VARA en BNN nog los van elkaar staan, omdat het gezamenlijke omroepbedrijf uitzendt onder twee merken: VARA en BNN.’



gedaan.’ Grinnikend: ‘Al wil het niet zeggen dat als ik het niet heb meegemaakt, dat het dan niet voorkomt. Maar je kunt wel zeggen dat we met deze fusie alle hoeken van Boek 2 hebben gezien.’

CULTUURVERSCHILLEN

Dat was begin vorig jaar. Of de fusie-die-geen-echte-fusie-is geslaagd is, valt nog moeilijk te zeggen. In weekblad *Nieuwe Revu* spuiden anonieme medewerkers van BNN en VARA vorige maand hun gal over elkaar: VARA-mensen vinden het BNN-gebouw een ‘tering-zooi, verre van hygiënisch’, hun nieuwe collega’s waren ‘geforceerde hipsters’. Andersom vonden BNN’ers de VARA ‘mega-hierarchisch georganiseerd’ door ‘vastgeroeste types’. Volgens Stroeve loopt het allemaal wel los en wordt in ‘goede harmonie’ samengewerkt, al snapt hij de cultuurverschillen. ‘Er is heel wat bereikt en de fusie wordt op dit moment gedragen door beide groepen. Maar het medialandschap verandert en zal dat blijven doen. Dus we volgen de ontwikkelingen. En zo nodig bedenken we weer een nieuwe oplossing.’ ■

VERTROUWDE NAAM IN ACCOUNTANCY VOOR HET NOTARIAAT

QUAESITOR

ACCOUNTANCY & ADVIES

JAARREKENINGEN • BEDRIJFSOPVOLGING • ADVISERING • PRAKTIJKOVERNAME
PRAKTIJKWAARDERING • UITGAVE BEDRIJFS- EN SALARISRAPPORTAGES

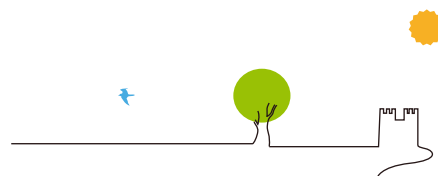
nieuw adres:

POSTBUS 3013 1801 GA ALKMAAR 072-5180060 info@quaesitor.nl www.quaesitor.nl

Uw fonds †

† Ars Donandi

*de kunst van
het geven*



Ars Donandi
Een koepelstichting voor fondsen op
naam met charitatieve doeleinden.

www.arsdonandi.nl
Herengracht 537, 1017 BV Amsterdam

Overweegt u een eigen fonds op te richten
om schenkingen te kunnen doen?

Bij Ars Donandi kunt u uw eigen welzijns-
of cultuurfonds oprichten.

U kunt contact opnemen met Jacqueline Komin, telefoon 020 521 56 32

GA JIJ VOOR NET IETS MEER NOTARIS?



SELECTIA NOTARIAAT zoekt enthousiaste, juridisch sterke
en communicatief vaardige

kandidaat-notarissen en **notarieel medewerkers**
voor notariskantoren die aangesloten zijn bij NETWERK NOTARISSEN

Kijk voor een interessante baan bij een Netwerkkantoor op www.selectia.nl
Bel 06 51258344 (mr. Jitske Hosselet) of mail jitskehosselet@selectia.nl

Netwerk Notarissen. Net iets meer notaris.

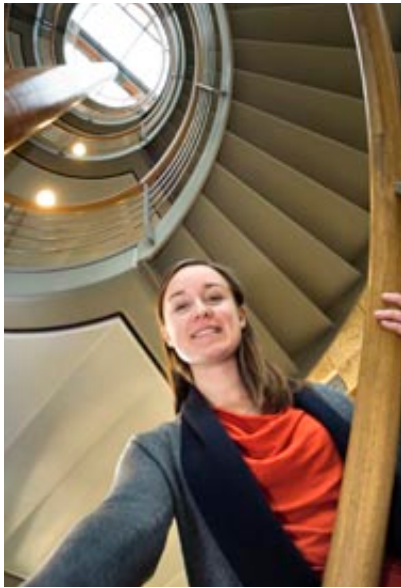




KOFFIE?

WIE Patricia Hofsteenge (24)
WAAR kandidaat-notaris bij
 Loyens & Loeff in Amsterdam
KOFFIE? liever thee in de ochtend

Kandidaat-notarissen, ze vormen (mede) de toekomst van het notariële vak. Hoe ervaren zij hun vak? Ze vertellen over hun vak tijdens een kopje koffie.



‘De toekomst van de beroepsgroep en het vak houdt me wel bezig’

‘Ik heb tijdens mijn studie stage gelopen bij Trip Advocaten en Notarissen in Leeuwarden en ben daar blijven hangen als werkstudent. Daar besloot ik dat ik zeker het notariaat in wilde. Ik vond het tijdens de studie heel moeilijk, omdat die zo theoretisch is, om in te schatten hoe die praktijk nu precies zou zijn. Maar ik kwam erachter dat het vak me goed paste: de manier van werken, het onpartijdige en vertrouwelijke karakter en het feit dat je partijen voorlicht.’

‘De mensen en het werk bij Loyens & Loeff spreken me aan. We doen alle drie de notariële rechtsgebieden en dat hoor je niet vaak meer van grote kantoren. Het kantoor is erg toegankelijk en professioneel. Je werkt met veel

verschillende mensen samen, ook fiscalisten. Er is eigenlijk nooit een zaak waar niet meerdere disciplines bij betrokken zijn. Ik zit sinds januari 2015 op de familie-rechtsectie, daarvoor anderhalf jaar op ondernemingsrecht. Bij het familie-recht komt ook veel ondernemingsrecht en registergoederenrecht kijken. Juist door die meerdere juridische facetten vind ik deze sectie interessant. Ik vind het heel inspirerend om bijvoorbeeld van een ondernemer te horen hoe hij zijn bedrijf is gestart en hoe zijn bedrijfsvoering gaat. Het geeft me een goed gevoel om een klein onderdeel te zijn van een groter geheel, maar toch een flinke toegevoegde waarde te hebben.’

‘De werkomgeving hier is goed geregeld. Het is

gelukkig geen gebouw van dertig verdiepingen. Ik ervaar het als heel overzichtelijk en compact. Bij de bar – zo noem ik het maar – kun je ’s ochtends terecht voor ontbijt en koffie en na de lunch ook weer voor koffie. Dat laatste doet bijna iedereen. ’s Ochtends kom ik er bijna nooit. Ik ben niet zo’n koffiedrinker, begin liever met een kopje thee.’

‘De toekomst van de beroepsgroep en het vak houdt me wel bezig. Daarom zit ik ook in de Pensioenkamer van de KNB. Zware kost, maar interessant om een goede regeling voor de hele beroepsgroep te ontwerpen. Als startende kandidaat-notaris is het wel moeilijk om daadwerkelijk dingen te veranderen. Je zit immers nog in een leerproces. Maar ik ben nog jong.’ ■

‘We moeten hard werken aan

Anderen moeten vinden dat de samenleving niet zonder notaris kan, zegt Jef Oomen. Daarom zet hij zich in voor samenwerking met uiteenlopende stakeholders en pleit hij voor verdergaande stappen in de digitalisering van het notariaat.

TEKST Jolanda aan de Stegge | FOTO Truus van Gog

Hij maakte deel uit van de coup die drie jaar geleden een gedeeltelijke bestuursomwenteling veroorzaakte. Aansluitend zette bestuursvoorzitter Ruud van Gerven in 2012 een nieuwe koers in, terug te vinden in de beleidsvisie ‘Met recht vooruit’. Diens opvolger Franc Wilink zette dat voort en sinds begin februari is Jef Oomen de derde KNB-voorzitter ‘nieuwe stijl’. ‘Je bent er niet met een coup en een nieuw bestuur. Wanneer je geen eendagsvlieg wilt zijn, moet je zorgen voor continuïteit.’

De in september gepresenteerde Strategische Agenda 2015-2020, met de titel ‘Notaris 2.0’, laat een voortzetting zien van de activiteiten die de afgelopen jaren in gang zijn gezet, alleen worden bepaalde accenten aangescherpt. Ook de komende jaren zal de nadruk liggen op de zichtbaarheid van het notariaat, belangenbehartiging, in- en externe communicatie, integriteit en de lobby in politiek Den Haag.

CRUCIALE ROL

Oomens motto is: grijp de kansen om het notariaat zichtbaar te maken door samen te werken met stakeholders. ‘In de maatschappij

gebeurt het, dáár moet je als notaris zijn, daar liggen je kansen. Kijk wat je voor de samenleving kunt betekenen. Dan krijgt het publiek andersom in de gaten dat het iets heeft aan die notaris.’

Hij doelt onder meer op het actieplan ‘Ouderen in veilige handen’, waarbij het notariaat expertpartner werd voor het ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS). In verschillende pilots werkten lokale notarissen nauw samen met banken, politie, artsen en zorginstellingen om te kijken hoe voorkomen kan worden dat ouderen financieel worden uitgebuit. De samenwerkende partijen ontdekten dat de notaris met behulp van het stappenplan Financieel Misbruik, het stappenplan Beoordeling Wilsbekwaamheid en het levenstestament een cruciale rol kan



‘Alles draait om het contact met de mens en probleemoplossend bezig zijn’

onze maatschappelijke positionering'

spelen bij het signaleren en voorkomen van deze financiële uitbuiting van ouderen.

MAATSCHAPPELIJKE POSITIONERING

Een bijeenkomst van notarissen en artsen bij het Nederlands Kanker Instituut (NKI) leidde tot intensieve contacten met de Koninklijke Nederlandse Maatschappij ter bevordering der Geneeskunst (KNMG). 'Wij spraken over medische en notariële wilsverklaringen, toen een arts zei: "Dat levenstestament is een mooi instrument dat in de laatste levensfase bij onze terminale patiënten veel onrust kan wegnemen. Als iemand de zaken voor het thuisfront goed kan regelen, valt er een grote zorg weg. Alleen moeten jullie als notaris wel meer weten van medische mogelijkheden en hoe het psychologisch werkt bij patiënten.'" Als beroepsgroepen zit je dan vanuit een heel andere optiek bij elkaar, waaruit bovendien samenwerking ontstaat, zegt Oomen. Dit illustreert wat hij bedoelt met maatschappelijke positionering. 'Laat maar zien als notaris dat je er bent en dat je iets kunt en wilt betekenen. Deze artsen zien dat ik als notaris betrokken ben en de belangen van hun patiënten wil dienen. Wij zijn met de KNMG in gesprek om nog dit voorjaar een congres voor artsen en notarissen te organiseren.'

Op stapel staan gesprekken met andere potentiële stakeholders, zoals de Vereniging Eigen Huis, Nederlandse Vereniging van Makelaars, Alzheimer Nederland en binnenkort luncht hij met de voorzitter van de Stichting ONL, voor ondernemers. 'Als notariaat moeten we overal in zitten. Wij kunnen zelf wel vinden dat we onmisbaar zijn voor de samenleving, maar het gaat erom hoe anderen tegen ons aankijken en of wij iets voor hen kunnen betekenen.'

GOUDEN KANSEN

De nieuwe voorzitter is enthousiast over zijn vak. Voor hem is het duidelijk dat er gouden kansen liggen voor het notariaat. Dat blijkt ook uit recent onderzoek van de Tilburgse hoogleraar Maurits Barendrecht, die de juridische ontwikkelingen in Angelsaksische landen

volgt, vooral in de VS. 'Daar heeft de burger geen vertrouwen meer in de overheid, niet in accountants en ook al niet in *big law firms*. Toch zoekt de gewone burger een soort *third trusted party*. Ondanks dat in de VS het notariaat ernstig wordt ondergewaardeerd, krijgt uitgerekend daar *the notary public* een nieuwe rol in een aantal staten. Ineens wordt deze onkreukbare, betrouwbare en onafhankelijke jurist ontdekt.'

Doe hier je voordeel mee als notariaat, zegt hij. Die Angelsaksische golf komt ook deze kant op en de notaris heeft alles in huis wat die zoekende burger hoopt te vinden: deskundigheid, onpartijdigheid, integriteit en onafhankelijkheid. Wel acht hij het van het grootste belang dat die consument straks een 'Notaris 2.0' treft. Iemand die is meegegaan met de digitale ontwikkelingen, want naast alle kernwaarden zal de consument in toenemende mate zoeken naar digitale notariële diensten. 'Ons vak is aan het transformeren en we zullen het met z'n allen moeten herdefiniëren. De kernwaarden zijn hetzelfde gebleven, alleen gaat de manier waarop we ons vak uitoefenen sterk veranderen en daarmee ook het verdienmodel.'

PEOPLE'S BUSINESS

Die verdergaande digitalisering van het notariaat is dan ook een belangrijk onderwerp tijdens zijn voorzitterschap. 'De ontwikkelingen op dat vlak volgen zich in zo'n moordend tempo op dat ze niet tegen te houden zijn. Het is essentieel dat wij als notariaat de regie houden, terwijl onze betrouwbaarheid, integriteit en deskundigheid overeind blijven.'

Maar de kern blijft *people's business*, zegt hij. 'Alles draait om het contact met de mens en probleemoplossend bezig zijn. Want iedereen die bij een notaris naar binnenstapt, wil iets geregeld hebben. En als ze de kamer verlaten, weten ze: hij zorgt ervoor. Want dat is wat wij doen: ontzorgen. Een last van de ander afnemen, door iets voor hem zodanig op papier te zetten dat hij 's nachts rustig kan slapen.'

OVERNAME REGISTER

Met de Raad voor de rechtspraak is hij in gesprek over de overname van – thans – bij de rechtbanken ondergebrachte huwelijks-goederen- en boedelregisters door de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Veel data die de notaris verzamelt en aanlevert, worden opgeslagen in registers, zoals het Centraal Testamentenregister, het Centraal Levenstestamentenregister en ons Centraal Digitaal Repertorium. Met grote inbreng van het notariaat wordt gebouwd aan een Centraal Aandeelhoudersregister. Hij hoopt dat beide registers worden overgeheveld naar de KNB. 'Wij zijn nagenoeg de enige bron van de data in het huwelijksgoederen- en boedelregister. Het is van de zotte dat anderen zich ermee bezighouden hoe dat ingericht moet worden, terwijl wij op het gebied van bouw en onderhoud vooroplopen. Dit is essentieel, omdat in de digitale wereld de regie en het houderschap over zogenaamde *big data* van steeds groter belang zullen worden.'

OP WEG

De kersverse voorzitter heeft er goede hoop op dat over een aantal jaren grote slagen zijn gemaakt in de digitalisering. Om niet voor zijn achterban uit te draven, zal hij vaak het land ingaan om het KNB-beleid uit te leggen, de leden te informeren en te raadplegen. 'Trek me gerust aan mijn jas als je vindt dat ik te snel ga en ga met mij in gesprek als je het er niet mee eens bent, maar we moeten met elkaar wel op weg.' ■

Dit interview vond plaats voor de publicatie van het artikel in *Het Financieel Dagblad* over het uitlekken van financiële gegevens van notariële kantoren door het Bureau Financieel Toezicht.

Doorzoeking

Wie vult het informatievacuüm?

Bij een doorzoeking van een notariskantoor ontstaat snel een zogeheten 'informatievacuüm'. Het Openbaar Ministerie (OM) is op de hoogte, net als de voorzitter van de ring van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en uiteraard ook de verdachte zelf. Maar toezichthouder Bureau Financieel Toezicht (BFT) weet soms van niets. Is daar een oplossing voor?

TEKST Peter Louwerse | BEELD Roel Ottow

Een notaris krijgt de schrik van zijn leven als er ineens vijf man voor zijn deur staan met de mededeling: 'We komen uw kantoor doorzoeken.' De ringvoorzitter [het notariaat is in bestuurlijke regio's (ringen) verdeeld - red.] is er daarom om de notaris bij te staan, zegt Nick van Buitenen die deze rol al vijf jaar vervult in Utrecht. 'De ringvoorzitter wijst de notaris op zijn rechten en plichten.'

DILEMMA

De Amsterdamse ringvoorzitter Herman van den Eerenbeemt noemt het uitgesloten dat een ringvoorzitter BFT of KNB informeert. Zelf maakte hij meerdere doorzoeken mee, maar hij heeft er niet over gepiekerd om zijn geheimhoudingsplicht opzij te schuiven. Van een dilemma is voor Van den Eerenbeemt dan ook geen sprake. 'Het is op geen enkele manier wenselijk dat ik als ringvoorzitter BFT of KNB ga informeren. Mijn collega-notaris ziet me al aankomen. Ik ben toch geen extra opsporingsambtenaar? Dit is mijn rol niet.'

ZWART OP WIT

Een voor de handliggende partij om het BFT wél in te lichten is het OM. En soms gebeurt dat ook, zegt directeur Thieu Coffeng van het BFT: 'Maar het OM maakt altijd de afweging wie het wel of niet informeert.' Vorig jaar kreeg het BFT van het OM zeven meldingen van onderzoeken tegen notarissen. Vier zaken gingen over de Wet op het notarisambt (Wna), drie over de Wet ter voorkoming van

witwassen en financieren van terrorisme (Wwft). In de Aanwijzing Vorderen Gegevens Derden-geldenrekening Notaris van 28 februari 2013 staat dat het OM het BFT kan informeren. Coffeng: 'Het moet dus niet.' Het BFT heeft hierover afspraken gemaakt met parketten, maar die staan niet zwart-op-wit. Coffeng: 'Iedere officier die met een zaak bezig is, moet kijken of er een notaris bij betrokken is. Daarbij heeft hij een individuele afweging over de betrouwbaarheid van het onderzoek. Wij van onze kant moeten het onderzoek van het OM niet doorkruisen.'

De informatieverstrekking aan het BFT is nu dus veelal afhankelijk van de goede wil en de oplettendheid van individuele officieren. 'Daarom willen wij graag een samenwerkingsovereenkomst sluiten met het Parket-Generaal van het OM', zegt Coffeng. Gesprekken hierover zijn gaande tussen het OM en BFT. 'De bedoeling is dat de informatieverstrekking meer structureel kan plaatsvinden', zegt een woordvoerder van het OM.

INFORMATIEBRON

Ook rechtbanken kunnen een nuttige informatiebron voor het BFT zijn. Volgens artikel 26 lid 3 Wna moeten griffiers van gerechten het BFT informeren over rechterlijke beslissingen omtrent voorlopige hechtenis, gerechtelijk vooronderzoek, onherroepelijke uitspraken over een misdrijf en rechterlijke uitspraken over curatele en faillissement. Het probleem is alleen dat griffies dat niet doen, zegt Coffeng. 'We hebben nog geen melding binnengekregen.' Notaris Van den Eerenbeemt vindt dat het BFT zich er zo te gemakkelijk van afmaakt.

'Ik ben niet gevoelig voor het argument "Wij weten het niet dus we kunnen er niets aan doen". BFT kan toch zelf ook contact opnemen met de griffies? Het is toch een wettelijke verplichting?'

MELDINGSPLICHT

Ten slotte kunnen de notarissen zelf ook aan de bel trekken bij het BFT. Daarvoor is het wel nodig dat de notaris zich meer bewust is van zijn meldingsplicht, zegt hoofd juridische zaken Brenda Takken van het BFT. 'Ik zou van dit artikel in *Notariaat Magazine* graag gebruik maken om de notaris op die meldingsplicht te wijzen.' De notaris moet volgens artikel 25a Wna immers aan BFT alle gebeurtenissen melden die 'aanmerkelijk nadelige gevolgen' kunnen hebben voor de financiële positie van de notaris. 'Veel notarissen denken dat het vooral gaat om liquiditeit en solvabiliteit', meent Takken. 'Maar het is veel breder.' Deze zogeheten 'incidentmelding' is gepreciseerd in de artikelen 8 en 9 van de Regeling op het notarisambt. Het gaat bijvoorbeeld om een aangifte van een strafbaar feit tegen een notaris, wijzigingen van de organisatievorm met gevolgen voor de continuïteit van het kantoor en langdurige buitengewone omstandigheden die de persoon van de notaris betreffen. Maar ook om aansprakelijkheidsstellingen door burgers, fiscale en strafrechtelijke claims, dwangsommen en geschillen van grote financiële aard. 'Veel notarissen zijn zich bewust van artikel 25a Wna,' zegt Brenda Takken. 'Maar niet van de artikelen 8 en 9 van de Regeling op het notarisambt. Als notarissen zich strikt aan deze regels houden, hebben wij het OM veel minder nodig.' Kan de ringvoorzitter de notaris daarbij wellicht een duwtje in de rug geven? 'Het kan aan de orde komen als het nodig is,' zegt Van den Eerenbeemt. 'Maar het hoeft niet per definitie. Het hangt er helemaal vanaf of de notaris zelf

An illustration of two burglars in a server room. They are wearing black suits and hoods. One is wearing a blue hood and the other a red hood. They are holding clipboards and looking at the server racks. The server racks are blue and have circular openings. The floor is dark blue with a light blue path.

‘BFT kan toch zelf ook contact opnemen met de griffies?’

verdachte is en zo ja, waar hij van verdacht wordt. Bovendien is het nog niet gezegd dat de notaris schuldig is als hij ergens van verdacht wordt.’

INFORMATIEPOSITIE

Als het aan Van den Eerenbeemt ligt, werkt BFT meer aan de eigen informatiepositie, in plaats van een beroep te doen op notarissen. Hij vroeg tijdens een ringvergadering ooit aan het BFT: ‘Als jullie weten dat een van mijn maten persoonlijke financiële problemen heeft, melden jullie dat aan de andere maten?’ Van den Eerenbeemt: ‘Het antwoord was negatief. Dat vind ik heel slecht. Als een van mijn maten in financiële problemen komt, kun je erop wachten dat ik ook in de problemen kom.’ Het BFT kan dit standpunt niet plaatsen. ‘De wettelijke geheimhoudingsplicht van het BFT laat geen ruimte om kantoorgenoten hierover in te lichten’, zegt Takken. ‘Bovendien lijkt dit een interne maatschapskwestie te zijn.’ ■

DE PRAKTIJK VAN DE DOORZOEKING

Nick van Buitenen heeft twee doorzoekingen meegemaakt in de vijf jaar dat hij ringvoorzitter van Utrecht is. ‘Je wordt van tevoren gebeld door de rechter-commissaris (RC): “Morgen is er een om tien uur ’s ochtends een doorzoeking bij notaris A. Zie maar of je er bij wilt zijn.”’ ‘De RC komt dan met een griffier, iemand van de FIOD en vaak ook een digitaal expert. Soms bellen de RC en ik eerst aan om de notaris op de hoogte te stellen van wat er gaat gebeuren. Dat is minder bedreigend, dan wanneer er ineens vijf man voor je deur staan. De notaris moet zijn agenda schoonvegen en moet meewerken aan de doorzoeking. Als ringvoorzitter kun je de notaris behoeden voor het meegeven van documenten die onder

zijn geheimhoudingsplicht vallen. Het eerste dat de notaris moet doen, is hardop een beroep doen op zijn verschoningsrecht. De griffier maakt daarvan een proces-verbaal op. Daarin staat ook welke stukken zijn meegenomen.

De FIOD wil altijd alles hebben wat te maken heeft met de verdachte transactie. Omdat ze niet weten wat ze precies zoeken, nemen ze altijd meer mee dan strikt noodzakelijk is. Een praktisch probleem is dat ze ook inzage willen in de digitale dossiers. Je moet er dan op letten dat iemand niet zomaar de hele database van het kantoor op een stickie zet. Een doorzoeking kan gemakkelijk een ochtend duren. Uiteraard heeft de notaris daar last van. Hij moet zijn agenda omgooien en klanten afbellen.’

Socialmediamarketing

Elke dag iets doen

Hoe kan social media je helpen bij het vergroten van je toegankelijkheid als notaris? Hoe bind je op die manier consumenten en relaties aan je? Jannetta Dorsman geeft een aantal tips.

TEKST Mechtelt Lindenhovius | BEELD Okapi

BEPAAAL JE STRATEGIE

Bij het gebruik van social media draait het om meer dan alleen de juiste knoppen vinden of juiste velden invullen. Daarvoor zijn er allerlei praktische tips, maar je moet eerst nadenken over je strategie. Wie ben je als persoon? Welk kantoor heb je of wil je hebben? Welke klanten horen daarbij en met welke problemen lopen zij rond? Wat is je gezicht naar buiten toe? Mensen doen zaken met mensen. 'Hé ik ken *jou*', dat speelt een belangrijke rol bij de keuze van consumenten voor een bepaalde dienstverlener. Daarom is het belangrijk herkenbaar te zijn. Ik merk dat notarissen – maar daarin staan ze niet alleen – een actie via social media die goed werkt, willen kopiëren. Maar zo'n media-actie moet passen binnen je eigen strategie. Dan kost het je minder moeite én werkt die ook.

Dagelijkse routine

Een goede socialmediastrategie kost tijd. Je kunt wel een training volgen, maar dan? Je gaat naar huis met een dot aan informatie en theorie, maar terug in de hectiek van alledag verzandt alles wat je had voorgenomen. Er is dus een gat tussen leren en doen. Door dagelijks ermee bezig te zijn, wen je langzaam aan die nieuwe media. Je kunt ook niet meteen alles in een keer in praktijk brengen. Dat lukt niemand! Wil je social media inzetten om marketing te doen, dan moet je ook elke dag

daadwerkelijk iets doen! Het een gaat niet zonder het ander. Dat maakt het tegelijkertijd ook zo lastig.

LUISTEREN EN PRATEN

Als notarissen op social media actief zijn, doen ze dat vaak vanachter hun logo. Maar lezers vinden dat niet leuk. Dat spreekt hen niet aan. Zij willen liever echt contact maken, net als op een netwerkborrel. Daar praat je ook met verschillende mensen. Dat moet je dus ook op internet doen. Het is net het echte leven: je moet online luisteren en dan het gesprek aangaan. Op dit moment is het vaak een kwestie van alleen maar berichten zenden. Of van non-conversatie: notarissen zijn helemaal niet aanwezig op social media.

EIGEN TONE OF VOICE

LinkedIn is zakelijk. Daar gaat het meer om de inhoud en spreek je elkaar sneller aan met 'u'. Facebook is informeler, de berichten zijn luchtiger en persoonlijker, en er is veel meer ruimte voor humor. Daar spreekt iedereen elkaar aan met 'jij'. Twitter zit daar tussenin. Een bericht op LinkedIn kun je prima gebruiken voor Twitter. Maar een bericht op Facebook is vaak niet geschikt voor LinkedIn, of andersom. Bij Twitter draait het om de snelheid, actualiteit en ook wel de vluchtigheid. Maak daar gebruik van. Is je kantoor bijvoorbeeld tijdelijk niet bereikbaar, dan is Twitter zeer geschikt om dat te melden. (Vergeet dan

uiteraard niet te melden dat je wel weer bereikbaar bent.)

Elk medium heeft dus zijn eigen *vibe* en daar hoort een eigen *tone of voice* bij. Daarnaast heeft elke notaris ook weer zijn eigen geluid. Door dat goed toe te passen, kun je onderscheidend zijn. Op een netwerkborrel heb ik mijn voorkeur voor bepaalde mensen. Dat geldt online net zo goed.

CONTACT LEGGEN

Ook al zit er een scherm tussen jou en de ander, persoonlijk contact leggen is ook online erg belangrijk. Hoe? Zoek eerst mensen op op basis van je eigen adresboek. Bij LinkedIn en Facebook kun je mensen uitnodigen. Zij moeten die uitnodiging accepteren. Zorg dat je de standaarduitnodiging van LinkedIn persoonlijk maakt. Daarmee kun je je echt op een positieve manier onderscheiden. Het fijne van Twitter is dat je iemand zomaar kunt volgen, toestemming van die persoon is niet nodig. De lokale *community* is belangrijk voor notarissen. Richt je daar eerst op. Ik vind dat je via LinkedIn ook kunt linken met klanten. Notarissen ervaren dit vaak als lastig. Je zou dit kunnen bespreken wanneer je klanten bij je op kantoor zijn. Of je maakt op je website een duidelijke link naar LinkedIn en Facebook. Met je doorverwijzers kun je uiteraard prima linken. ■

5 tips

Kom naar buiten, maak contact!

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) start op 23 maart met een online training 'Boeien en Binden met Social Media Marketing voor de Notaris 2.0'. Deelnemers krijgen niet alleen een actueel overzicht van alle nieuwe media, maar gaan ook daadwerkelijk aan de slag met de belangrijkste sociale netwerken. 'Learning by doing, dat maakt deze training anders', zegt Jannetta Dorsman. Dorsman is geen onbekende voor het notariaat. Eerder verzorgde zij voor de KNB de trainingen 'Personal branding' en 'Notaris 2.0' (introductie en praktijk).

Wat maakt deze cursus anders?

'Het mooie van deze training is dat je ook meteen iets doet. De eerste drie maanden zijn intensief. Je krijgt elke dag een persoonlijke mail met een opdracht die ongeveer 20 minuten duurt. Daarna is er gedurende zes maanden 'nazorg'. Deelnemers gaan dus spelenderwijs met de stof aan de slag. Elke dag doen ze een klein stukje en na drie maanden staat het er gewoon.'

Dat klinkt intensief.

'Natuurlijk is de training een belasting. Na drie maanden zijn ze me spuugzat! Maar dat geeft niks. De training is ook niet voor iedereen weggelegd. De eerste zes weken zijn overigens nog prima te doen. Dan lukt het ook nog wel om een beetje te schipperen met je opdrachten. Maar daarna moet je elke dag aan de bak, maar dat is volgens mij ook de enige manier dat het lukt.'

Wat is het doel van de training?

'De training leert je een online netwerk op te bouwen. En dat je vervolgens de mensen in dat netwerk aan je bindt door interactie aan te gaan en posts te plaatsen die die mensen interessant vinden. Mijn ervaring is dat dit notarissen uiteindelijk meer werk oplevert. Dat is natuurlijk het ultieme doel. We richten ons op LinkedIn, Facebook en Twitter. Vaak zeggen notarissen dat ze Twitter niets vinden, maar daar komen ze in de training niet mee weg. Ze moeten ondervinden wat Twitter is en wat je ermee kunt. Na negen maanden kunnen ze ermee stoppen, als ze het toch niets blijken te vinden.'

Wat voor soort opdrachten krijgen deelnemers?

'Van hele praktische, zoals hoe vul ik mijn profiel op een juiste manier? Wat is een goeie foto? Wat moet er in mijn *professional headline*? Nu staat daar vaak alleen 'notaris', soms met 'ondernemingsrecht' of een ander rechtsgebied. Of er staat een tekst rechtstreeks afkomstig van de website. Maar die profilering kan veel beter. Daarnaast richt de training zich ook op het bepalen van je strategie. Welke (mogelijke) klanten wil je benaderen? Wat wil je uitstralen? Notarissen moeten af van de grijzemuizencultuur. Kom naar buiten, maak contact!'

Nadere informatie en inschrijven:

KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307167, cursussen@knb.nl of NotarisNet/Opleidingen

A full-length portrait of a woman with blonde hair, wearing a black double-breasted suit jacket over a black blouse, dark blue jeans, and black boots. She is standing with her hands in her pockets against a solid blue background. The text 'Oprechte belangstelling voor de cliënt' is overlaid on the left side of the image.

‘Oprechte
belangstelling
voor de cliënt’



‘Ik zie niet tegen een nieuwe start op’

Wilma Schwankhaus heeft sinds kort haar eigen kantoor in Nunspeet. Haar pad is niet altijd over rozen gegaan, maar zij beschikt over veerkracht en het vermogen te relativëren. ‘Waar een ander wegloopt, stroop ik mijn mouwen op.’

TEKST Henriette van Wermeskerken | FOTO Truus van Gog

‘Sinds januari heb ik mijn eigen notariskantoor in Nunspeet. Mijn voormalig compagnon Ridderhof blijft notaris in Vaassen. Wij hadden daar sinds 2005 samen een kantoor. Vijf jaar geleden heb ik dit kantoor in Nunspeet overgenomen. Ik heb er een moeilijke start gehad en dan druk ik het zacht uit. Direct na de overname bleek dat het een zinkend schip was waarop ik kapitein was geworden. Er waren zeer grote problemen, financieel en anderszins. Ik werd geconfronteerd met zaken die geheel buiten mij om gebeurd waren, zaken die ik niet voor mogelijk had gehouden. Ik heb me in die tijd wel verloren gevoeld, maar ik moest verder. Het Bureau Financieel Toezicht werd erbij betrokken. Aan die mensen heb ik waardevolle gesprekspartners gehad. Gelukkig heb ik een grote veerkracht. In tijden van moeilijkheden en stress functioneer ik prima. Waar een ander wegloopt, stroop ik mijn mouwen op. Nu, na vijf jaar, is alles op orde. Ik heb een geweldig team van een kandidaat-notaris en zes medewerkers achter mij staan. De zaken lopen goed. Dat ik dit kantoor nu heb overgenomen, is voor mij een nieuwe start.’

BELANGSTELLING

‘Nunspeet was een moeilijke markt om te veroveren. Nu weten steeds meer mensen de weg naar mijn kantoor te vinden. We zijn inmiddels gevestigd in een monumentale boerderij. Het succes van mijn kantoor verklaar ik uit het feit dat ik oprechte belangstelling heb voor mijn cliënten. Het gaat niet om het papier, maar om de mens die tegenover je aan

tafel zit. Dat maakt het notariaat tot het allerleukste beroep. De cliënt krijgt alle aandacht en wordt goed bediend, of het nu iemand is die komt voor een ingewikkelde herstructurering, of iemand die in het kader van een schuldsanering huwelijksvoorwaarden komt laten maken via degoedkoopstenotaris.nl.’

PRIJS

‘Je kunt van die site zeggen wat je wilt, maar hij voorziet in een behoefte en heeft daarom bestaansrecht. degoedkoopstenotaris.nl zorgt ervoor dat ik niet alleen lokale cliënten heb, maar ook veel mensen van elders. Voor de prijsverschillen rijden mensen graag een eind om. Ook lokale cliënten maken trouwens gebruik van de site. Iedereen betaalt hier dezelfde tarieven. Mijn totaalscore op die site is een 9,2. Daar ben ik trots op. Natuurlijk moeten cliënten zich niet uitsluitend laten leiden door de prijs. Het gaat in de eerste plaats om een kwalitatief goede beroepsuitoefening. Imago is van ondergeschikt belang. Het gaat erom wat je te bieden hebt, wat er aan je passeertafel gebeurt. Of dat deugt of niet hebben mensen snel in de gaten.’

LEVENSFASEN

‘Onlangs las ik een gedicht van Herman Hesse, *Stufen*, dat mij zeer aansprak. Het gaat erover dat elke fase in het leven mooie en minder mooie kanten heeft, en dat je niet bang moet zijn een nieuwe levensfase in te gaan. *‘Es muß das Herz bei jedem Lebensrufe / Bereit zum Abschied sein und Neubeginne’*, schrijft Hesse. De nieuwe start die ik nu met mijn kantoor maak, voelt als een nieuwe levensfase.

Je moet jezelf steeds blijven vernieuwen. Dat leidt tot nieuwe inzichten, zowel zakelijk als persoonlijk. Afscheid nemen, bijvoorbeeld van de maatschap die ik had, is niet altijd gemakkelijk. Maar er komt altijd iets nieuws voor in de plaats. Ik woon nu twintig jaar in Epe. Mijn sociale leven speelt zich hier af, hoewel mijn aandacht de laatste vijf jaar, sinds de overname van het kantoor in Nunspeet, vooral op kantoor was gericht. Sinds kort speel ik met de gedachte op termijn naar Amsterdam te verhuizen. Mijn kinderen, die hier in Epe zijn opgegroeid, wonen nu allebei in Amsterdam. Aan mijn cliënten zie ik dat de afstand prima te overbruggen is.’

RELATIVEREN

‘Ik zie niet tegen een nieuwe start op. Het zou trouwens niet de eerste keer zijn dat ik rigoureus opnieuw begon. Ik hervatte mijn studie in Groningen toen ik 32 was. Ik was net gescheiden en had twee kleine kinderen. Mijn studiegenoten waren jonger, maar dat was geen enkel probleem. Ik heb met volle teugen genoten van mijn tweede studietijd, net als van mijn eerdere studentenjaren in Utrecht. Anders, dat wel. De studie heeft mij bovendien dit prachtige beroep opgeleverd. Het was niet altijd gemakkelijk, maar ik kan goed relativëren. Wat mij daarbij helpt, is mijn lidmaatschap van de Raad van Toezicht van Stichting De Passerel, een organisatie voor mensen met een beperking. De Passerel biedt ondersteuning waar dat nodig is, waar mensen niet of niet helemaal zelfstandig in de maatschappij kunnen functioneren. Zo kunnen zij bijvoorbeeld werken op een boerderij of in een restaurant. De stichting heeft woon-, werk- en dagopvanglocaties. Het is *people’s business*, net als het notariaat. Ik heb nooit echt bestuursfuncties geambieerd, maar het werk voor De Passerel geeft mij veel voldoening.’ ■



‘Mediation is nu nog een ondergeschoven kindje’

VMSN

Mediation moet een volwaardige plek krijgen in het Nederlandse rechtssysteem. VVD-Kamerlid Ard van der Steur heeft daarom drie initiatiefwetsvoorstellen gemaakt. Een daarvan introduceert een register waarin alleen mediators worden opgenomen die voldoen aan bepaalde kwaliteitseisen, de Wet registermediator. Een positieve ontwikkeling vindt de Vereniging van Mediators en Scheidingsbemiddelaars in het Notariaat (VMSN).

De Wet registermediator sluit perfect aan bij de functie die we al hebben als notaris-mediators. Het is niet strikt noodzakelijk dat een mediator juridische kennis heeft, maar in de route die bewandeld wordt, moet wel ergens juridische kennis aanwezig zijn. De notaris weet veel van erfrecht, fiscale zaken en verdelingen, daar komt het bij geschillen toch vaak op neer’, zegt Eric Feijen, notaris in Heerde en lid van de VMSN. Feijen stond samen met oud-advocaat John Bosnak aan de wieg van de ontwikkeling van mediation naast rechtspraak. Bosnak is aangesloten bij de Mediators Federatie Nederland en als adviseur betrokken bij de invoering van de wetsvoorstellen: ‘Belangrijk is dat de notaris

De mediator oordeelt niet; hij legt het geschil neer bij de cliënten.

een knop omzet. De mediator oordeelt niet; hij legt het geschil neer bij de cliënten. Sommige mediators geven een bepaalde visie op het conflict, maar meer dan dat mag en kan niet onder de noemer van mediation. Dan wordt het bindend advies en dat valt niet onder de wet.’ Volgens Bosnak krijgt mediation met de invoering van de nieuwe wet een zelfstandige plaats naast rechtspraak: ‘Het is nu nog een ondergeschoven kindje. Door deze wet wordt het naar hetzelfde niveau getild als rechtspraak. Nu moet het nog tussen de oren van mensen komen. Als ze een conflict hebben, moeten ze nadenken over de manier waarop ze dat conflict oplossen en niet onmiddellijk dagvaarden. Ik vind dat je van ieder verantwoordelijk mens mag verwachten dat hij in beginsel zijn eigen problemen zelf oplost.’

STATUS

Mediation door een notaris maakt de gang naar de rechter in veel gevallen overbodig. Feijen: ‘De status van een notariële akte als vaststellingsovereenkomst heeft dezelfde status als een uitspraak van de rechter.

De notariële akte is als zodanig al een executoriale titel. Als je niet nakomt, kun je direct nakoming afdwingen via de deurwaarder. Je hoeft dus niet eerst een procedure via de rechter te volgen.’ Toch kan na mediation een juridisch probleem op tafel blijven liggen. Dan biedt het wetsontwerp uitkomst. Bosnak: ‘Wanneer je als registermediator met beide partijen de zaak goed hebt uitgediscussieerd en je hebt alle belangen boven tafel, dan kan een resterend juridisch probleem volgens de nieuwe wet worden voorgelegd aan de mediation-rechter. Dat kost 85 euro griffierecht en binnen maximaal zes weken heb je elektronisch antwoord. De uitspraak wordt gegeven onder de opschortende voorwaarde dat deze wordt bevestigd in de vaststellingsovereenkomst.’

KWALITEIT

De Wet registermediator introduceert een register voor mediators die bepaalde kwaliteitseisen bezitten. Volgens Feijen zal een notaris daar vrij snel aan kunnen voldoen. ‘Ik denk dat een notaris zich met name moet laten bijscholen op de psychologische aspecten van mediation, zoals gezinssysteemtheorie. Een hele goede psycholoog-mediator heeft dat van huis uit meegekregen, die moet weer weten hoe het juridisch netjes op papier komt.’ Heeft een notaris die mediations wil uitvoeren dan niet een aantal vliegreuren nodig? Bosnak: ‘Dat je veel mediations doet, wil niet zeggen dat je een goede mediator bent, maar je kunt niet aan de markt verkopen dat er goede mediators zijn die nooit of zelden een mediation hebben begeleid. Er moet een zekere mate van ervaring zijn.’ Volgens Bosnak zullen mediators die opgenomen willen worden in het register moeten investeren. ‘Wat we niet willen, zijn mensen die een mediationopleiding hebben gedaan, die wellicht mediationvaardigheden gebruiken in hun beroep, maar die daarnaast geen echte mediationpraktijk hebben. Die mogen zich mediator noemen, maar geen registermediator. Het zou mooi zijn als ooit een tijd aanbreekt dat je een groot aantal mensen hebt die echt professionele mediators zijn, die alleen maar mediations doen.’ ■

VERENIGINGSNIEUWS

EPN

Voordelen EPN-lidmaatschap

Het EPN-lidmaatschap heeft een aantal voordelen: u krijgt 15 procent korting bij Sdu op het *Compendium Samenwonen*, de *Verzameling Wetgeving Notariaat* en het *Compendium Estate Planning*. Bij Estate Planning Expert kunt u – net als al uw kantoorgenoten – kosteloos gebruikmaken van de Kennisbank Estate Planning en u ontvangt een korting op de jaarvergoeding voor de toepassingen Testamentvergelijking, Aangifte Erfbelasting en Testamentmodellen.

NRS

Thema 2015: transformatie onroerende zaken

De drie bijeenkomsten in 2015 hebben als thema: transformatie van bestaand onroerend goed. Bijvoorbeeld leegstaande kantoorpanden die worden herbested tot woningen, zorgcomplexen die worden verbouwd tot studentenkamers. Voor de gespecialiseerde registergoednotaris zijn transformaties bijzonder interessant vanwege de verschillende juridische aspecten en niet alledaagse notariële onderwerpen zoals financiering en risicoanalyse.

Op de bijeenkomst van 7 april spreken twee deskundigen: mr. Joost van Gestel (Camelot Europe) en drs. Huib Boissevain (Annexum). Ook is er aandacht voor bestuursrechtelijke aspecten (door mr. Tycho Lam, senior docent bestuursrecht aan de Radboud Universiteit). De bijeenkomst van 15 september gaat met name over fiscale aspecten en de derde bijeenkomst (24 november 2015) over financieringsaspecten en haalbaarheids- en risicoanalyses.

STICHTING IT-NOTARIS

Rondetafelsessie over rol IT-notaris

Op 25 februari was er een rondetafelsessie met als doel een aantal interessante *business opportunities* voor de IT-notaris concreet te behandelen. De onderwerpen, geselecteerd op basis van een uitgevoerde enquête onder de IT-notarissen, werden tijdens de sessie kort geïntroduceerd door mr. J. de Kroon, mr. M.H. Kamps en mr. J. Oordt. Vervolgens was er discussie over de essentiële rol van de IT-notaris bij auteursrechtbescherming op software, broncodeponering, XaaS continuïteitsregelingen, het (ZZP)IT-testament, pandrecht

op intellectuele eigendomsrechten en nog enkele andere producten en ontwikkelingen. De sessie geeft het bestuur input voor de verdere invulling van het beleid.

VASN

Modelakte los land

De VASN, NVM, VastgoedPRO, VBO Makelaar en de Nederlandse Vereniging van Rentmeesters (NVR) hebben een model koopovereenkomst los land ontwikkeld. Met ingang van 1 februari 2015 wordt het model gebruikt door de landelijk/agrarische vastgoedspecialisten van deze verenigingen. Hiermee is de eerste stap gezet naar een gezamenlijk document voor het landelijke/agrarisch vastgoed.

Er wordt inmiddels ook al gezamenlijk gewerkt aan een koopovereenkomst agrarisch bedrijf. De verwachting is dat deze ook medio 2015 beschikbaar zal zijn voor de leden van de betrokken branche- en beroepsorganisaties.

VMSN

Naamswijziging

Een van de onderwerpen op de ALV van 26 maart is de wijziging van de verenigingsnaam. De nieuwe naam wordt VMN. We zijn immers een vereniging voor notariële mediators. Door de 'S' lag de nadruk te veel op scheidingen, terwijl onze mediators op elk rechtsgebied en bij elk geskil (kunnen) bemiddelen. Verder zal Palko Benedek uitleg geven over de eisen die aan een MFN-Mediator worden gesteld, zoals het laten uitvoeren van een peer review. Aansluitend geeft Frits van der Kamp een cursus over de fiscale actualiteiten bij echtscheiding.

VOC

Leergang Verdiept Vennootschapsrecht Notariaat met 10 procent korting

In april start de tweede editie van de Leergang Verdiept Vennootschapsrecht Notariaat, over de verschillende technische en praktische aspecten van het vennootschapsrecht. Prof. mr. Barbara Bier, hoogleraar Corporate Governance en vennootschapsrecht aan Nyenrode Business Universiteit en oudnotaris, heeft de leergang ontwikkeld. De cursus is bedoeld voor (kandidaat-)notarissen met diepgaande belangstelling voor het vennootschapsrecht. De beoogde startdatum is 16 april 2015. Voor VOC-leden geldt een korting van 10 procent.

CURSUSSEN

EPN

Mondeling examen

30 april 2015 EPN-leden moeten voor 1 januari 2016 een examen afleggen om hun lidmaatschap te kunnen behouden. Aspirant-leden kunnen na het examen als volwaardig lid toetreden.

NRS

Voorjaarscongres 'Herbestemming / transformatie van onroerend goed'

7 april 2015 Meer informatie volgt via NotarisNet.

STICHTING IT-NOTARIS

Opleidingsdagen van Stichting IT-notaris

20 mei en 18 november 2015 Ook geïnteresseerde (kandidaat-)notarissen die nog geen IT-notaris zijn, zijn welkom op deze opleidingsdagen. Aanmelding kan via de website www.it-notaris.nl of per mail naar info@it-notaris.nl.

VASN

ALV en lezingen 'Een verantwoorde groei van de melkveehouderij'

14 april 2015 Dit zal vanuit vier kanten belicht worden: financieel, juridisch praktisch, wetenschappelijk en ondernemerschap.

VMSN

Intervisieavond Family Mediation

24 maart 2015 Uitwisseling van ervaringen en deskundigheid tussen de verschillende disciplines. De methode die wordt gebruikt is de incidentmethode. Wilt u deelnemen? Geef u op via www.psynip.nl. Kosten zijn 25 euro.

VOC

Workshop Fusie en splitsing in de praktijk

26 maart 2015 Tijdens de workshop worden op interactieve wijze praktijkvragen en -problemen behandeld die spelen bij fusie of splitsing. Aan de hand van de fusie- en splitsingsprocedure en daarbij (in de wet en in de praktijk) gebruikte terminologie, worden deze vragen en problemen behandeld.

Het Bureau Financieel Toezicht (BFT), een landelijk werkend Zelfstandig Bestuursorgaan gevestigd te Utrecht, is de toezichthouder op notarissen en gerechtsdeurwaarders en houdt toezicht op de naleving van de WWFT door notarissen, belastingadviseurs, openbare accountants, bedrijfseconomische adviseurs en onafhankelijke juridische medewerkers.

Het BFT bevordert door preventief en risicogericht toezicht het vertrouwen dat de maatschappij heeft in deze juridische en financiële beroepsgroepen. Hierbij wordt tevens een bijdrage geleverd aan de integriteit van het financieel-economisch stelsel in Nederland.

Toezichthouder integriteit & kwaliteit

Profiel van de geschikte kandidaat:

- * Afgeronde masteropleiding notarieel recht
- * Aantoonbare relevante werkervaring
- * Kennis van de voor het toezicht relevante wet- en regelgeving
- * Affiniteit met toezicht
- * Uitstekende communicatieve en analytische vaardigheden
- * Samenwerkingsgericht
- * Gewend in een multidisciplinaire omgeving te werken

Primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden zijn van toepassing volgens de Rechtspositie Rijksoverheid, afhankelijk van relevante werkervaring maximaal schaal 13, € 5.335 bruto per maand op basis van 36 uur per week, exclusief vakantiegeld en dertiende maand.

Indien u interesse heeft, kunt u reageren per mail vóór 21 maart 2015.

Voor een uitgebreide versie van de vacaturetekst verwijzen wij u naar de website, www.bureauft.nl.

Acquisitie n.a.v van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld



Neem het Leger des Heils op in uw testament



Steun het werk van het Leger des Heils. Vraag een gratis informatiepakket aan via onze site of bel (036) 539 81 62 voor een vrijblijvend gesprek.

www.legerdesheils.nl/nalaten *doen wat we geloven*



NOTARIS OVER DE GRENZEN

Loopt u als notaris in de praktijk aan tegen vragen over:

- internationale nalatenschappen
- internationaal huwelijksvermogensrecht
- de Europese Erfrecht Verordening

Raadpleeg ons, specialisten in internationaal familie- en erfrecht:

Mr Brigitte Lhoëst T 06 - 27 13 92 92
Mr Mireille Bosscher T 06 - 42 66 10 75

www.internationaal-familierecht.nl
www.bosscher-advies.nl



Internationaal FamilieRecht Advies
Hoogwaardige juridische diensten op het gebied van internationaal familie- en erfrecht

Moresprudentie



Het voorzitterschap van de KNB brengt ook onverenigbaarheden in functie met zich mee. Zo heb ik per 8 februari de pij van mijn lidmaatschap van de Commissie toegang notariaat aan de wilgen moeten hangen. Toch wel met pijn in het hart, want deze commissie vind ik wel een hele bijzondere. Niet alleen door haar bijzonder gevarieerde samenstelling (Hoewel? Dat betreft de achtergrond van de leden en helaas niet de verdeling over de seksen.), maar bovenal door haar opdracht. De commissie moet de minister adviseren door mede de persoonlijke geschiktheid van de kandidaat voor het (toegevoegd)

notarisambt te beoordelen. En dat richt zich met name op dé kerneigenschappen van het notariaat: integriteit, onafhankelijkheid en onpartijdigheid. Hiervoor worden de kandidaten in een psychologische persoonstoets onder meer een aantal specifieke morele dilemma's voorgelegd. In het gesprek van de kandidaat met de commissie is het vervolgens juist de persoonlijke reactie van de kandidaat op deze morele dilemma's die zo belangrijk is, het kunnen vertalen vanuit de abstractie naar de eigen notariële praktijk van alledag. De opgedane ervaringen en de vorming van de eigen integriteit, hoe reflecteert de kandidaat hierop? Wat ervaart de kandidaat in zijn werkomgeving, besteedt zijn kantoor hier aandacht aan, wordt ruimte ingebouwd om integriteitskwesties bespreekbaar te maken en te bespreken?

DE GOEDE WIL

Het is het gevoel binnen de commissie – en ik kan dat alleen maar krachtig onderschrijven –, dat we op onze kantoren meer en gestructureerd aandacht moeten besteden aan het bespreken en bijhouden van 'moresprudentie' naast de gebruikelijke jurisprudentie. Maar wat is dat dan?

Moresprudentie staat voor het systematisch verzamelen van morele afwegingen, beslissingen en keuzen die in de beroepspraktijk gemaakt worden. De term kan ook refereren naar het geheel van uitspraken van professionals over 'de goede wil en manier van doen'. Zoals jurisprudentie wordt gebruikt voor de verslaglegging

van de toepassingspraktijk van het recht, zo kan moresprudentie gebruikt worden voor de verslaglegging van de toepassingspraktijk van de professionele moraal.

HOUVAST

Voor ieder van onze kantoren, hoe groot of klein ook, is het doel van moresprudentie evident. Het biedt houvast bij het omgaan met morele vraagstukken in werksituaties. Het ontwikkelen van moresprudentie is een voortschrijdend proces waarbij op systematische wijze kennis en inzichten worden verzameld over de manier waarop met alle morele aspecten van het werk kan worden omgegaan. Een basis wordt natuurlijk gevonden in de notariële wetgeving en de notariële beroeps- en gedragsregels. Concreet betekent het ontwikkelen van moresprudentie dat een aantal resultaten van het gesprek over 'lastige' kwesties wordt vastgelegd in een verslag dat na het gesprek binnen de organisatie toegankelijk blijft. Dit verslag kan vervolgens weer input leveren bij een volgend gesprek.

ZICHTBAAR

We weten allemaal dat we als specifiek juridisch gekwalificeerden onderscheidend moeten zijn, en dat zijn we ook vanuit onze eerdergenoemde kerneigenschappen. Deze kernwaarden, samen met onze deskundigheid, maken ons betrouwbaar. Laten we dan ook zorgen dat onze integriteit zichtbaar is, dat we er permanent aan werken, en dat we ook als beroepsorganisatie een intern zuiverend vermogen hebben. Anders dan we om ons heen weleens horen, kunnen wij als notarissen niet 'een beetje minder' integer zijn. Dat is in mijn optiek funest voor het vertrouwen in het notariaat. En dat moeten we met elkaar niet toestaan.

SPIEGEL

Dinsdag 10 maart is onze Algemene Ledenvergadering in Houten. Ik roep u op om toch vooral te komen. Niet zozeer om gebruik te maken van uw verenigingsrechtelijk lidmaatschapsrecht, maar vooral om elkaar weer te ontmoeten en een gespitst gehoor te vormen bij de zeer boeiende inleiding door professor Jonathan Soeharno, een rechtsfilosoof en rechtstheoreticus, gepromoveerd op de integriteit van de rechter. Hij zal ons een spiegel over integriteit kunnen voorhouden en ons stimuleren hoe deze hoog in ons notariële vaandel te houden. Ik zie ernaar uit u daar weer te kunnen ontmoeten. ■

Jef Oomen | VOORZITTER KNB

Digitalisering rechterlijke macht maakt nieuwe wetgeving nodig

De modernisering van de civiele en bestuursrechtelijke rechtsgang gaat gepaard met een sterke digitalisering van de rechterlijke macht. Dat bleek tijdens het KEI-congres (Kwaliteit en Innovatie) op donderdag 29 januari. De bijeenkomst werd georganiseerd door het ministerie van Veiligheid en Justitie (VenJ) en de Raad voor de Rechtspraak.

Papieren dossiers worden vervangen en ook de start van procedures en de stukkenwisseling met de rechter verlopen voortaan digitaal. Via een digitaal portaal kunnen rechters, advocaten en partijen dossiers inzien en de voortgang van procedures volgen. De rechtzoekende staat centraal en daarom blijft er een zitting. De bedoeling is dat de aanpassingen van het burgerlijk procesrecht civielrechtelijke procedures eenvoudiger en sneller zullen laten verlopen. De Raad voor de rechtspraak ontwikkelt ook een digitaal portaal voor zaken waarin de rechter toezicht houdt, zoals faillissements- of bewindvoeringszaken. Naar verwachting is de wetgeving in de loop van dit jaar gereed. Het ministerie is verantwoordelijk voor de wetsvoorstellen. De Raad bouwt het nieuwe digitale systeem van de gerechten.

NOTARIS IN DE DIGITALE WERELD

Keynote speaker op het KEI-congres was Richard Susskind, bekend schrijver op dit gebied, liet zien dat technologie de maatschappelijke werkelijkheid ingrijpend verandert. Ook de KNB erkent de belangrijke invloed van digitalisering op juridische beroepen. Het thema van het KNB-jaarcongres in oktober is daarom Notaris in de digitale wereld. Dit thema sluit aan op de beleidsvisie Notaris 2.0, waarin de toekomstplannen voor het notariaat staan geschetst. Richard Susskind is in elk geval een van de sprekers.

Nadere informatie: KNB, Lineke Minkjan, 070 3307139 of l.minkjan@knb.nl

Via een portaal kunnen rechters, advocaten en partijen dossiers inzien en de voortgang van procedures volgen.

Verkeerd bezorgde energielabels retourneren aan BZK

Sommige notariskantoren ontvangen energielabels van woningen die ooit bij hen gepasseerd zijn. Deze kunt u terugsturen naar het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijkrelaties (BZK). Dit heeft het ministerie de KNB desgevraagd laten weten.

Stichting Elektronische Communicatie Hypotheken schoont op

Vanaf 1 april 2015 zal de Stichting Elektronische Communicatie Hypotheken (ECH) beginnen met het actief verwijderen van ECH-zaken die zijn afgerond of waar al lange tijd geen activiteit in heeft plaatsgevonden. Notarissen hebben tot dan de tijd om zich ervan te verzekeren dat alle benodigde informatie juist is gearcheveerd.

Uit onderzoek van ECH blijkt dat momenteel ongeveer 30 procent van de notariskantoren ECH als archief gebruikt. Dit zal vanaf 1 april 2015 niet meer mogelijk zijn. Stichting ECH raadt notarissen aan voor het eigen kantoor na te gaan of oude zaken al zijn gearcheveerd.

OPSCOONTRAJECT

Vanaf 1 april 2015 zullen de volgende bewaartermijnen gehanteerd worden:

- Berichten in afgeronde zaken zullen 6 maanden na het versturen van het laatste bericht automatisch worden verwijderd. Onder laatste bericht wordt verstaan: akkoord roeyement, bewaardersverklaring en stoppenbericht.
- Berichten in zaken die nog niet afgerond zijn, maar waarin geen activiteit heeft plaatsgevonden, zullen na 1 jaar automatisch worden verwijderd. Onder activiteit wordt verstaan: het versturen van een bericht en/of het lezen van een ongeopend bericht.
- Gedurende een halfjaar na de verwijdering van berichten kunnen de verkeersgegevens (logging) tegen kostprijs door deelnemers worden opgevraagd; na die periode worden ook deze gegevens vernietigd.

Zaken die op 1 april 2015 worden afgerond, zullen dus op 1 oktober automatisch worden verwijderd. Zaken die vóór april zijn afgerond of waar in april al langer dan één jaar geen activiteit op heeft plaatsgevonden, zullen vanaf mei in fasen worden opgeschoond. Hierbij zal ECH op 21 mei beginnen met het opschonen van alle zaken die ouder dan vijf jaar zijn.

Meer informatie: Helpdesk ECH, 070 3307135

Blok schrijft brief over energielabel

Minister Blok van Wonen en Rijksdienst heeft een brief gestuurd naar alle notaris-kantoren over het energielabel en de rol van het notariaat daarbij. De notaris hoeft geen dienst te weigeren als er geen definitief energielabel wordt overhandigd door de verkoper.

Sinds 2008 moeten verkopers een rechtsgeldig, definitief energielabel overhandigen bij de verkoop of verhuur van hun huis. Sinds 1 januari 2015 is dit label vernieuwd en wordt gecontroleerd of er daadwerkelijk een definitief energielabel is overhandigd. Wanneer dit niet is gebeurd, kan aan de verkoper een last onder dwangsom opgelegd worden, die kan oplopen tot 405 euro. De Inspectie Leefomgeving en Transport (ILT) deelt die boeten uit. De ILT controleert pas na de levering of een energielabel is overhandigd. Dit geeft de verkoper

de gelegenheid om, als bij de verkoop geen energielabel is overhandigd, dit voordat de levering plaatsvindt alsnog te doen.

ZORGPLICHT

Blok schrijft in de brief: 'Als notaris heeft u een zorgplicht om huizenverkopers erop te wijzen dat het verplicht is bij de verkoop een definitief energielabel aan de koper te overhandigen. Bij het ontbreken van een definitief energielabel kunt u hen wijzen op de mogelijke financiële consequenties en

De notaris hoeft geen dienst te weigeren als er bij de levering geen definitief energielabel is.

adviseren het definitieve label alsnog aan te vragen.' De notaris heeft alleen een zorgplicht, hij hoeft geen dienst te weigeren als er bij de levering geen definitief energielabel is. Naast de hulp van het notariaat roept Blok ook de hulp in van makelaars.

MEER INFORMATIE

Wilt u meer weten over het energielabel? Blok heeft informatie beschikbaar gesteld die vanaf heden beschikbaar is via NotarisNet. Staat het antwoord op uw vraag daar niet in? Dan kunt u terecht bij de helpdesk van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) via klantcontact@rvo.nl of telefoonnummer 088 0424242, optie 4. Voor strikt notariële vragen over het energielabel kunt u terecht bij de afdeling Juridische Zaken van de KNB, telefoonnummer 070 3307111.

KNB Cursusagenda

7 april 2015

Tweetrappstament en -afwikkeling

Modellen zullen de leidraad vormen van deze erfrechtelijke cursusdag: van tweetrapslegaat tot derde trap. Ook aan de (papieren) tweetraps-schenking zal aandacht worden besteed.

8 april 2015

Komt een dga bij de notaris (basiscursus)

Het doel van deze cursus is om tijdens een adviesgesprek met een dga de juiste vragen te stellen of onderwerpen aan de kaak te stellen, waarop u als notarieel adviseur een toegevoegde waarde voor uw cliënt kunt leveren.

13 april 2015

Vereffening van nalatenschappen ('licht' en 'zwaar')

De wettelijke vereffening roept vele vragen op in de boedelpraktijk. Deze cursus gaat in op de problemen die de formele vereffening-procedure kent en komt met praktische antwoorden.

21 april 2015

Pensioen en huwelijkse voorwaarden: terugkijken ten behoeve van de toekomst!

De cursus maakt een vertaalslag naar de dagelijkse huwelijksevoorwaardenpraktijk. Er worden concrete tips en suggesties gegeven. Uiteraard aan de hand van een aantal concrete bouwstenen voor modellenmakers.

23 april 2015

Toegevoegde waarde van de notaris

U leert hoe u zich als notaris positiever kunt profileren. Deze training zal u helpen een meer gedreven en commerciële houding aan te nemen zowel binnen als buiten kantoor.

23 april 2015

Symposium Personenvennootschappen

Tijdens dit symposium wordt u zowel over de huidige status van de personenvennootschap als over de mogelijke nieuwe elementen van een wetsvoorstel geïnformeerd.

19 mei 2015

De notaris als ondernemer

Deze cursus is uitermate geschikt voor notarissen die een gefundeerd inzicht willen in de cijfers en winstgevendheid van hun kantoor én voor kandidaat-notarissen die op afzienbare termijn de ambitie hebben om notaris/ondernemer/manager te worden.

21 mei 2015

Omzetbelasting onroerende zaken

Behandeling onderwerpen aan de hand van de teksten Wet op de Omzetbelasting 1968 en de Wet Belastingen van rechtsverkeer 1970 in combinatie met praktijkvoorbeelden.

Dit is slechts een selectie uit het totale cursus-aanbod. Voor meer informatie, inschrijven en het complete opleidingsaanbod: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307125, cursussen@knb.nl of NotarisNet/Opleidingen

KNB beantwoordt vanaf 2 maart geen rechtsvragen meer

Vanaf 2 maart verandert de dienstverlening van de KNB voor rechtsvragen en praktijkvragen. Rechtsvragen worden vanaf dan beantwoord door *Het Notarieel Bureau* en *FBN Juristen*. Voor praktijkvragen kunt u nog steeds terecht bij de KNB.

Het Notarieel Bureau en *FBN Juristen* beantwoorden beide vragen over vastgoed, verbintnissenrecht, beslagrecht, erfrecht, huwelijksvermogensrecht en personen- en familierecht. *Het Notarieel Bureau*, een nieuw samenwerkingsverband van de voormalige KNB-medewerkers Madeleine Hillen, Sabine Heijning en Jacqueline Peter, beantwoordt daarnaast ook vragen over IPR, terwijl *FBN Juristen* ook het belastingrecht, ondernemingsrecht en estate planning tot zijn specialisatie rekent. Voor het beantwoorden van uw vragen berekent *Het Notarieel Bureau* hetzelfde tarief als tot 1 maart 2015 door de KNB in rekening werd gebracht (159,60 euro per uur, exclusief btw).

Voor praktijkvragen kunt u nog steeds terecht bij de KNB.

PRAKTIJKVRAGEN BIJ KNB

Praktijkvragen over de Wet op het notarisambt, verordeningen, reglementen, beleidsregels, besluiten en handleidingen, de Wwft, dienstweigeringsrecht, de geheimhoudingsplicht, het verschoningsrecht en andere zaken met een ethisch, deontologisch of beleidsmatig karakter kunnen nog steeds worden gesteld aan de juristen van de KNB. Houdt u er rekening mee dat de meeste vragen specialistisch van aard zijn en dat er per vakgebied slechts één jurist werkzaam is bij de KNB. Bij afwezigheid van deze jurist kunt u ervoor kiezen om op een reactie te wachten of uw vraag buiten de KNB te beleggen. De medewerker beoordeelt of uw vraag kosteloos beantwoord kan worden. Bij een vraag die gemengd van karakter is, wordt alleen het deontologische deel door de KNB beantwoord.

ANDER ACCENT KNB-BUREAUORGANISATIE

De verandering in de dienstverlening is een gevolg van de bezuinigingsopgave die de ledenraad in 2014 aan het bestuur heeft gesteld en de keuze voor een groter accent op collectieve belangenbehartiging. Het bestuur heeft bij de bureauorganisatie van de KNB daarbij gekozen voor de rol van makelaar of procesregisseur op een beperkt aantal gebieden. Hierdoor krijgt de invulling van de juridische functies binnen de bureauorganisatie een ander accent.

Staatscommissie Herijking ouderschap zoekt ervaringsdeskundigen

De commissie buigt zich over afstamming, meerouderschap, meeroudergezag en draagmoederschap

De Staatscommissie Herijking ouderschap, die vorig jaar is ingesteld op voorstel van staatssecretaris Fred Teeven (Veiligheid en Justitie), buigt zich over afstamming, meerouderschap, meeroudergezag en draagmoederschap. De commissie organiseert op 20 maart een bijeenkomst in Den Haag waar mensen uit eigen ervaring of kennis een boodschap aan de Staatscommissie kunnen meegeven.

Ook notarissen, toegevoegd notarissen en kandidaat-notarissen zijn uitgenodigd. Na eerdere gesprekken met belanghebbenden en experts uit verschillende disciplines wil de Staatscommissie met de bijeenkomst voorkomen dat het geen informatie, gezichtspunten of overwegingen over het hoofd ziet.

Aanmelden voor en meer informatie over de bijeenkomst via herijkingouderschap@minvenj.nl

Samenstellingsverklaring bij kwartaalcijfers opgeschort

Het verplicht bijvoegen van een samenstellingsverklaring bij indiening van de kwartaalcijfers wordt één kwartaal opgeschort. Dit is het resultaat van overleg tussen de KNB en het Bureau Financieel Toezicht (BFT). De verplichting zal voor het eerst gelden bij het indienen van de kwartaalcijfers over het tweede kwartaal van 2015. Kantoren kunnen in aanmerking komen voor ontheffing van deze verplichting.

Zowel de KNB als het BFT hechten waarde aan een goed toezicht op het notariaat. Omdat in de praktijk blijkt dat de kwartaalcijfers een positiever beeld schetsten dan de uiteindelijke jaarcijfers, is het belangrijk dat het BFT kan ingrijpen op het moment dat het nodig is. De KNB begrijpt daarom de noodzaak van een extra controle en daarmee de invoering van de samenstellingsverklaring. Deze verklaring moet afkomstig zijn van een accountant. De nieuwe verplichting zal voor het notariaat leiden tot een administratieve lastenverzwaring. De KNB vindt dit acceptabel als dat het gevolg is van het feit dat notarissen in het

verleden onjuist en volledig afwijkende kwartaalcijfers hebben aangeleverd. De lastenverzwaring zou volgens de KNB niet moeten gelden voor het overgrote deel van de beroepsgroep dat de kwartaalcijfers wel correct aanlevert.

ONTHEFFING

Op basis van een aantal criteria kan het BFT ontheffing verlenen voor het verstrekken van een samenstellingsverklaring. Deze ontheffing geldt totdat de toezichthouder constateert dat een kantoor niet meer aan één of meerdere criteria voldoet. De kantoren aan wie een ontheffing wordt verleend, krijgen uiterlijk voor 1 mei 2015 bericht van het BFT. De criteria op basis waarvan een ontheffing wordt verleend, zullen zo spoedig mogelijk nadat hiervoor definitieve overeenstemming is, worden gepubliceerd op NotarisNet en de website van het BFT.

KNB rondt migratie Platform Elektronische Communicatie af

De migratie van het Platform Elektronische Communicatie (PEC) van KNB is, met dank aan **Avisi en Davinci**, succesvol afgerond. Via het PEC-platform worden diverse applicaties ontsloten waarvan het notariaat en de Belastingdienst gebruikmaken, zoals het Centraal Digitaal Repertorium en het Centraal Testamentenregister.

De KNB besloot over te stappen naar een nieuw datacenter om in de toekomst te kunnen blijven voldoen aan interne en externe veiligheids- en beschikbaarheidsnormen. Het nieuwe datacenter is dubbel uitgevoerd, waarmee meteen ook een uitwijkfaciliteit is gerealiseerd. In totaal is ongeveer 400 gigabyte aan data gemigreerd. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om 14 miljoen testamenten, 79.000 levenstestamenten en 1,15 miljoen repertoriumregels.

*In totaal is ongeveer
400 gigabyte aan
data gemigreerd.*

COLOFON

Notariaat Magazine is een uitgave van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en publiceert nieuws en achtergronden over onderwerpen die het notariaat raken. Bij de KNB zijn ruim 1.300 notarissen en 1.650 kandidaat-notarissen aangesloten. Het blad wordt in een oplage van ruim 5.000 exemplaren verspreid onder KNB-leden en externe relaties. Notariaat Magazine verschijnt eenmaal per maand, met uitzondering van de maand augustus. De redactie van Notariaat Magazine is onafhankelijk en werkt op basis van een redactiestatuut. De redactie behoudt zich het recht voor ingezonden brieven en opinies in te korten.

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie
Spui 184
Postbus 16020
2500 BA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3307111

Redactie: Mechtelt Lindenhovius (hoofdredacteur), Jessica Hendriks (redacteur), Joris Drost (redacteur), Clemens van Gessel (correctie).
Telefoon 070 3307170, **e-mail** nm@knb.nl

Aan dit nummer werkten mee:
Wilma van Hoeflaken, Roel Ottow, Tatiana Scheltema, Peter Steeman, Jolanda aan de Stegge, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Wouter Burgerhart, Bart van Gemert, Steven ten Hagen, Mark Jonker Roelants, Joyce Leemrijse, Hens Meengs, Anne-Marie Snel, Nora van Oostrom-Streep en Mariska Dalmijn-Verkooijen

Foto's: Truus van Gog
Omslag: Truus van Gog

Vormgeving:
Okapi. Corporate Identity Atelier

Uitgever: Sdu Uitgevers,
Peter Frissen
Prinses Beatrixlaan 116
2595 AL 's-Gravenhage
Postbus 20025
2500 EA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3789571

Druk: Drukkerij Senefelder Misset, Doetinchem

Abonnementen: De abonnementsprijs bedraagt 116,03 euro per jaar (excl. btw en incl. administratie- en verzendkosten), prijswijzigingen voorbehouden

Abonnementenadministratie:
Sdu Klantenservice
Postbus 20014, 2500 EA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3789880, fax: 070 3789783

Vanwege de aard van de uitgave, gaat Sdu uit van een zakelijke overeenkomst; deze overeenkomst valt onder het algemene verbintenissenrecht.

Advertentie-acquisitie: Sdu Mediasales,
Marieke van Wezel
telefoon: 070 3780705
e-mail: m.v.wezel@sdu.nl

ISSN: 1568-4121

© KNB/Sdu Uitgevers
Alle rechten voorbehouden. Behoudens de door de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden vervoerd (waaronder begrepen het opslaan in een geautomatiseerd gegevensbestand) of openbaar gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever of de KNB. De bij toepassing van art. 16B en 17 Auteurswet wettelijk verschuldigde vergoedingen wegens fotokopieën, dienen te worden voldaan aan de Stichting Reprorecht, Postbus 882, 1180 AW te Amstelveen. Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave de uiterste zorg is besteed, aanvaarden de auteur(s), redacteur(en) en uitgever geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten of onvolkomenheden.

HO
KEURMERK



Klacht is tijdens leven van wils(on)-bekwame ontvankelijk, notaris niet alert genoeg

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

Vanaf begin januari 2012 voeren KN (kandidaat-notaris) en N ('de notarissen') gesprekken met vader V (89 jaar, woont al jaren niet meer zelfstandig) over zijn testament en samenlevingscontract. Bij een van de gesprekken zijn V's partner P en zoon Z aanwezig. V's dochter K en haar advocaat en Z laten de notarissen weten dat V in hun ogen niet wilsbekwaam is. In mei 2012 passeert N de akten. In juli 2012 worden de goederen van V onder bewind gesteld en wordt een mentor-schap over V ingesteld. De kamer voor het notariaat Arnhem-Leeuwarden heeft de klacht ongegrond verklaard.

De klacht

De notarissen hadden gereede twijfel moeten hebben door de aanwezigheid van meerdere indicatoren van het Stap-penplan van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) (waaronder beïnvloeding door de partner) en een psychiatrisch/geriatriesch onderzoek moeten laten doen door een niet-behandelend arts.

Het verweer

De notarissen stellen dat V helder was in zijn antwoorden en deze kon motiveren en dat zij geen reden hadden om te twijfelen aan zijn wilsbekwaamheid. Onderzoeken uit 2010 gaven slechts licht cognitieve beperkingen aan. De besprekingen werden vanwege de bedenkingen van K en Z samen gevoerd door de notarissen en N heeft de huisarts van V gevraagd naar zijn inzicht, waarop deze aangaf dat V nog helder kon antwoorden als hij niet onder stress staat. Het Stappenplan is gevolgd, maar gaf geen aanleiding voor nader onderzoek.

Het oordeel

Het hof bepaalt dat de klacht ontvankelijk is. De klacht is in 2013 ingediend zodat het nieuwe (ruimere) begrip 'belanghebbende' van toepassing is. Verder is

het feit dat V nog leeft geen belemmering (het testament kan (theoretisch gezien) nog herroepen worden) aangezien het niet gaat om de inhoud van de akte maar om de wijze van totstandkoming. Daarbij is ook de vervaltermijn van drie jaar voor het indienen van de klacht van belang. Inhoudelijk stelt het hof vast dat N wist dat V al sinds 2007 vergeetachtig is, TIA's heeft gehad en vreemd gedrag vertoont. Verder wist N dat het vaste notariskantoor van V eiste dat de wilsbekwaamheid uit een psychiatrisch/geriatriesch onderzoek zou blijken.

Ook wist N van de advocaat van K dat er een verzoek tot ondercuratelestelling was gedaan en in behandeling was. N had niet mogen afgaan op de onderzoeken uit 2010 en op de verklaringen van de eigen huisarts. Het valt N tuchtrechtelijk te verwijten dat zij geen nader onderzoek heeft gedaan door een onafhankelijk arts, bij voorkeur deskundig in dementie. De klacht tegen KN is niet gegrond vanwege haar beperkte rol in het voortraject, waarin zij aangaf niet te hebben getwijfeld over V's wilsbekwaamheid. Omdat N wel de nodige zorgvuldigheid heeft willen betrachten, maar niet voldoende alert is geweest, acht het hof de maatregel waarschuwing passend.

Het hof legt N de maatregel waarschuwing op

Hof Amsterdam, 16 december 2014

Opmerking

Het veel ruimere belanghebbenden-begrip zal een navenant aantal klachten kunnen meebrengen (al dan niet gegrond). Hierbij hoeven de klagers niet te wachten tot de wils(on)bekwame is overleden, maar moeten zij juist tijdig actie ondernemen zodra zij bekend zijn met de litigieuze handelswijze van de notaris.

Bij twijfel wél passeren!

Uitspraak: *ongegrond*

Casus

N heeft eind mei 2013 een bespreking met M over haar testament. M heeft longkanker en verblijft bij haar broer B en zijn echtgenote E in huis. M wordt op 3 juni opgenomen in het ziekenhuis. N passeert het

testament op 8 juni met twee getuigen vanwege het fysieke onvermogen tot tekenen van M. Op 10 juni overlijdt M. In het testament benoemt M haar kinderen K (klaagster) en Z voor twee derde deel tot erfgenaam, en B voor een derde deel. De kamer voor het notariaat Arnhem-Leeuwarden heeft de klacht wat betreft de wilsbekwaamheid gegrond verklaard en een waarschuwing opgelegd.

De klacht

N heeft onvoldoende onderzocht of M wilsbekwaam was. M was warrig en waarschijnlijk beïnvloed door haar broer.

Het verweer

M heeft zelf contact opgenomen over de wijziging van haar testament. N heeft uitgebreid gesproken met M, onder vier ogen (hoewel B en E op gehoorsafstand waren) en de wensen van M waren door haar toelichting goed verklaarbaar. N heeft daarna nog telefonisch en nog een keer in het ziekenhuis met M gesproken. B was aanwezig, maar mengde zich niet in het gesprek. In dit laatste gesprek ging het over een belangrijke wijziging: de toekenning van een derde erfdeel aan B. M was lichamelijk zwak, maar geestelijk helder en adequaat.

Het oordeel

'(...) Bij gereede twijfel aan de wilsbekwaamheid is in het algemeen verder onderzoek aangewezen. Het KNB Stappenplan beoordeling wilsbekwaamheid biedt hiervoor een handreiking. De beoordeling van de wilsbekwaamheid mag echter niet ertoe leiden dat een notaris, uit vrees voor mogelijke toekomstige klachten van belanghebbenden, door onnodig onderzoek zijn ministerieplicht verzaakt of dat door fataal tijdsverloop de ministerie niet meer kan worden verleend, waarmee het recht van een ieder om bij uiterste wil binnen de grenzen van de wet te kunnen beschikken over zijn nalatenschap, wordt gefrustreerd. In gevallen waarin aangenomen moet worden dat het overlijden nabij is en er weinig tijd rest voor het passeren van het testament, kan dit de notaris ertoe brengen ook bij een zekere twijfel aan de wilsbekwaamheid voorrang te geven aan zijn ministerieplicht en daarmee uitvoering aan het verlangen van de erflater om

bij uiterste wil te beschikken, zonder dat deze keuze de notaris later tuchtrechtelijk mag worden verweten. De notaris mag onder deze omstandigheden mede in aanmerking nemen dat er na het overlijden geen mogelijkheid meer is de uiterste wil vast te leggen, terwijl er na het overlijden nog wel de mogelijkheid is die uiterste wil bij de rechter aan te vechten. Van betekenis is bovendien dat (tijdig en gedegen) medisch onderzoek niet steeds mogelijk zal zijn omdat het artsen in-gevolge hun beroepsregels niet zonder meer vrij staat zonder toestemming van de betrokkene informatie te verschaffen of om een oordeel te geven over de wilsbekwaamheid van de betrokkene, buiten de daarvoor geldende bijzondere regelingen. Wel zal in alle gevallen van de notaris mogen worden verlangd dat hij achteraf kan verantwoorden dat hij in de gegeven omstandigheden zorgvuldig heeft gehandeld, mede in aanmerking genomen dat de erflater wellicht de mogelijkheid zou zijn ontnomen om bij uiterste wil te beschikken, indien de notaris anders had gehandeld.¹ Het hof oordeelt dat N geen reden had nader onderzoek te doen naar de wilsbekwaamheid van M. Voor zover hij nog enige twijfel over de wilsbekwaamheid van M zou hebben gehad, zou die in de gegeven omstandigheden niet voldoende zijn geweest om de tijd te nemen voor een medisch onderzoek met het risico dat de uiterste wil van M niet meer zou kunnen worden vastgelegd. N heeft daarom met voldoende zorgvuldigheid gehandeld. Het hof acht de klacht ongegrond.

*Het hof legt geen maatregel op.
Hof Amsterdam, 16 december 2014*

Opmerking

Met een uitgebreide overweging breekt het hof een lans voor de notaris die nogal eens onder moeilijke omstandigheden moet handelen, zoals in dit geval de tijdsdruk. Verder valt op dat het hof de ooit door professor Kleijn geponeerde stelling omarmt: in geval van twijfel wél passeren omdat daartegen nog geprocedeerd kan worden.

Na 2013 is de medische verklaring vaker een 'must'

Uitspraak: *gegrond zonder oplegging van een maatregel*

Casus

N krijgt begin 2012 van een bank het verzoek om een testament op te stellen voor erflater E, de vader van klaagster K. E wenst zijn dochter K te onterven en een kleinkind van haar zus een legaat toe te kennen. Twee weken later stuurt N het testament in concept aan de bank en aan erflater. Vervolgens bespreekt N op zijn kantoor het concept-testament met E. Drie dagen later bespreekt N het testament nogmaals met E opgezocht in de zorginstelling waar hij verbleef. In juni 2012 passeert N het testament. E overlijdt zes dagen later op tachtigjarige leeftijd.

De klacht

N heeft bij het opstellen en passeren van het testament van E onvoldoende zorgvuldigheid betracht bij het vaststellen van de wilsbekwaamheid van erflater. De kamer voor het notariaat verklaarde de klacht ongegrond.

Het verweer

E was goed in staat zijn wil te bepalen en weloverwogen keuzen te maken. E was weliswaar af en toe wat verstrooid, maar als het over financiële en familierechtelijke zaken ging, was hij juist zeer geïnteresseerd, helder, duidelijk en beslist. E was heel uitgesproken en consistent in zijn wens om K te onterven en heeft zijn beweegredenen daarvoor toegelicht. N heeft tevergeefs drie huisartsenpraktijken benaderd om een medische verklaring omtrent de geestelijke vermogens van E te verkrijgen. N twijfelde niet aan de wilsbekwaamheid van de erflater, maar wenste een medische verklaring met het oog op toekomstige vragen daarover van K. N hield daar, gelet op het aanzienlijke vermogen van erflater, rekening mee. E was bereid aan een medisch onderzoek mee te werken. N heeft het Stappenplan gevolgd, met de

Op NotarisNet zijn naast bovenstaande uitspraken ook andere tuchtuitspraken te lezen. Nadere informatie: KNB (nm@knb.nl)

conclusie dat E voldoende wilsbekwaam was. Omdat E aandrang op het passeren van het testament is N daartoe overgegaan, evenwel niet eerder dan nadat hij een psychiatrisch rapport van 2011 had ontvangen.

Het oordeel

N wist dat E leed aan de ziekte van Alzheimer en dat hij (om die reden) in een woonzorginstelling voor demente(rende) ouderen verbleef. Daarnaast heeft N verklaard dat erflater in de gesprekken (af en toe) afwezig en verstrooid was. Onder deze omstandigheden had N advies moeten inwinnen bij een onafhankelijke deskundige. Met het rapport van het in 2011 verrichte onderzoek kon N niet volstaan. Dat rapport was voor een ander, veel minder verstrekkend, doel opgemaakt en was ten tijde van het passeren van het testament al een halfjaar oud.

Dat de benaderde artsen niet bereid waren een oordeel te geven over de wilsbekwaamheid van erflater, had waarschijnlijk door een rechtstreeks verzoek daartoe van E zelf kunnen worden opgelost. Het voorgaande brengt met zich mee dat de klacht gegrond is.

Door de Vereniging van Estate Planners in het Notariaat (EPN) en de Vereniging van Indicerende en Adviserende Artsen (VIA) is een Protocol Wilsbekwaamheid ontwikkeld, dat in april 2013 is samengevoegd met het Stappenplan. De bij de VIA aangesloten onafhankelijke artsen kunnen de wilsbekwaamheid van een cliënt van de notaris onderzoeken en beoordelen. Sinds het voorjaar van 2013 is het voor een notaris dus veel gemakkelijker een arts bereid te vinden een medische verklaring omtrent wilsbekwaamheid af te geven, dan in de periode dat N het testament van E opstelde en passeerde.

Omdat N zich wel degelijk heeft ingespannen om de nodige zorgvuldigheid bij de beoordeling van de geestesgesteldheid van erflater te betrachten, legt het hof geen maatregel op.

*Het hof legt geen maatregel op.
Hof Amsterdam, 13 januari 2014*

Opmerking

Sinds 2013 is het veel eenvoudiger om een verklaring omtrent wilsbekwaamheid te krijgen en zal het ontbreken van een dergelijke verklaring de notaris mogelijk sneller verweten worden.



Recent benoemd tot notaris

Deurne (in associatie met Gerrits & Van Gulick cs) mevrouw **mr. L.T.A. Runia-Meijer**, kandidaat-notaris (2000); *Peel en Maas* (protocol mr. G.C. Joosten en in associatie met Gerrits & Van Gulick cs) mevrouw **mr. Y.E. Willemse**, kandidaat-notaris (1997).

Aangewezen tot toegevoegd notaris

Amsterdam (protocol mr. L.A. Galman) m.i.v. datum beëdiging mevrouw **mr. M.C. Koster**;

Amsterdam (protocol mr. B.H.TH. Terhorst) m.i.v. datum beëdiging **mr. P.J.V. van der Vorm**;

Huizen (protocol mr. M.P. Oortman Gerlings) m.i.v. datum beëdiging **mr. W.L. de Ruiter**;

Eindhoven (protocol mevrouw mr. A.S. Mertens-de Jong) m.i.v. datum beëdiging mevrouw **mr. A.J.P. van de Goor**.

Toewijzing protocol

De staatssecretaris van Veiligheid en Justitie heeft op grond van artikel 15 van de Wet op het notarisambt besloten het protocol en de overige notariële bescheiden van mr. H.J. Timmer, tot 30 juli 2014 notaris in de gemeente Eemsmond, m.i.v. 1 maart 2015 toe te wijzen aan mevrouw **mr. K.E. Bolken**, notaris te *Delfzijl*.

Overleden

Op zevenennegentigjarige leeftijd op 13 februari 2015 de heer **A. Dijkstra**, oud-notaris te *Leeuwarden*.



Yvonne Willemse



Marloes Runia-Meijer

Een rooskleurig perspectief?

Afgelopen maand is de internetconsultatie gestart in verband met de wijziging van onder meer de Wet op het notarisambt om een fusie van de notariële pensioenfondsen mogelijk te maken. In het voorliggende (concept) wetsvoorstel blijft de wettelijke verplichting tot deelname aan een pensioenfonds voorslagnog gehandhaafd. Maar volgens mij is dit het moment om de verplichte deelname aan het pensioenfonds ter discussie te stellen. Sterker nog, het zou een gemiste kans zijn als dit achterhaalde concept na de wetwijziging wordt voortgezet.

DISCUSSIE

Ik kan me goed voorstellen dat u een dergelijk onderwerp niet verwacht aan te treffen in de kandidatencolumn, maar ik

kan u verzekeren dat dit een discussie is die zeker ook onder de (jonge) kandidaat-notarissen wordt gevoerd. Zowel op de korte termijn ('de premies zijn, wanneer je ze vergelijkt met de premies die in de advocatuur worden betaald, schrikbarend hoog') als op de lange termijn ('voor ons is er toch geen pensioen meer, als is het maar omdat de reeds opgebouwde pensioenen momenteel alleen maar worden verlaagd') biedt het notariële pensioenfonds de kandidaat-notaris geen rooskleurig perspectief.

PRIKKEL

Daarom denk ik dat we op dit punt een goede les van onze advocatuurlijke confrères kunnen leren: daar geldt namelijk geen verplichte deelname aan een pensioenfonds. Laat de markt zijn

werk doen. Dan zal vanzelf duidelijk worden of het beter kan. Het ontvallen van de verplichte deelname zal voor het notariële pensioenfonds in ieder geval een duidelijk prikkel zijn om zich te blijven verbeteren. En mocht blijken dat het vertrouwen in het fonds groot genoeg is, dan zal de uitstroom gering zijn.

Kano

Drie kandidaat-notarissen schrijven bij toerbeurt de Kanocolumn. Elke maand doet een van hen verslag van de belevenissen en ervaringen als kandidaat-notaris. Om vrijuit te kunnen schrijven, ondertekenen ze de column slechts met 'Kano'.

Olga, medewerker
klantenservice bij **OpMaat**

**“OpMaat
bundelt juridische
vakinformatie
in één complete
en actuele bron.”**



TIP
van de mensen van OpMaat

OpMaat: de complete en actuele online database voor juridische vakinformatie.

OpMaat bundelt nieuws, jurisprudentie, wet- en regelgeving en openbare publicaties in één online toegankelijke bron. We voegen daar Sdu Commentaar, praktijktijdschriften en handige tools aan toe. OpMaat van Sdu is dan ook onmisbaar in uw praktijk.

Overtuig uzelf met een vrijblijvend gratis abonnement en profiteer een maand lang van alle voordelen van OpMaat inclusief de e-mailattendingen.

Direct aanvragen of de mogelijkheden voor uw praktijk bespreken? Neem contact op met één van onze adviseurs via 070 378 93 13.

Vraag een gratis proefabonnement aan op opmaat.sdu.nl

Rechtsorde: Dé zoekmachine voor juridische informatie

Rechtsorde biedt u als professional:

- Uitgeef- en openbare bronnen geïntegreerd in één krachtige zoekmachine
- Een unieke interface waarbij ook interne know-how inzichtelijk wordt gemaakt
- De mogelijkheid tot het inrichten van cliëntportalen

Gratis pilot?
Kijk op
rechtsorde.nl