

Notariaat magazine

maandelijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

editie 1 | januari 2011 | jaargang 11

10 vragen
aan Fred Teeven

8

10 jaar
notariële
koopovereenkomst

19

Stelling:
de notaris
over 10 jaar

24



KNB

Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS

Accountancy is ons vak, het Notariaat ons specialisme.

BNA *L* *Bureau Notariaat & Advocatuur*
Meesters in Accountancy

grootmeester

Naast het verzorgen van de financiële administratie en het opstellen van uw jaarrekeningen en aangiften, helpen 25 branchespecialisten u op het gebied van;

- Managementinformatie
- Begrotingen
- Kostprijs
- Capaciteitsberekening
- Benchmarking
- Opvolging en overname
- Ondernemingsplannen
- Personeelsmanagement

WIJ ONDERSTEUNEN U DAAR, WAAR U DAT NODIG HEEFT.
Daar zijn wij groot mee geworden.

Rosemarie Wielinga- de Winter RA
Arjen Wolters
Pieter den Ouden AA

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

Sdu Uitgevers
feliciteert de KNB
met het **10-jarig**
bestaan van
Notariaat Magazine!



*10 jaar geleden ontwikkelde
de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie
in samenwerking met Sdu Uitgevers
Notariaat Magazine.
Ook de uitgever van o.a. Notamail
en OpMaat_voor het Notariaat.*

Sdu UITGEVERS



‘De notaris moet uitgaan van zijn eigen kracht’



8 10 vragen aan Fred Teeven

Fred Teeven (VVD) is nu bijna drie maanden staatssecretaris van Veiligheid en Justitie. Tijd voor een kennismaking met de man die de komende jaren mede het beleid voor het notariaat gaat bepalen.

16 Top 10 Europese dossiers

Wie een zaak met grensoverschrijdende aspecten behandelt, kan terecht bij het Europees Notarieel Netwerk (ENN). Initiatiefnemer Stephan Matyk vertelt over het ENN en andere Europese zaken. Verder: de top 10 van de belangrijkste Europese dossiers.

Beroeps- en praktijkuitoefening

- 36 Column Geertjan Sarneel
- 36 Nieuwe wijze van melden ongebruikelijke transacties
- 36 Indexering uurtarief NJB per 1 januari 2011
- 37 Terugmeldplicht GBA digitaal
- 37 Procedure voor ondernemingsplannen gewijzigd
- 39 Rabobank wijzigt proces aflossingen/royementen
- 39 Nieuw voorstel registratie oude testamenten
- 39 Cursus top 10

Verder in dit nummer

- 12 10 jaar *Notariaat Magazine*
- 14 Partnerruil
- 22 10 jaar fotografie in het notariaat
- 24 Stelling: hoe ziet de notaris er over 10 jaar uit?
- 30 10 jaar ervaren: Lourens de Waard
- 33 Ingezonden brieven
- 40 Tuchtrecht
- 42 Personalialia
- 42 Kanocolumn

Wie is wie op de cover: **Rij 1:** 1 Xander Blokzijl 2 Zayenne Lacle 3 Martin-Jan van Mourik 4 Hans Stubbé 5 Sietze Kornelis 6 Hans Kuijpers 7 Freek Volders en Henk Oosterdijk 8 Sandra van Loon-Vercauteren **Rij 2:** 1 Boudewijn Waaijer 2 Robert Boonacker 3 Pim Huijgen 4 Gerbrand Visser 5 Karen Verkerk 6 Henk Broekema 7 Gregor van der Burght 8 Cees Boodt **Rij 3:** 1 Odette Paardekooper 2 Arnoud Wilod Versprille 3 Karen Verkerk 4 Jan Kooijman 5 Martine Bijkerk 6 Peter Dortmund 7 Tjin Wong Joe 8 Koos van Reedt Dortmund **Rij 4:** 1 Bart van Gemert 2 Marian Pérez 3 Janette Blom 4 Wilbert Kolkman 5 Marie-Leonne Booij 6 Erna Kortlang 7 Helma Leonhard-Strien 8 Lineke Minkjan **Rij 5:** 1 Heribert Delicaat 2 Ines van Dijk 3 Paul Marres 4 Hélène Faasen 5 Ans Post 6 Nora van Oostrom 7 Aart van Velten 8 Victor Meijers



19 10 jaar notariële koopovereenkomst

Tweemaal was er een Kamermeerderheid voor de invoering van de wettelijk verplichte koopakte, maar staken de ministers van Justitie er een stokje voor. Nu is de staatssecretaris van Veiligheid en Justitie voor, maar is het lang niet zeker of de meerderheid van de Kamer dat is. Een terug- en vooruitblik.

26 Beoordelingsgesprekken: 10 flaters

Kent u hem nog: de notaris die aan het eind van het jaar een grote doos Kleenex op zijn bureau plantte en de medewerkers één voor één bij zich riep? Wij hopen van harte dat hij niet meer praktiseert, maar zetten voor de zekerheid de tien meest voorkomende flaters bij beoordelingsgesprekken op een rij.



OP DE COVER

10 jaar fotografie in het notariaat

Notariaat Magazine
editie 1, januari 2011

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 1.400 notarissen en 2.100 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 (KNB)

Spui 184
Postbus 16020
2500 BA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3307111
fax: 070 3621749

Redactie: Mechtelt Lindenhovius (hoofdredacteur), Gertjan Laan (redacteur), Clemens van Gessel (correctie), Astrid Lorieux (secretariaat)
Telefoon 070 3307170, e-mail nm@knb.nl

Aan dit nummer werkten mee:
Lex van Almelo, Erna Heijligers, Bouke Hoving, Roel Ottow, Henk Sasse, Tatiana Scheltema, Arnoud Veilbrief, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Nick van Buitenen, Kees Louwerens, Maarten Meijer (voorzitter), Ariën Nielsen, Nora van Oostrom-Streep, Dorine Oudhof, Robert Dortmund en Teska van Vuren

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: DeltaHage
grafische dienstverlening, Den Haag



Abonnementen: De abonnementsprijs bedraagt 95,75 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

Advertentie-acquisitie: Sales & Services,
Gerrit Kulsdom Postbus 2317, 1620 EH Hoorn
telefoon: 0229 211211, fax: 0229 270404
e-mail: sms@wxs.nl

ISSN: 1568-4121

© KNB/Sdu Uitgevers
Alle rechten voorbehouden. Behoudens de door de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden vervoerdigd (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.

NMa akkoord met opheffing verzekeringspools

‘Door dit protocol mogen pools in de toekomst maximaal 20 procent marktaandeel hebben.’

De Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) gaat akkoord met een toezegging van verzekeringsmaatschappijen en verzekeringsmakelaars om vier verzekeringspools op te heffen of aan te passen aan de mededingingsregels.

In een ‘pool’ bieden verzekeraars gezamenlijk een product aan. Hierdoor kan de concurrentie tussen de verzekeraars worden beperkt. In deze zaak gaat het om pools voor de aansprakelijkheidsverzekering voor notarissen, advocaten, accountants en assurantietussenpersonen en makelaars. Door de toezegging komt er meer ruimte voor concurrentie tussen verzekeraars.

RAPPORT

Naar aanleiding hiervan reageert Pieter Kalbfleisch, voorzitter van de Raad van Bestuur van NMa op de website van de organisatie: ‘De NMa heeft niet definitief vastgesteld dat er sprake is van een overtreding. In 2008 hebben wij een rapport opgemaakt en onze zorg geuit over het feit dat een pool van verzekeraars 60 procent van de markt in handen had op het gebied van beroepsaansprakelijkheidsverzekeringen van notarissen. In het rapport hebben we vastgesteld dat er mogelijk sprake zou zijn van een inbreuk van de Mededingingswet.’

PROTOCOL

Over het vervolg dat het Verbond van Verzekeraars hieraan heeft gegeven, zegt Kalbfleisch: ‘Het Verbond heeft ons signaal voortvarend opgepakt, en heeft met de verzekeraars een protocol voor *self assessment* opgesteld. Door dit protocol mogen pools in de toekomst maximaal 20 procent marktaandeel hebben. Ook hebben de verzekeraars toegezegd vier concrete pools, waaronder de *notarispool*, op te heffen of aan te passen.’

Beperking tijd vechtscheidingen België



In België hebben alle partijen in de Senaat zich achter een wetsvoorstel geschaard dat vechtscheidingen in de tijd beperkt. Het is vrijwel zeker dat het voorstel dit jaar nog wet wordt. Vechtscheidingen zullen in dat geval in standaardzaken tien maanden bedragen.

Het wetsvoorstel omvat dertien maatregelen om de boedelscheiding na een echtscheiding beter te laten verlopen.

TWEE MOGELIJKHEDEN

Voor de beperking in de tijd voorziet het voorstel twee mogelijkheden. Ofwel spreekt het voormalige echtpaar samen een tijdspad af. Houden ze zich daar niet aan, dan mag de notarisvereffenaar geen rekening houden met vragen, voorstellen of opmerkingen die niet op tijd binnenkwamen. Ofwel krijgen ze een bindende termijn opgelegd, die in standaardzaken tien maanden zal bedragen.

BUITENLANDSE GOEDEREN

Daarnaast bepaalt het voorstel dat de rechtbank niet meer bij elke stap in de procedure mag tussenkomen. Ook kunnen bepaalde goederen, zoals onroerend goed in het buitenland, om praktische redenen van de verdeling worden uitgesloten.

1000

Het archief van Drentse notarissen is in 2010 het meest, bijna duizend keer, aangevraagd bij het Drents Archief. Het gaat om het archief ‘1811 tot circa 1915’ met daarin 75.000 akten. Daarmee staat het archief voor de vijfde keer op nummer één.

In het archief kunnen onderzoekers bijvoorbeeld uitzoeken of een voorouder een testament heeft laten opmaken of onroerend goed heeft aangekocht. Vincent Stedema, medewerker informatisering bij het Drents Archief: ‘Dit archief wordt vaak geraadpleegd om te kijken hoe onroerend goed van de ene persoon op de andere is overgedragen. Daarnaast geeft het een mooi inkijkje in hoe de huishoudens er in die tijd uitzagen. Het totale archief tot 1925 telt ongeveer 340.000 akten. Een schat aan informatie dus.’





App voor actuele wet- en regelgeving

Recentelijk lanceerde Sdu Uitgevers de iPhone App *OpMaat_Mobiel*. Met deze app kan actuele wet- en regelgeving geraadpleegd worden. Sinds kort is de app ook beschikbaar voor de BlackBerry. Lies Kromhout (29), uitgever bij Sdu Uitgevers, over de mogelijkheden van deze app. **Waarom is de app ook beschikbaar gesteld voor de BlackBerry?**

'In het kader van het toenemende gebruik van mobiele internettoepassingen hebben we een onderzoek uitgevoerd onder onze doelgroep. Van juridische professionals in Nederland maakt 67 procent zakelijk gebruik van een smartphone. Het grootste deel hiervan, 46 procent, maakt gebruik van een BlackBerry, gevolgd door de iPhone (23 procent) en Windows Mobile-telefoons (14 procent). Voor ons dus reden om voor de meest gebruikte toestellen een applicatie te bouwen. Voor de overige toestellen hebben we ervoor gekozen dezelfde informatie in een mobiele website beschikbaar te maken.'

Hoe vaak is de app inmiddels gedownload?

'Inmiddels is de app al op ruim 6.000 toestellen gedownload. Ook de mobiele site wordt zeer druk bezocht en de aantallen groeien nog dagelijks.'

Wat kunnen (kandidaat-)notarissen met de app?

'Met de app hebben zij altijd en overal toegang tot de geldende Nederlandse wet- en regelgeving. De wetteksten zijn doorbladerbaar en te downloaden. Tevens kunnen *tags* worden toegevoegd om de teksten gemakkelijk op onderwerp of dossier te vinden. Veelgebruikte teksten kunnen als favoriet worden aangemerkt en/of per e-mail worden doorgestuurd.'

Verwacht u nog uitbreidingen op deze app?

'Er zijn veel positieve reacties gekomen op de app. Bovendien zien we aan de gebruikscijfers dat deze goed gebruikt wordt. Voor ons een stimulans om de app inderdaad verder uit te breiden met bijvoorbeeld commentaren, jurisprudentie en nieuws.'

Zijn er nog nieuwe, voor het notariaat interessante, apps te verwachten?

'Ook voor het notariaat worden de mogelijkheden van apps onderzocht. Een vergelijkbare app van *OpMaat_* voor het notariaat is bijvoorbeeld niet uitgesloten. Het is overigens goed om te noemen dat *OpMaat_* voor het notariaat nu al bruikbaar is op de iPad. Zodra de Wet personenvennootschappen in werking treedt, zal Sdu met "Modellen ondernemingsrecht" komen, waar mogelijk ook een app van zal worden ontwikkeld.'

Zevenhonderd notariskantoren werken met ECH

Stichting ECH (Elektronische Communicatie Hypotheken) start het jaar 2011 met meer dan zevenhonderd deelnemende notariskantoren. Daarmee communiceert bijna 80 procent van de notariskantoren actief met hypothecair financiers via ECH.

Naar aanleiding van het bericht dat het proces 'aflossen en royeren' van ECH voldoet aan het reglement Royementen zijn er veel notariskantoren die aansluiten bij Stichting ECH. Astrid Eggink, directeur van Stichting ECH: 'Het is goed om te zien dat notariskantoren zich al zo snel melden bij onze stichting.'

Wij zijn dan ook blij dat we het besluit hebben genomen om het aflossen en royeren voor notariskantoren gratis te maken. Stichting ECH wil het gebruik van ECH verder stimuleren. Dit neemt weer een drempel weg om te komen tot één uniforme werkwijze in de markt.'

'Het is goed om te zien dat notariskantoren zich al zo snel melden bij onze stichting.'



In deze rubriek leest u iedere maand over innovaties door en voor het notariaat. Hebt u suggesties? Mail naar nm@knbn.nl.

PraktijkGenerator

Dirk de Lange en Luutzen Tamminga, verbonden aan Van der Stap Notarissen in Rotterdam, lanceerden onlangs de website PraktijkGenerator.nl. Op deze site kunnen notarissen modellen voor de notariële ondernemingsrechtpraktijk downloaden. Registratie is gratis. Het systeem heeft een open source karakter doordat het praktijkervaringen en feedback van notarissen gebruikt ter verbetering van de kwaliteit.

Op PraktijkGenerator.nl kunnen notarissen gebruikmaken van onder andere draaiboeken, checklists, modelakten, modelbrieven, memoranda, volmachten en besluiten. Het systeem loodst de behandelend notaris door een dossier, laat hem voetangels en klemmen zien en verwijst naar relevante documentatie. Doordat notarissen input kunnen geven op de modellen, helpen zij mee om de kwaliteit te verbeteren. Het systeem werkt daardoor in feite als *open source* software. Dirk de Lange over de toegevoegde waarde van PraktijkGenerator: 'Bij veel notarissen belandt de specifieke praktijkkennis in het dossier. Men krijgt opmerkingen op de stukken, past die aan in het dossier en

men neemt vervolgens geen tijd of mist de discipline om ook de modellen aan te passen. Met nieuwe wetgeving, tuchtuitspraken, orderegels en jurisprudentie gaat het vaak hetzelfde. Daarnaast gebruikt men regelmatig een voorbeeld uit een oud dossier, met alle risico's van dien. Er blijft bijvoorbeeld een naam van de oude cliënt in de stukken staan, wat zeer onprofessioneel overkomt. Bovendien is een voorbeeld doorgaans toegespitst op het specifieke geval. Daarom past het niet goed op de nieuwe zaak, waardoor er fouten worden gemaakt.' De Lange vervolgt: 'Wij hebben dat altijd anders gedaan, waardoor de specifieke praktijkervaringen, feedback op de stukken en nieuwe ontwikkelingen niet alleen in de dossiers verdwijnen, maar ook in de modellen worden opgenomen. Het gevolg daarvan is dat de volgende gebruiker verdergaat waar de vorige gebruiker is gestopt. Als er geen model is, maken we eerst het model, behandelen we vervolgens de zaak en wordt de feedback zowel in het dossier als in het model verwerkt.'

Meer informatie: PraktijkGenerator is voor het gehele notariaat beschikbaar via de website: www.PraktijkGenerator.nl.



‘Integriteit staat hoog op mijn agenda’

Fred Teeven (VVD) is nu bijna drie maanden staatssecretaris van Veiligheid en Justitie. Tijd voor een kennismaking met de man die de komende jaren mede het beleid voor het notariaat gaat bepalen.

TEKST Mechtelt Lindenhovius | FOTO'S Truus van Gog

Fred Teeven is sinds drie maanden staatssecretaris van Veiligheid en Justitie en moet tijdens het interview nog zichtbaar wennen aan zijn nieuwe rol. ‘Wel wennen hoor; als Kamerlid kon ik meer zeggen dan als staatssecretaris. Ik vertegenwoordig nu ook het kabinetsbelang.’ Maar hij straalt ook gedrevenheid uit. Zin om aan de slag te gaan. Hoe ziet de staatssecretaris de toekomst van het notariaat? *Notariaat Magazine* stelde hem tien vragen.

U bent de eerste staatssecretaris van dit departement met een notariële achtergrond. Waarom bent u eigenlijk nooit notaris geworden?

‘Officier van justitie was altijd mijn grote droom. Ik kende het notariaat ook niet echt, alleen als rechercheur bij de FIOD. Dan vroeg ik stukken op bij de notaris en die kreeg ik wel, of niet. Maar tijdens mijn studie deed ik een

notarieel keuzevak en dat vond ik erg leuk. Toen ben ik alle andere notariële vakken ook maar gaan doen. Het notariaat is ook helemaal niet droog, zoals iedereen zegt. Vooral erfrecht en huwelijksvermogensrecht vond ik buitengewoon interessant. Hoe je vermogen ontbindt en zaken toedeelt. Daar haalde ik ook hoge cijfers voor.’

In de toekomstvisie van de KNB staat dat het voor notarissen mogelijk moet worden om zich meer te specialiseren. Vindt u dat ook?

‘Voor de beroepsgroep lijkt dat een interessante keuze. Je krijgt op bepaalde terreinen heel veel kwaliteit, je kan meer kennis bieden. Maar ik vind het ook wel een verarming van het vak. Volgens mij is de charme toch ook dat je als notaris met veel verschillende aspecten van het leven in aanraking komt. Overigens denk ik dat je er als beroepsgroep wel voor moet waken dat de financieel minder rendabele werkzaamheden ook gedaan worden. Daarbij doet het rare zich voor dat je in het reguliere



onroerend goed, dat over het algemeen niet heel ingewikkeld is, beter je financiële positie kunt veiligstellen, terwijl de intellectuele gedeelten van het notariaat, zoals het personen- en familierecht, minder geld opbrengen maar wel veel tijd kosten.'

Ook wil de KNB meer nadruk leggen op het advieswerk dat aan een notariële akte verbonden is en niet op de akte zelf. Hoe ziet u dat, mede in verhouding tot andere juridische beroepen?

'Op heel veel juridische gebieden heeft de notaris natuurlijk specifieke kennis die niet altijd door een akte gevolgd hoeft te worden. Dat gebeurt nu ook al vaak. Je moet er wel voor uitkijken dat je niet te veel op het terrein komt van de advocaat of de belastingadviseur. En je moet ervoor waken dat het de positie van de notaris als dé deskundige op het terrein van het afwickelen van een akte niet schaadt. Want voor het publiek is dat nog steeds zijn hoofdfunctie. De notaris moet uitgaan van zijn eigen kracht, maar waarom zou een notaris gevangen moeten zitten in iets wat hij al heel lang doet? In een wereld waarin je beroepsgroepen ruimer laat opereren, kun je dat ook een notaris laten doen.'

Valt onder dat 'ruimer opereren' ook de invoering van een notariële koopovereenkomst?

'Het denkproces daarover is nog niet afgerond. Je krijgt op die manier wel een arbeidsstroom, en dus een extra inkomstenbron, richting het notariaat. Maar u weet natuurlijk ook wat de makelaars daarover gezegd hebben. Zij vinden het helemaal niet nodig dat de notaris in het kooptraject een rol krijgt. Volgens de NVM hebben de makelaars zelf voldoende know how op dat gebied.'

Verdergaand op die inkomsten. Een groep binnen het notariaat denkt dat vaste tarieven voor bepaalde vaste handelingen een oplossing zijn voor het kwaliteitsverlies dat door verregaande prijsconcurrentie is ontstaan.

Wat denkt u daarvan?

'Ik heb hier laatst ook met uw voorzitter en ook met de NBVN over gesproken. Er is natuurlijk wel een probleem in het notariaat als het gaat om financieel het hoofd boven water houden. Maar vooralsnog zijn vaste tarieven niet de weg waar wij aan denken. Al zal u dat niet verbazen met een rechts-liberaal kabinet. Overigens is ook in de werkgroep-Joldersma over de integratie van onder- en bovenwereld, waar ik vorig jaar in zat, de discussie gevoerd of we niet terug zouden moeten naar een notariaat als verlengstuk van de overheid. Dat werkt volgens vaste tarieven en waar winst maken slechts in beperkte mate is toegestaan. De situatie van vroeger eigenlijk, met een beperkt aantal notarissen gelimiteerd in de wet. Dat wilden we toen niet en ik geloof de KNB ook niet. Hoewel ik wel heb gemerkt dat er onder veel meer notarissen dan alleen de leden van de NBVN, ongenoegen heerst. Alleen uit niet iedereen dat. Dat is wel interessant om te constateren.'

Om kwaliteit te waarborgen heeft de KNB het systeem van peer reviews ontwikkeld. Wat vindt u van dat systeem?

'Bij het Openbaar Ministerie (OM), waar ik zestien jaar heb gewerkt, hadden we een soortgelijk systeem. Ik merkte dat dat met de nodige voorzichtigheid gedaan werd. Elkaar complimenten geven of je neutraal uitlaten, is niet zo moeilijk. Het wordt pas ingewikkeld als het er allemaal niet zo gedegen uitziet. Dat zie je ook in de advocatuur. Als bijvoorbeeld een deken een voorlopige maatregel treft tegen een advocaat in een zaak die niet zo heel duidelijk ligt, waarin het alle kanten kan opgaan, dan vragen zijn collega's zich toch al gauw af of die maatregel wel helemaal nodig was. Laat ik het zo zeggen: met collegiale toetsing is niks mis, maar negatieve reflectie blijft moeilijk.'





**“Ik heb de
kwaliteit van
mijn organisatie
onder controle.”**

www.quantaris.nl

Quantaris stelt de klant centraal

En dat is niet zomaar een loze kreet. We leggen continu ons oor te luister bij u; de notaris. In de huidige markt wil ieder notaris-kantoor zich immers onderscheiden en dat vraagt om ICT-oplossingen op maat.

Daarbij staat de optimalisatie van uw notariële bedrijfsvoering centraal. Uw input vertalen we naar een inzichtelijk en beheersbaar informatiesysteem. Overtuig uzelf en bezoek onze website www.quantaris.nl voor alle relevante informatie.

Postadres

Postbus 102
3430 AC Nieuwegein

Bezoekadres

Archimedesbaan 21
3439 ME Nieuwegein

T 030 - 600 58 00

E info@quantaris.nl

**quantaris**

NOTARIËLE BEDRIJFSOPLOSSINGEN



Bent u het eens met Harm Brouwer, voorzitter van het College van procureurs-generaal, dat opsporings-ambtenaren inzage zouden moeten krijgen in notariële dossiers?

‘Ik denk dat we een andere weg moeten volgen en daar kan het Bureau Financieel Toezicht (BFT) wel een rol in spelen. Op het moment dat het BFT bij een controle op een notariskantoor constateert dat er bepaalde zaken zijn die het OM aangaan, dan zou het BFT die réchtstreeks moeten kunnen melden. Je zou hiervoor criteria kunnen ontwikkelen. Dan zit je natuurlijk wel met de vraag wat te doen als zo’n onderzoek van het OM uiteindelijk niets oplevert. Wie is dan aansprakelijk? Daar hebben we nog geen antwoord op. Je hebt het dan eigenlijk over het verschoningsrecht. Volgens mij kun je daarin naar beroepsgroep differentiëren. Het verschoningsrecht van een notaris kan eerder worden doorbroken wanneer het gaat om zijn rol in de ordening van de samenleving. In die rol verschilt hij van de advocaat en is hij meer een verlengstuk van de overheid.’

Er lopen allerlei notariële wetgevingstrajecten. Waar liggen uw prioriteiten?

‘Wetsvoorstel-Hammerstein, de wijzigingen in de Wna vind ik erg belangrijk. Zaken waar het notariaat eigenlijk al heel lang op zit te wachten. Die kunnen er volgens mij nu echt wel door. Het wetsvoorstel-Hammerstein is aangemeld voor plenaire behandeling. Ik heb de griffier van de Vaste Kamercommissie gevraagd dat wetsvoorstel de komende maanden te agenderen. Ook met het vennootschapsrecht wil ik zo gauw mogelijk starten. Hoewel het voor de beroepsgroep wellicht niet onhandig is om daarmee te wachten tot na de verkiezingen van mei. Want ik voorzie dat in de huidige samenstelling van de Eerste Kamer een aantal van die wetten, met name over de flexibilisering, nog wel eens flink wat discussie kunnen opleveren.

Overigens ben ik geen voorstander van het voorstel van D66 voor verplichte huwelijkse voorwaarden. Ik zie niet zo goed wat dit voorstel doet voor de emancipatie van de vrouw. Volgens mij zadel je jonge stellen alleen maar op met hoge kosten. Laten we eerst het huidige wetsvoorstel met betrekking tot het huwelijksvermogensrecht afhandelen. Ik sta zeker niet onwelwillend tegenover het voorstel van de KNB-voorzitter om het amendement-Anker [over de ‘koude uitsluiting’ – red.] via een novelle uit het wetsvoorstel te halen. Als woordvoerder van de VVD-fractie was ik destijds ook al geen voorstander van dit amendement. Maar het is natuurlijk wel iets dat we in coalitieverband moeten bespreken.’

Welke plaats neemt het notariaat in in uw portefeuille?

‘Het is een beetje flauw om te zeggen dat alles wat ik in mijn portefeuille heb belangrijk is. Natuurlijk zijn er zaken waar je meer gevoel bij hebt omdat je daar vroeger mee te maken hebt gehad. Maar de juridische beroepen in het algemeen en met name de integriteit die daarbij



‘Ik voorzie een heftige discussie over het aantal notarissen’

een rol speelt, zijn essentieel. Ik heb natuurlijk niet helemaal voor “Jan Boterletter” in die werkgroep-Joldersma gezeten. Integriteit van de juridische beroepen staat hoog op mijn agenda. Uiteraard gaat de meeste aandacht van die beroepsgroepen vaak naar advocaten. Partijbelangen creëren nu eenmaal meer media-aandacht. Notarissen en ook gerechtsdeurwaarders zijn nu juist mensen die niet in die publiciteit moeten komen. Dan gaat het meestal niet goed. Iedere zaak waarin een niet-integere notaris in het nieuws komt, is er een te veel.’

Tot slot. Na doorlezing van tien jaar Notariaat Magazine viel mij op dat dezelfde onderwerpen nog steeds spelen. Vaste tarieven, marktwerking en notariële koopovereenkomst. Als ik u over tien jaar weer interview, hoe ziet het notariaat er dan uit?

‘Ik denk dat het notariaat vergaand gespecialiseerd is. Dat het voor het kleine notariskantoor steeds moeilijker zal zijn om te overleven, om hun bedrijfsuitoefening in stand te houden. Daarnaast zal de notaris nog steeds niet gekoppeld zijn aan de overheid. Die weg terug zullen we niet inslaan. Ook denk ik niet dat er heel veel exclusieve taken voor de notaris bij zullen zijn gekomen, misschien de notariële koopovereenkomst.

Wel voorzie ik een heftige discussie over het aantal notarissen. Ik sluit niet uit dat de overheid daar weer strakker de hand in wil hebben. Dat we dat niet overlaten aan de markt. Zelfredzaamheid is mooi, maar je moet wel een bepaalde instroom van werkzaamheden hebben om je boterham te verdienen. Belangrijk blijft bovenal de beroepsmatige attitude. De huidige toetsing door de Commissie van deskundigen notariaat is daarvoor niet voldoende. Een goed ondernemingsplan betekent nog niets. Dat is het probleem.

En misschien moeten we als oplossing wel het aantal notarieel studenten beperken en daarin selecteren. Ik vind dat een heel onsympathiek middel, maar is het goed om jonge mensen die met hart en ziel voor een notariële studie hebben gekozen, al bij het afronden van hun studie te moeten zeggen dat ze geen notaris kunnen worden? Ik vind van niet. ■

10 Jaar Notariaat magazine

▼ *Notariskantoor met
straatnummer 10*



*Notariskantoor
Geurts & Partners,
Molenplein 10,
Wassenaar*



► *Top 10 oudste
notarissen van
Nederland*



*Nederlands oudste notaris
Hans Koch voor zijn kantoor*

1. **mr. J.W.M. Koch (3-2-1943)**
2. mr. J.P. Schmal (7-5-1944)
3. mr. T.J.J. Koelmans (23-5-1944)
4. mr. Th.B.W. Linderman (20-9-1944)
5. mr. F.P. Bentum (17-11-1944)
6. mr. S.T. Ypma (9-12-1944)
7. mr. W.A. van Rozen (6-1-1945)
8. mr. R. Pfeiffer (29-3-1945)
9. mr. A.Z. Snoek (7-5-1945)
10. mr. A.J. Hoogendoorn (13-5-1945)

Bron: ledenlijst KNB, peildatum 01-01-2011

10 jaar geleden in het nieuws

Sinds 1987 neemt het aantal standplaatsen van notarissen in Nederland snel toe. In dat jaar telde Nederland er 915. De gemiddelde jaarlijkse toename schommelde lang rond de 30. In februari 1992 telde ons land 1100 standplaatsen, in december 1994 1200. Een jaar geleden waren het er 1300. Notaris mr. H.J. Jonker werd op 30 november 2000 beëdigd als 1400ste notaris.



Notariskantoor met 10 medewerkers

De 10 medewerkers van Daamen notarissen, kantoor Tilburg-centrum.
 Achterste rij: Paul Barten (boekhouder), Nicole Jacobs (secretaresse).
 Daarvoor: Guido de Weerd (kandidaat-notaris), Jolanda Kemmeren (receptioniste-telefoniste), Judith van Laak (secretaresse) en Antoinette de Groote-Lips (notarieel medewerkster).
 Voorgrond: Mariëlle Loomans-de Backer, (kandidaat-notaris), Chantal van Bavel (secretaresse), Bianca Carpay (kandidaat-notaris) en Chantal van Gerwen (secretaresse).
 Fotograaf: Henk Klerkx (notarisklerk).



'Magische data' zoals 08.08.08 of 09.09.09 zorgen in Nederland traditioneel voor een huwelijksgolf en rond die periode voor de nodige drukte bij notariskantoren. Veel stelletjes stappen op een datum in het huwelijksbootje, die mooi in hun trouwboekje staat. De 10.10.10 van afgelopen jaar leverde beduidend minder huwelijken op dan de magische data uit voorgaande jaren. Reden: de dag viel op een zondag.

10.10.10

Partnerruil

Twee notarissen, twee zeer verschillende praktijken. Henk ten Voorde van Lustrous Law uit Amsterdam en Jan Poppe van Loof Segers Poppe Notarissen uit Terneuzen gingen bij elkaar op bezoek.

TEKST Arnoud Veilbrief | FOTO'S Truus van Gog & Huib de Jonge

► Henk ten Voorde over zijn bezoek aan het kantoor van Jan Poppe

‘Ik had een klassiek kantoor verwacht in het oude centrum, maar Jan Poppe bleek in een vrij nieuw gebouw aan de rand van de stad te zitten. “Geopend tussen 9 en 12 uur en tussen 13 en 17 uur” stond er op de deur. Ik wist dat het buiten de Randstad gebruikelijk is, en toch is het bijna een schok. Het is zó anders dan bij mij. Je bent gewoon altijd beschikbaar voor je klant. Tussen de middag en daarna. Niet dat er niets voor te zeggen is. Misschien is het juist goed om niet de hele tijd geregeerd te worden door je werk.

GOED INGEVOERD

Ik werd hartelijk ontvangen met Zeeuwse bolussen. Nergens zijn ze zo kleverig, zacht en zoet als in Zeeland zelf. Lastig eten tijdens een bespreking met een cliënt, maar mijn gastheer ging het goed af. Jan Poppe en zijn kantoorgenoten voeren een brede praktijk. Eén doet vooral ondernemingsrecht, een ander particulier vastgoed.



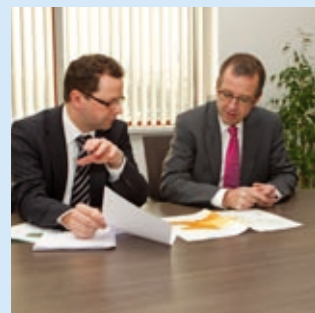
Jan houdt zich bezig met typisch agrarische zaken en personen- en familierecht. Ik was aanwezig bij de verkoop van een stuk landbouwgrond aan iemand die er paarden op wilde gaan houden. Er lag nog een vraag open met een erfdienstbaarheid, maar dat kwam goed. Hij kende het stuk grond persoonlijk. Dat is zeldzaam bij notarissen. Niet dat het noodzakelijk is om ieder huis en ieder stuk grond te kennen, maar het praat gemakkelijker en het komt van pas in het adviseren van je cliënten. In ieder geval geloof ik dat het een meerwaarde heeft om lokaal zo goed ingevoerd te zijn.

BELGISCHE CLIËNTEN

Een specialisme als “agrarisch recht” is een mooie niche. Kies iets waarin je je onderscheidt, bewandel niet de platgetreden paden. Er zit altijd een routinematig aspect aan ons werk. We moeten ervoor waken dat we ons daarmee tevreden stellen. Jans praktijk is overigens breder, zoals ik al zei. Het kantoor wordt ingeschakeld bij de verkoop en het verhypothekeren van zeeschepen, natuurlijk door de nabijheid van de Westerschelde. En ze hebben Belgische cliënten. Het is fiscaal gunstig voor Belgen om een schenking bij een Nederlandse notaris te regelen.

DIRECT CONTACT

Wat ik geleerd heb? Ik ben op 1 april een eigen kantoor begonnen, met één partner. En wat me erg beviel was het persoonlijke contact van Jan met de klant, met rust en gedegen kennis van zaken. Ik realiseerde me weer hoe waardevol dat directe contact is. Dat wil ik ook, meer dan bij mijn vorige kantoor het geval was. Na de lunch heb ik nog een bespreking bijgewoond en toen was het al weer tijd om naar Amsterdam te gaan. Door de Westerscheldetunnel, waarvoor ik zelf nog een joint venture heb begeleid. Maar dat heb ik maar voor me gehouden. Ik ben zelf in Zeeland opgegroeid, in Goes. Daar hebben we nog over gesproken. Ik ben er trots op en vind het heerlijk om er te zijn. Maar dan wel tussen april en oktober.’





EXTRA DRUK

Henk was nog druk bezig met het afhandelen van een aantal zaken. Hij leverde commentaar op stukken bij een aandeletransactie en er moest nog een fusie voltooid worden in Luxemburg. Ik heb het ook altijd extra druk als het jaar ten einde loopt, wat dat betreft verschillen onze praktijken niet van elkaar. Cliënten doen op de valreep nog wat investeringen om de winst lager te krijgen en maken nog even snel gebruik van fiscale regelgeving die alleen dat jaar nog geldt. Henk werd veel gebeld en ik eerlijk gezegd ook. Er moest nog een Aziatisch schip in Rotterdam teboek worden gesteld.

KORTE LIJNEN

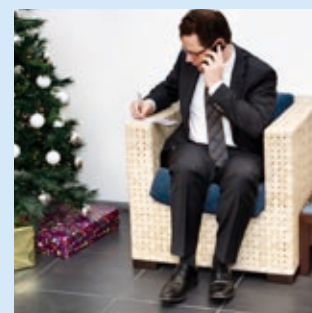
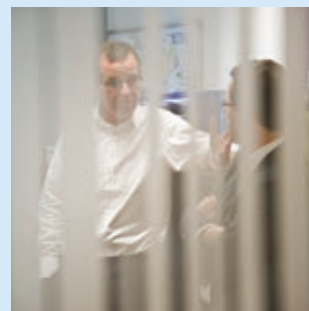
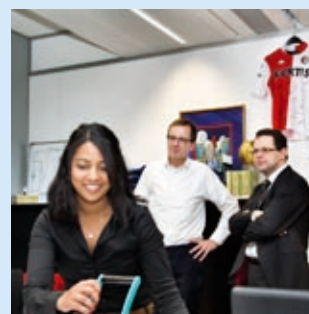
Zoals gezegd is Henks praktijk veel slanker dan de onze. Hij heeft één compagnon en verder zijn er twee medewerkers. Veel zaken die wij zelf doen, besteedt hij uit. Weet hij iets niet, dan belt hij een collega die thuis is in het betreffende vakgebied. De lijnen met zijn cliënten zijn kort, de communicatie is snel. Ik zou ook wel zo willen werken. Helaas leent onze praktijk er zich niet voor. Wij moeten het hebben van heel veel kleine zaken, terwijl hij heel veel doet voor een paar grote klanten. Een groot automatiseringssysteem als het onze heeft hij dan ook niet nodig.

BETER BEREIKBAAR

Waar ik niet jaloers op ben, is de manier waarop hij zijn praktijk voert. Hij ziet vrij weinig cliënten, werkt veel met volmachten en handelt zaken vooral per e-mail en telefonisch af. Ik vraag me af of je advies wel goed doordringt als je elkaar niet in de ogen kunt kijken. In mijn praktijk zou dat in elk geval niet werken. Nu werkt hij voor zakelijke cliënten, maar toch vraag ik me af of het geen handicap is voor je adviesrol. Een advocaat kan best zeggen "dit kan je gerust tekenen", maar ik wil de beslissingsbevoegde persoon graag zelf zien om te weten of hij werkelijk begrepen heeft waar hij zijn handtekening onder gaat zetten. Hij was het met me eens en heeft zich voorgenomen om cliënten vaker persoonlijk te ontmoeten. Ongevraagd gaf Henk mij ook een advies waar ik van heb geleerd: meer tijd vrijmaken in mijn agenda. Ik wil niet meer de hele dag in besprekingen zitten, en beter bereikbaar zijn voor mijn cliënten.'

► Jan Poppe over zijn bezoek aan het kantoor van Henk ten Voorde

‘**W**e zijn allebei notaris en we proberen onze cliënten de best mogelijke dienstverlening te bieden, maar wat verschillen onze praktijken! Hij is klein en slank, wij hebben een veel groter kantoor. Henk ten Voorde heeft enkele cliënten voor wie hij veel doet. Wij hebben er in de loop der jaren duizenden gehad, maar voor veel kleinere zaken. Wij zitten in een groot pand in Terneuzen, hij in een klein kantoor in het WTC op de Amsterdamse Zuidas. Hij is *lean and mean*, meer dan een laptop en een bureau heeft hij niet nodig. Onze organisatie is een stuk logger. Henk is bovendien actief in buitenlandse rechtsstelsels. Wij doen alleen Nederlands recht. Bovendien voert hij vooral een adviespraktijk. Ons kantoor is veel klassieker.



Top 10
Europese dossiers

Europees Notarieel Netwerk en andere Europese zaken

Wie een zaak met grensoverschrijdende aspecten behandelt, kan terecht bij het Europees Notarieel Netwerk (ENN). De nationale contactpersonen nemen vragen in behandeling en zetten deze uit bij collega's in andere Europese landen. Initiatiefnemer Stephan Matyk vertelt over het ENN en andere Europese zaken. Verder: de top 10 van de belangrijkste Europese dossiers.

TEKST Henriëtte van Wermeskerken | FOTO'S Charles Six

Vorig jaar waren er ongeveer 450.000 grensoverschrijdende erfopvolgingen in Europa, volgens een schatting van de Europese commissie', zegt Stephan Matyk. 'Erfopvolgingen dus waar op een of andere manier meer dan een land bij betrokken is. Erfnamen in verschillende landen, onroerend goed in het buitenland of wat dan ook. Aangezien de mobiliteit in Europa toeneemt, zal het aantal grensoverschrijdende zaken voor het notariaat onherroepelijk stijgen.'

DUIDELIJK AFGEBAKEND

Matyk vertegenwoordigt Oostenrijk bij de CNUE, de *Conseil des Notariats de l'Union Européenne* in Brussel. In 2006 was hij een van de initiatiefnemers van het ENN, dat een jaar later operationeel werd. Elke notaris in een van de 22 bij de CNUE aangesloten Europese landen kan schriftelijk een vraag voorleggen aan de contactpersoon. In Nederland zijn dat Sabine Heijning en Myrna Dop van de KNB. Het kan gaan om de vraag naar een buitenlandse collega, de vraag naar een opvolgende notaris in het buitenland, of een concrete vraag die een notaris aan een buitenlandse collega wil stellen. Zo'n vraag moet duidelijk afgebakend zijn; er kunnen geen complete

dossiers worden voorgelegd. Het ENN is er om contact te kunnen leggen en niet voor juridisch advies. Mogelijk verandert dat in de toekomst, maar zover is het nog niet. Matyk: 'Sinds november 2007 zijn er ongeveer zeshonderd vragen voorgelegd. De meeste vragen gaan over onroerendgoedrecht, erfrecht en vennootschapsrecht. Het ENN rust op drie pijlers: de vraag- en antwoordservice voor notarissen via de nationale contactpersonen, de ontwikkeling van informatiewebsites voor zowel notarissen als burgers over specifieke onderwerpen, en ten slotte opleiding en training in Europees recht voor het notariaat.'

IN ONTWIKKELING

In juni vorig jaar was de eerste informatie-website een feit: www.successions-europe.eu. Professionals en burgers hebben ieder hun eigen niveau van informatievoorziening voor allerlei vragen over erfrecht. De website bevat informatie over de rechtssystemen van de 22 CNUE-landen en daarnaast over de Angelsaksische en Scandinavische landen, die niet bij de CNUE zijn aangesloten. Matyk, projectleider van de website: 'Doel was om informatie over erfrecht ter beschikking te stellen aan een groot publiek. Het is tot nu toe een groot succes; alle verwachtingen zijn overtroffen.



In de eerste zes maanden waren er 115.000 hits, een teken dat de informatie voorziet in een behoefte van zowel burgers als professionals.' Dit jaar wordt de website geïntegreerd in het E-justice portal van de Europese instellingen. Het volgende project is een vergelijkbare website voor huwelijksvermogensrecht. 'Net als voor de erfrechtwebsite, die voor 80 procent wordt gefinancierd door de Europese Commissie, hebben we ook voor dit project ondersteuning bij de Commissie gevraagd. Ik verwacht dat de Commissie ons verzoek zal honoreren. We hopen dit voorjaar van start te gaan. Het gaat om te beginnen om het opbouwen van de website, het vergaren van de informatie bij en over de lidstaten, en de vertaling in alle EU-talen. Dat laatste kost nog de meeste tijd.'

De derde pijler, opleiding en training, dateert pas van vorig jaar. 'Het ENN is niet statisch, maar is en blijft in ontwikkeling', zegt Matyk. 'Notarissen hebben behoefte aan opleidingen Europees recht, zo hebben we gemerkt.

'In de eerste zes maanden waren er al 115.000 hits'

We willen ze begeleiden bij het vergroten van hun kennis en vaardigheden, zodat zij in staat zijn hun dienstverlening te verbeteren. Ook hier zorgt de Commissie voor medefinanciering. In november houden we een eerste pilot-seminar in Wenen. Het gaat om de opleiding, maar tegelijk om productontwikkeling: via het seminar bekijken we waar notarissen behoefte aan hebben, en wat waarde toevoegt aan hun praktijk.'

PRIORITEITEN VOOR 2011

Tot nu toe heeft elk land zijn eigen IPR-regels als het om erfrecht gaat, maar er zijn gevorderde plannen voor unificatie. Matyk vertelt: 'De Commissie heeft een voorstel gedaan om tot uniforme IPR-regels voor het erfrecht te komen. Dat wordt nu besproken in de Raad van ministers en in het parlement. Welk recht van toepassing is en wie de bevoegde rechter of andere autoriteit is, wordt in de toekomst overal op dezelfde manier bepaald. Of er een uniforme verklaring van erfrecht komt, is nog

onderwerp van discussie, maar ik verwacht dat wel. De Commissie hecht er veel waarde aan. Het zou het rechtsverkeer zeer vergemakkelijken, want de manier waarop erfopvolging wordt afgewikkeld, verschilt enorm van land tot land. In Oostenrijk is voor alles een gerechtelijke procedure nodig; in Finland is het vrijwel vormvrij en gaat het alleen om successierechten. En zoals ik al zei, neemt de mobiliteit binnen Europa toe.' Oostenrijk vervult in 2011 het presidentschap van de CNUE en heeft in het kader daarvan prioriteiten gesteld. 'Het belangrijkste is wat ons betreft dat voorstel voor uniforme IPR-regels voor het erfrecht. Een tweede prioriteit: de ontwikkelingen binnen het vennootschapsrecht. Er zijn plannen voor een Europese bedrijfsvorm, een soort BV. Onze derde prioriteit: contractenrecht. Justitie-commissaris Viviane Reding heeft een voorstel ingediend om een autonoom Europees contractenrecht te ontwikkelen. Dit vloeit voort uit het Common Frame of Reference en moet een extra systeem

worden, naast de bestaande nationale systemen. Wat de Commissie betreft kan het ook worden toegepast binnen nationale contracten, zonder grensoverschrijding. De CNUE is geen voorstander van dit nieuwe contractenrecht, omdat er nog te veel vragen openstaan. Bovendien zijn we sceptisch over de mate waarin de lidstaten zo'n nieuw systeem accepteren. Wat ons betreft volstaat Europa nu met een *toolbox*, en kiezen we nog niet voor een autonoom rechtssysteem. Over dit onderwerp wordt nog volop gediscussieerd.' De drie prioriteiten die Matyk voor de CNUE noemt, staan ook hoog in de Nederlandse top 10 van Europese onderwerpen (zie kader). ■

Voor meer informatie over het ENN:

www.enr-rne.eu.

Informatie over de CNUE: www.cnue.eu;

over het Oostenrijks voorzitterschap:

www.cnue2011.at.

TOP 10 Europese dossiers

Sabine Heijning van het Notarieel Juridisch Bureau van de KNB zet de tien belangrijkste Europese dossiers op een rij. 'In de toekomst zullen notarissen internationaal meer samenwerken', signaleert zij. 'Met de toenemende mobiliteit binnen Europa kan dat niet anders. Steeds meer informatie komt via internet beschikbaar, zowel voor notarissen als burgers. Als de erfrechtverordening een feit is, krijgt de Nederlandse notaris nieuwe mogelijkheden zijn cliënten in internationale zaken bij het maken van testamenten en het afwikkelen van nalatenschappen bij te staan.'

1 **Erkenning en tenuitvoerlegging van authentieke aktes**

Er zijn plannen om de bestaande verordening op dit terrein (Verordening betreffende rechterlijke bevoegdheid, erkenning en tenuitvoerlegging in burgerlijke en handelszaken - Brussel I) te wijzigen. Procedures tot tenuitvoerlegging (exequatur) worden dan overbodig.

2 **IPR-erfopvolging en vrij verkeer van testamenten**

De Europese Commissie (EC) heeft een voorstel gedaan voor uniforme IPR-regels voor het erfrecht; dit wordt hierboven door Stephan Matyk besproken.

3 **Vennootschapsrecht**

Er wordt gewerkt aan de ontwikkeling van een Europese vennootschap. Een ander onderwerp dat momenteel speelt: het verplaatsen van de zetel van een vennootschap. Sommige landen, waaronder Nederland, hanteren striktere regels dan andere.

4 **Huwelijksvermogensrecht**

De EC heeft aangekondigd dat er dit jaar een voorstel wordt gepubliceerd voor uniforme IPR-regels in alle EU-landen. Verder start het ENN naar verwachting dit jaar met een speciale website.

5 **ICT/E-justice**

De technologie blijft zich ontwikkelen. Er komen meer mogelijkheden om informatie uit te wisselen en rechtstreeks toegang tot databanken in andere landen te krijgen.

6 **Europees contractenrecht**

De EC heeft op 1 juli 2010 een zogenoemd Groenboek gepubliceerd. Dit is een eerste

voorstel ter discussie. Het bevat verschillende uitgangspunten en keuzemogelijkheden.

7 **Europese Richtlijn consumentenbescherming**

Er zijn plannen de verschillende richtlijnen op dit gebied samen te voegen, waarbij mogelijk de positie van de notaris in het onroerendgoedverkeer ter discussie komt te staan.

8 **Witwassen**

De KNB werkt binnen de internationale organisatie Financial Action Task Force mee aan de voorkoming van witwassen in internationaal verband. Doel van deze organisatie is het ontwikkelen van beleid om witwassen en financiering van terrorisme tegen te gaan.

9 **Europees Notarieel Netwerk**

Stephan Matyk gaat hierboven uitvoerig op het ENN in.

10 **Internationaal echtscheidingsrecht**

Een aantal EU-landen streeft naar een uniform materieel echtscheidingsrecht. Een voorstel hiertoe wordt dit jaar verwacht. Andere landen hebben de mogelijkheid zich later aan te sluiten.

De Rivieren Notarissen is een middelgroot notaris-kantoor met vestigingen in Andel, Dussen en Werkendam en is aangesloten bij Netwerk Notarissen.

Waarom een overstap naar De Rivieren Notarissen?

Je werkt samen met een actief team vanuit drie vestigingen, als één organisatie, en biedt de client alle notariële diensten. De kantoren zijn gelegen in het land van Heusden en Altena, een landelijke omgeving centraal gelegen tussen Breda en Utrecht aansluitend aan het nationaal park de Biesbosch. Bovenal bieden wij jou een gezellige, informele werkomgeving, met mogelijkheden tot verdere ontwikkeling. Door gebruik te maken van één automatiseringssysteem, elektronische vakliteratuur en de faciliteiten van Netwerk Notarissen kunnen wij de client optimale dienstverlening bieden.

Met specialisten op het terrein van estateplanning, scheepvaart en de agrarische praktijk zijn wij voorts onderscheidend.

Meer informatie vind je op onze website:
[www: derivierennotarissen.nl](http://www.derivierennotarissen.nl)

Aangesloten bij
Netwerk Notarissen



Wij zijn naar jou op zoek!

Want jij bent:

Kandidaat-Notaris m/v

Actief en sociaal

Gevoel voor humor

Toe aan een nieuwe uitdaging

Zowel beginnende als ervaren kandidaat-notarissen worden uitgenodigd te solliciteren.

Voor meer informatie kunt je bellen met:
Mr. J.W.A.M. (Cyriel) Bongers, T 0183 44 21 41

De sollicitatie met curriculum vitae kan worden gezonden aan:
De Rivieren Notarissen,
Postbus 11, 4280 CA Andel
(o.v.v. sollicitatie)

15475

DE RIVIEREN NOTARISSEN

VAN REE  ACCOUNTANTS
registeraccountants en belastingadviseurs

Een accountant die u scherp houdt.



Kwaliteit en integriteit. Ze zijn cruciaal voor u als notaris-kantoor. Maar als de marktsituatie is zoals nu, hebt u meer nodig. Inzicht in cijfers. Oog voor kansen in de markt. Grip op het rendement. Kortom, een accountant die u scherp houdt. Bij Van Ree Accountants begrijpen we dat. We hebben ervaring als accountant van notaris-kantoren.

Behalve onbetwiste betrouwbaarheid bieden we ook adequate ondersteuning. Van jaarrekening tot financiering. Van fiscaal advies tot bedrijfswaarderingen. Van managementinformatie tot salarisadministratie. Wat u vooral zult waarderen, is onze frisse kijk op uw cijfers. Maak een afspraak voor een persoonlijke kennismaking!

VAN REE. EEN FRISSE KIJK OP CIJFERS.

ALPHEN AAN DEN RIJN | BARNEVELD | DOORN | GELDERMALSEN

AUDIT & ASSURANCE | ACCOUNTANCY | BELASTINGEN | CONSULTANCY

WWW.VANREEACC.NL

Verplichte koopakte
nog altijd omstreden

Kroniek van een aangekondigde wet



Tweemaal was er een Kamermeerderheid voor de invoering van de wettelijk verplichte koopakte, maar staken de ministers van Justitie een stokje voor de invoering. Nu is de staatssecretaris van Veiligheid en Justitie ervoor, maar is het lang niet zeker of de meerderheid van de Kamer dat ook is. Een terug- en vooruitblik op een wet die er ondanks 25 jaar pleiten nooit kwam en er misschien ook dit jaar niet zal komen.

TEKST Lex van Almelo | BEELD Truus van Gog

Zo'n acht jaar geleden is een wetsvoorstel ingediend om de positie van de consument-koper van een woning te versterken. De strekking ervan luidt als volgt: de koopovereenkomst moet schriftelijk worden gesloten en de koper heeft drie dagen bedenktijd voordat hij definitief aan de koop vastzit. Daarnaast kan de koper een notaris de overeenkomst laten inschrijven in de openbare registers van het Kadaster, zodat hij beschermd wordt tegen opvolgende kopers en schuldeisers van de verkoper, de zogenaamde *Vormerkung*.¹ Zo opent notaris Magriet van de Poll-Boerema uit Eelde haar gastcolumn in één van de eerste nummers van *Notariaat Magazine* (april 2001). Nadat zij haar bezwaren tegen de bedenktijd heeft besproken, schrijft de gastcolumnist doelend op de *Vormerkung*: 'Is het dan niet logisch om uit het oogpunt van rechtsbescherming en

rechtszekerheid een notaris in het vroegste stadium – vóór het sluiten van de koopovereenkomst – in te schakelen?' Naast de column staat een verslag van een rondetafelgesprek over de koopakte. Daaruit blijkt dat de Consumentenbond en Vereniging Eigen Huis (VEH) die logica niet delen. Zij hebben moeite met het toekennen van een exclusieve rol voor de notaris. 'Als de notaris deze rol wil vervullen, dan kan hij hem in concurrentie met anderen aanbieden.'

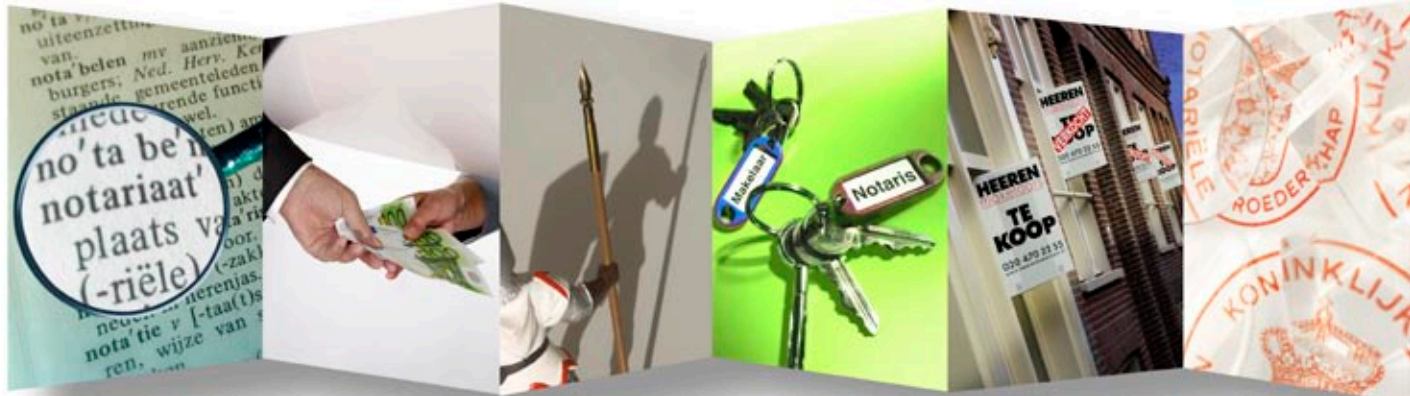
VERLOREN WK-FINALE

In het *Notariaat Magazine* van januari 2002 analyseert secretaris Renée Albers van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) de behandeling van het wetsvoorstel in de Tweede Kamer alsof het een verloren WK-finale is. In het midden van de jaren tachtig pleitten de notarissen c.q. hoogleraren Kleijn en Van Velten in een preadvies voor de Vereniging Bouwrecht al voor de vroege

inschakeling van de notaris. In de hoofdstad bestaat dit zogenoemde Amsterdams model dan al zestig jaar, tot tevredenheid van alle partijen. PvdA, CDA en D66 – die een meerderheid hebben in de Tweede Kamer – komen met een amendement om dit model in heel Nederland verplicht te stellen, in plaats van de bedenktijd van drie dagen die in het wetsvoorstel staat. De KNB steunt dit amendement van harte. Maar de VVD-ministers in het kabinet zijn tegen, mede onder invloed van de bezwaren van de consumentenorganisaties, die aanvankelijk nog voor de verplichte koopakte waren. Als VVD-minister Korthals van Justitie dreigt het wetsvoorstel in te trekken wanneer de Kamer het amendement aanneemt, trekken de drie partijen het amendement in. Renée Albers treurt na in het blad: 'Ons voorstel blijft het betere. We zullen dat gelijk nu in de praktijk moeten bewijzen.'

'VOLSLAGEN OVERBODIG'

De vele artikelen in *Notariaat Magazine* (NM) maken duidelijk hoe moeilijk dit bewijs te leveren is. De voorzitter van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) Oscar Smit vindt de verplichte koopakte 'volslagen overbodig'. Directeur Frank van Loon van



VEH: 'Als notarissen vinden dat de koopakte bij hen thuishoort en niet bij de makelaar dan moeten ze zelf zorgen, in een vrije markt, dat de consument ervoor kiest om deze akte bij de notaris te laten passeren.' Korthals' opvolger op Justitie, Piet Hein Donner, legt medio 2003 aan de NM-lezers uit waarom ook hij tegen de verplichte koopakte is. Hij vindt de combinatie van een partijdige notaris, die de belangen van de koper beschermt, en een neutrale, die zorgt dat de levering objectief wordt geregistreerd, te moeilijk om wettelijk voor te schrijven. Maar als zowel koper als verkoper hiervoor kiest, heeft hij er geen bezwaar tegen. Drie jaar later wordt Donner opnieuw geïnterviewd. Hij is nog niet van gedachten veranderd en wil de discussie in het parlement uitstellen tot de evaluatie van de Wet koop onroerende zaken in 2008.

EVALUATIE

In 2007 zeggen de Kamerleden Fred Teeven en Aleid Wolfsen in de aanloop naar de verwachte evaluatie vóór de verplichte koopakte te zijn. Vooral omdat zij verwachten dat een notaris als poortwachter de vastgoedfraude mede kan beteugelen. Die gedachte stemt overeen met een aanbeveling van de commissie-Joldersma, die de verwevenheid van onder- en bovenwereld onderzocht. Teeven was een van de leden van die commissie. Het blijft stil aan het front tot in november 2009 het evaluatierapport van de Universiteit Utrecht uitkomt. De onderzoekers

vinden dat de bedenktijd onvoldoende bescherming biedt en de verplichte inschakeling van de notaris bij de koopovereenkomst daarom beter is. Mede door de wisseling van de wacht in Den Haag blijft de parlementaire evaluatie ook in 2010 achterwege. Ondertussen blijft het vuurtje smeulen, zo nu en dan opvlammend door ademstoten uit het notariaat. Want in de ijver om de toegevoegde waarde te bewijzen, wekt het notariaat de indruk zich op het terrein van de makelaar en hypotheekadviseur te willen begeven. Deze 'notariële expansiedrift' valt uiteraard verkeerd bij de betrokken beroepsgroepen. Buiten de kolommen van *Notariaat Magazine* pleiten oud-notaris Martin-Jan van Mourik en Netwerk Notarissen eind 2010 voor de invoering van één akte van eigendomsoverdracht. Die verenigt de voordelen van de verplichte koopakte en de transportakte in zich zonder dat de consument op extra kosten wordt gejaagd of twee keer moet langskomen bij de notaris.

BLIJF BIJ UW LEEST

Hoe de huidige Tweede Kamer denkt over de verplichte koopakte weten we niet. De meeste fracties hadden het in december te druk om *Notariaat Magazine* tijdig te laten weten wat zij hiervan vinden. Daardoor is bijvoorbeeld niet duidelijk of de VVD het eens is met de tegenwoordige VVD-staatssecretaris van Veiligheid en Justitie Fred Teeven. De PvdA en de Partij van de Dieren (PvdD) zijn in ieder geval wel voorstander van

de verplichte koopakte. PvdD-senator Niko Koffeman laat weten dat de partij het 'een goed idee' vindt en de voorstellen voor invoering zal steunen. De PvdA is volgens Kamerlid Jeroen Recourt 'voorstander van het Amsterdams model omdat dat de consument beschermt en fraude helpt tegen te gaan'. Overigens zou de consument er in zijn ogen ook bij gebaat kunnen zijn als de bedenktijd tot bijvoorbeeld zeven dagen wordt verlengd. De partij ziet echter niets in de suggestie van de KNB om de notaris 'meteen ook hypotheekadviseur te laten worden'. Dat is volgens de partij 'een vorm van ongewenste branchevervaging' die de onpartijdige rol van de notaris in gevaar brengt. 'Schoenmaker blijf bij uw leest.' De 32 stemmen van deze partijen zetten echter weinig zoden aan de dijk. Temeer omdat dit aantal maar net iets groter is dan de 30 tegenstemmers die de SP, GroenLinks en de ChristenUnie (CU) op de been zullen brengen.

TWIJFELS

Volgens CU-fractievoorzitter André Rouvoet brengt de verplichte inschakeling bij de aankoop van een huis de notaris in een monopoliepositie die op termijn zou kunnen leiden tot ongewenste kostenstijgingen. Terwijl er 'nu juist reden is om de kosten van de koper te matigen'. Bovendien is 'niet eenduidig vast te stellen of de notaris inderdaad een toegevoegde waarde heeft in dezen'. GroenLinks-kamerlid Tofik Dibi heeft nog geen definitief standpunt en uit 'onder voorbehoud van nadere

‘Ik vind het vreemd dat één van de belangrijkste overeenkomsten in een mensenleven wordt begeleid door niet-juristen’



gedachtevorming’ zijn twijfels. Omwille van de rechtszekerheid neigt hij er vooralsnog toe ‘toch meer belang te hechten aan de transportakte dan aan een officiële koopakte’. Maar wanneer het plan is ook het transport onder notarieel toezicht te houden, ‘valt een belangrijk bezwaar weg’. Dibi vraagt zich af of het nodig is de ruim 100.000 huizenkopers een extra gang naar de notaris te laten maken om een extra hindernis op te werpen voor de georganiseerde criminaliteit. ‘In de strijd tegen de georganiseerde criminaliteit kan de verplichte koopakte dan wel een geschikt juridisch instrument zijn. Maar procentueel gezien zullen verdachte transacties op het totaal van de gepasseerde aktes verwaarloosbaar zijn.’

Sharon Gesthuizen van de SP vraagt zich af of de notaris wel de pretenties van grote deskundigheid en zorgvuldigheid waarmaakt als hij of zij onder de druk van prijsconcurrentie het werk uit handen geeft aan kandidaat-notarissen of administratief medewerkers. ‘Het lijkt de SP beter dat de consument bij een koopakte zijn vrijheid houdt om naar eigen keuze gebruik te maken van de deskundigheid van een notaris of advocaat. Het is aan de notaris om die consument te overtuigen van zijn toegevoegde waarde.’

OVERTUIGEN

De KNB zal niet alleen de consument moeten overtuigen, maar ook de politieke partijen. Want ook die lijken nog onvoldoende zicht

te hebben op de praktische gevolgen van de verplichte koopakte. Zo denkt de een dat de prijzen zullen stijgen door de monopoliepositie, terwijl de ander vermoedt dat de marktwerking funest is voor de kwaliteit. De een denkt dat de transportakte verdwijnt, de ander dat de consument voortaan per se twee keer naar de notaris moet. En ook over de ‘expansiedrift’ blijken misverstanden te bestaan.

KNB-voorzitter Geertjan Sarneel gaat in 2011 een ronde maken langs de woordvoerders van de verschillende politieke partijen. Die ronde is bedoeld om kennis te maken en de ideeën van de KNB rondom de koopakte uit te leggen. Sarneel zet zijn pleidooi voor de verplichte koopakte kracht bij met een voorbeeld dat in de praktijk nogal eens voorkomt. ‘Ouders tekenen de hypotheekakte mee als hun zoon een huis koopt en staan borg voor de hypotheekschuld met hun eigen huis. Als ik vraag hoe lang zij borg staan, antwoorden zij: “Totdat het niet meer nodig is.” Maar wanneer is het dan niet meer nodig? “Als hij genoeg verdient.” Maar wanneer die zoon genoeg verdient, is niet duidelijk. Dat heeft grote consequenties voor hun andere kinderen. Het is dus goed om dat vooraf te bespreken. Wij gaan niet makelen en geen hypotheekadviezen geven. Maar wij willen wel dat de mensen de gevolgen van hun keuzen overzien en begrijpen wat voor een hypotheekvorm zij hebben gekozen. Of zij wel weten dat zij een spaarhypotheek hebben, want sparen is

duurder dan aflossen. Of zij zich realiseren welke aansprakelijkheidsclausules in hun geval zinvol zijn. Of een woonlastenverzekering voor hen interessant is of niet. Ik vind het vreemd dat één van de belangrijkste overeenkomsten in een mensenleven wordt begeleid door niet-juristen.’ ■

STEUN TWEDE KAMER ONDUIDELIJK

Het is niet zeker dat de VVD-Kamerfractie net als VVD-staatssecretaris Teeven ook vóór de verplichte koopakte is. Van 88 Kamerleden is het bij gebrek aan een antwoord op onze vraag niet duidelijk welke kant zij opgaan. Dat zijn met name de 2 coalitiepartijen, de PVV en D66. Eind december waren bij ons 32 voorstanders bekend (PvdA en PvdD) en 30 tegenstemmers (SP, GL en CU).

Partij	Zetels	Voor / Tegen Onbekend
VVD	31	O
PvdA	30	V
PVV	24	O
CDA	21	O
SP	15	T
D66	10	O
GroenLinks	10	T
CU	5	T
SGP	2	O
PvdD	2	V

MENS



Rij 1: 1 Zayenne Laclé 2 Paul Marres 3 Jan Kooijman 4 Sietze Kornelis 5 Odette Paardekooper 6 Jeroen Beijens 7 Michiel Dörr en Jan Janssens Rij 2: 1 Maarten Meijer 2 Hert van Praag (37) en Kees-Jan van der Zijden (38). 3 Robert Salomons 4 Jan Piet van Harseler 5 Imre Yusef Yengej en Nora van Oostrom 6 Liesbeth Gombert 7 Hans Kuijpers Rij 3: 1 Koos van Reedt Dortland 2 Daan, Ernst, Gijs en Gert ter Braak 3 Marie-Leonne Booij 4 Harriët Bijl-Atsma 5 Ed Engelen 6 Pieter Reijenga 7 medewerkers notaris Kantoor Schut Van Os Rij 4: 1 Karen Verkerk 2 Patricia Hoekstra-Geurten 3 Barbara Wunsch 4 Rob Gallas, Robert Salomons en Alfons Demaret 5 Bart van Gemert 6 Joyce Leemrijse 7 Mariëtte, Dolf jr. en Dolf Plaggemars Rij 5: 1 Myra van der Ven 2 Peter Perton 3 Roland van den Nouland 4 Hamith Breedveld 5 Thomas van Grafhorst 6 Erik Postmus 7 René Clumpkens Rij 6: 1 Peter Dortmund 2 Teska van Vuren 3 Henricus sr., Henricus en Cor Kooi 4 Bernard Schols 5 Jan Jager 6 Cees Boodt 7 Anna de Vries



10 JAAR FOTOGRAFIE VOOR HET NOTARIAAT

Vanaf het eerste nummer is Truus van Gog betrokken bij *Notariaat Magazine*. Eerst voornamelijk voor de cover, de laatste jaren doet ze alle fotografie voor het magazine. Truus heeft het notariaat een gezicht gegeven. Denk aan series als 'Uit de praktijk van' (2003-2005), 'Notaris & Zn' (2006) en 'Mevrouw de notaris' (2007). Met 'Notaris onder dak' (2009) bracht ze ook het kantoorpand in beeld. Van Gog: 'Ik herinner me veel leuke ontmoetingen. De meeste nemen wel de tijd om te poseren. Ik probeer altijd door de eerste geposeerde houding heen te breken en de echte karakteristieke houding van iemand te vinden. Dit gebeurt meestal als we eigenlijk al klaar zijn. Mij valt op dat ik meestal rechtuit of schuin naar links fotografeer om dynamiek in de foto te brengen. Schuin naar rechts voelt gewoon niet goed.'

Rij 1 1 Jan Mensink 2 Heribert Delicaat 3 Ines van Dijk 4 Arieke en Michiel Tomlow 5 Victor Meijers 6 Leon Verstappen 7 Freek Schols **Rij 2** 1 Geertjan Sarneel 2 Camiel van den Eijnden 3 Koen Kunst en Hans Eskens 4 Erna Kortlang 5 Barbara Reinhartz 6 Sebastiaan Roes 7 Martin-Jan van Mourik **Rij 3** 1 Arend Koster 2 Arnoud Wilod Versprille 3 Pim Huijgen 4 Nora van Oostrom **Rij 4** 1 Nick Huls 2 Fons Stollenwerck 3 Gregor van der Burght 4 Wilbert Kolkman **Rij 5** 1 Gijs Alferink 2 Ernst Jansen 3 Laurens Maaldrink 4 Fred Schonewille 5 Martine Bijkerk 6 Tjin Wong Joe 7 Peggy Dukker **Rij 6** 1 Ans Post 2 Henk Oosterdijk, Cees Gips en Maarten de Wit 3 Freerk Volders en Henk Oosterdijk 4 Helma Leonhard-Strien 5 Michaël Lentze 6 Aart van Velten 7 Emile Luijten

| TEKST Gertjan Laan

In de allereerste editie van *Notariaat Magazine* in 2001 wordt een stereotiep beeld geschetst van de notaris bij het grote publiek: 'Een saaie man in driedelig grijs die de hele dag aktes voorleest.' Tien jaar later lijkt dit beeld nog steeds te overheersen. Daarom lijkt de notaris van 2011 er alles aan

gelegen om zijn imago op te poetsen. 'Verbeter de wereld, begin bij jezelf', zei een kandidaat-notaris in de vorige editie van *Notariaat Magazine*, toen haar gevraagd werd hoe notarissen van hun negatieve imago af kunnen komen. Zou dat over tien jaar gelukt zijn?



'Ik ben het eens met de stelling. De vrouw rukt op in ons beroep. Het beroep is aan het feminiseren. Ook op de universiteit is het aantal vrouwelijke studenten dat notariaat studeert groter dan het aantal mannen. Ons imago wordt vooral gevormd door particulieren die contact hebben met de notaris. Een vrouw maakt op een andere manier contact dan de "saaie man in driedelig grijs". Door haar groter empathisch vermogen en doordat zij beide hersenhelften tegelijkertijd laat werken, zijn de contacten met de

Peggy Dukkers, notaris bij Notariskantoor Dukkers (Amsterdam)

'Mijn eerste gedachte? Hoezo, hebben we dan nog een notariaat? Mijn tweede: wat zou het jammer zijn als er dan alleen maar vrouwen – hoe modern en toegankelijk ook – in het notariaat werkzaam zouden zijn. Diversiteit is goed binnen iedere beroepsgroep. Als we met z'n allen doorgaan zoals we nu bezig zijn, helpen we zelf zeer vakkundig het vak om zeep. Laten we wel wezen: met de neerwaartse spiraal in de prijzen en het gebrek aan collegialiteit en samenwerking verdienen we ook niet beter. Gelukkig zijn er op kleine en grote kantoren ook vele notarieel juristen werkzaam met hart voor de cliënt, een schat

aan ervaring en werkelijke kennis van zaken. Laten we die kennis in een prettige werkomgeving op een fatsoenlijke manier overdragen aan de jonge mannen en vrouwen die het notariaat binnenstromen. Laten we ze enthousiast maken voor ons vak, zodat we ze vast kunnen houden. En laten we ze toch vooral allemaal serieus nemen en niet hun hele werkzame leven "kandidaat" blijven noemen! Dat verbetert ons imago als werkgever, wat de belangstelling voor de studie notarieel recht vergroot. Dat biedt toekomst aan een divers notariaat. Enthousiast en springlevend, een prima imago lijkt mij!

Berit Mulder, kandidaat-notaris bij Varekamp Notariaat (Dwingeloo)

Stelling:

Over tien jaar is de notaris een moderne, toegankelijke vrouw die op eigentijdse wijze haar klanten adviseert.

vrouwelijke notaris intenser. Een cliënt die veel aandacht krijgt, wordt een tevreden cliënt en zal dat uitdragen. De notarissen hebben de afgelopen tien jaar geleerd dat zij een van de vele dienstverleners zijn in de markt. Notarissen vallen gewoon onder de algemene regels die voor marketing en public relations gelden. Wij zijn niet veel anders dan een loodgieter die werk moet doen waarbij hij aan strikte regels is gebonden. Wij zullen zelf aan onze reclame en marketing moeten werken.'





'Ik ben het eens met de stelling, waarbij ik er niet van uitga dat er alleen maar vrouwelijke notarissen zullen zijn. Wel dat "feminiene sterkten" zoals communiceren en verbinden ook sterk bij de mannelijke notarissen naar voren zullen komen. Mis ik die dan nu? Het is niet de sterkste kant van mannelijke notarissen. Dat zou wel eens ingegeven kunnen zijn door een te absoluut gehanteerde houding van "boven of tussen de partijen willen staan". Dit geeft een beeld van "afstand" terwijl dat niet zo is. Ik zie dit als een aandachtspunt voor de beroepsopleiding. Het

stereotiepe beeld van de stoffige aktepasserder kan naar mijn idee worden aangepakt door oplossingen in plaats van producten – akten – te communiceren. Daarvoor zouden notarissen zelf initiatieven moeten nemen. De KNB kan hierbij helpen. Samenwerken om zichtbaar te zijn voor de buitenwereld is daarbij belangrijk. Wat te denken van een plaatselijke NOED - Notarissen Onder Eén Dak (analoog aan Huisartsen Onder Eén Dak)? Hiervoor zou de KNB de noodzakelijke wetswijzigingen tot stand kunnen brengen.'

Gerrit den Boer, organisatieadviseur voor notariskantoren bij B+I Groep (Zwolle)



'Tja, ik vind eigenlijk dat er nu al veel moderne en toegankelijke notarissen zijn. Op veel kantoren heeft het driedelig grijs plaatsgemaakt voor leuke combinaties, soms zelfs met coltrui. En de dames dragen kittige rokjes en lopen op hoge hakken. Maar ook – en dat is nog belangrijker – de attitude is veranderd: de notaris, een mannelijk woord maar ik doel ook op de vrouwen, staat vandaag de dag beslist dichter bij zijn cliënten. Hij vraagt door naar achtergronden, neemt de tijd om vragen te beantwoorden en legt bij het tekenen van de akte in begrijpelijke taal uit

wat er allemaal staat. Daarbij is vereist dat de notaris vooraf vertelt welke werkzaamheden hij allemaal moet uitvoeren en wat de prijs daarvan is.

De KNB waakt over het beroep van de notaris als een engerbewaarder. Het beroep is duidelijk in een overgangsfase: markt en cliënten stellen andere eisen dan voorheen. Het bestuur van de KNB heeft voor de komende jaren een werkplan gemaakt – dat heel toepasselijk "In Transitie" heet – waarin velerlei doelstellingen en actiepunten staan op weg naar een modern, eigentijds en toegankelijk notariaat.'

Myrna Blocks-Goetheer, bestuurslid KNB

'Ik ben het absoluut eens met deze stelling. Langzaam dringt het door bij notarissen dat het imago moet gaan veranderen. Dit leidt niet altijd tot concrete acties, men weet vaak niet welke aanpak gekozen moet worden. Daarnaast regeert de waan van de dag. Er zijn voldoende veranderingen gaande die ervoor zorgen dat de notariële wereld erover tien jaar anders uitziet. Notarissen moeten niet schromen om externe specialisten in te huren om het veranderproces te versnellen en de slag te winnen. Een strategische investering die zich terugverdient. Het is van groot belang dat notarissen zich niet alleen op de externe

markt richten, maar ook richting geven aan de interne organisatie en het personeel. Ook zij moeten mee in deze ontwikkeling. Niet alleen de notaris, maar ook het personeel is het gezicht van het nieuwe notariaat. Veel vrouwelijke kandidaten die wij spreken, lopen over van ambitie en hebben een duidelijke mening over hoe ze zaken willen aanpakken, veelal ingegeven door hun ervaringen hoe het niet moet. Deze kandidaten hebben een duidelijke mening over bijvoorbeeld cliëntgericht werken, het belang van netwerken, deeltijdwerken, flexwerken enzovoort.'



Wilbert Raat, directeur Raat notariaat personeelsadvies (Apeldoorn)

DUS JE VINDT DAT JE
FUNCTIONERINGSGESPREK
NIET GOED WORDT BEOORDEELD,
OMDAT JE BEOORDELINGSGESPREK
NIET FUNCTIONEERT...?



Kent u hem nog: de notaris die aan het eind van het jaar een grote doos Kleenex op zijn bureau plantte en de medewerkers één voor één bij zich riep? Wij hopen van harte dat hij niet meer praktiseert, maar zetten voor de zekerheid de tien meest voorkomende flaters bij beoordelingsgesprekken op een rij.

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Roel Ottow



1

SLECHT PLANNEN

Om vier uur belt uw grootste klant: de vergunning is rond, of u die oprichtingsakte vanmiddag nog af krijgt? Ach, u ziet ook een afspraak 'intern' voor een beoordelingsgesprek. Jammer, maar de klant gaat toch voor.

Pijnlijk voor de medewerker, die soms slapeloze nachten heeft voor zo'n gesprek. Plan uw gesprekken dus ruim van tevoren, liefst op het eind van de dag, en laat er niets tussenkomen. Neem een uur voor een gesprek, schakel de telefoon door en zorg dat niemand kan binnenlopen, zodat uw medewerker weet dat u hem serieus neemt. En waarom altijd in december, en niet in november of januari?



2

EEN GESPREK ZONDER AGENDA

Een veelgehoorde klacht: medewerker én notaris weten amper wat er besproken zal worden. Maar een doelmatig beoordelingsgesprek drijft op een duidelijke agenda. Stel daarom, liefst ruim van tevoren, een agenda voor, zodat ook de medewerker zich kan voorbereiden. Vraag hem of hij nog specifieke punten heeft. Punten van aandacht kunnen zijn: de kantoororganisatie, de indeling van het werk, de status van eerder gemaakte afspraken. Gebruik daarbij een beoordelingsformulier (zie punt 3).



3

GEEN BEOORDELINGSFORMULIER

Structureer het gesprek aan de hand van een beoordelingsformulier, waarop duidelijk de functieomschrijving met bijbehorende competenties staan vermeld (zie ook punt 5). Zorg als notaris dat u uw feiten paraat hebt: uren cijfers, omzetcijfers, en eerder gemaakte afspraken. Stapsgewijs kunt u vervolgens de taken en bijbehorende competenties doorlopen: welke vaardigheden horen waarbij, kan de manier waarop je iets doet efficiënter? Wees daarbij niet bang om mensen letterlijk af te rekenen op hun functioneren. Wie het goed doet, mag meer verdienen dan iemand die slecht functioneert. Met hem bespreekt u natuurlijk wel waarom het niet goed gaat, en hoe u kunt helpen tot verbetering te komen.

10 flaters bij beoordelingsgesprekken



4 FUNCTIONERINGSGESPREK EN BEOORDELINGSGESPREK ZIJN NIET HETZELFDE

Als u iemand een slechte beoordeling geeft, is dat niet het moment om te vragen: hoe vind je dat ik leidinggeef aan het kantoor? Een beoordelingsgesprek is, kort gezegd, eenrichtingsverkeer. U vertelt hoe u vindt dat uw medewerker heeft gepresteerd, uitgaande van afspraken die eerder zijn gemaakt, en u verbindt consequenties aan niet behaalde doelen. Het functioneringsgesprek is wél tweerichtingsverkeer waarin u gezamenlijk kijkt naar heden en toekomst. Wat is er nodig om goed te functioneren, en hoe kunt u (elkaar) daarbij helpen? Hebt u als medewerker goede ideeën over de organisatie, wilt u uw werk anders indelen of vindt u dat u op cursus moet? Als u tot afspraken komt, schrijf ze dan duidelijk op. Of die afspraken zijn nagekomen, bespreekt u in het beoordelingsgesprek.



5 UITBESTEDEN

Een ervaring van een kandidaat: bij het beoordelingsgesprek zit een wildvreemde man door haar personeelsdossier te bladeren. Wie is dit? Wat doet hij hier? Hoezo zet hij vraagtekens bij haar functioneren?! Met het zoeken van ruggespraak is niets mis, en als u een moeizaam gesprek verwacht, kunt u een collega-notaris best vragen om als neutrale partij aan te schuiven. Maar met

het invliegen van buitenstaanders om uw slecht-nieuwsgesprek te voeren lost u niets op. Wel kunt u eenmalig een externe partij inhuren om uw beoordelingssysteem op te zetten. De invoering van zo'n systeem, inclusief functieomschrijvingen, kost tussen de 3.000 – 4.000 euro, en verdient zichzelf terug in de vorm van prettige arbeidsverhoudingen en betrokken personeel.



6 NIET BORGEN

Veel ellende bij ontslagprocedures ontstaat door onduidelijkheid over wat er precies tijdens beoordelingsgesprekken is gezegd. In de crisisjaren is dat veel te weinig gebeurd, met pijnlijke, slepende procedures als gevolg. Maar ook in minder dramatische situaties is het van belang om gesprekken goed te registreren – door uzelf, welteverstaan, en niet door een secretaresse; er kunnen immers vertrouwelijke zaken aan bod komen. Minstens even belangrijk is om het verslag door beide partijen te laten tekenen. Als de medewerker het niet eens is met het verslag, kan hij tekenen voor 'gezien'.



7 AFDWALEN, OF ERGER: PSYCHOLOGISEREN

U zit de hele week met elkaar op kantoor, dus u hoort wel eens wat – dat iemand in scheiding ligt, of dat een naaste ernstig ziek is. U merkt ook dat de cliëntbesprekingen die de medewerker voert de laatste tijd moeizaam verlopen. Zeg dan niet bij het beoordelingsgesprek: 'Ik hoor dat je besprekingen niet zo lekker lopen, zou het met je thuissituatie te maken kunnen hebben?' Persoonlijke omstandigheden zijn onmiskienbaar van invloed op het functioneren, maar uitspraken over persoonlijkheidskenmerken of karaktereigenschappen, in plaats van over competenties, arbeidsgedrag en prestaties, horen niet in het beoordelingsgesprek thuis. (Wél weer in het functioneringsgesprek: daarin kun je overleggen hoe je iemand kunt helpen om gegeven de omstandigheden toch te functioneren.)



ALS ELKE MINUUT TELT



Flexibele capaciteit tegen vaste lage prijzen!

Dossierbehandeling en akteproductie:

- ↑ oprichting B.V., inbreng, aandelenoverdracht, statutenwijziging, fusies, verpandingen, formulieren Kvk, etc.
 - ↑ levering, hypotheek, royementen;
 - ↑ maatwerk: splitsingsakten, omzetting lidmaatschapsrechten, opstalrechten,
 - ↑ en vele andere soorten akten en dossiers.
- Vraag vrijblijvend naar onze prijslijst;
indicatie leveringsakte € 55,00.

Contactinformatie:

- ↑ Telefonisch: Lida van Bommel: 06-5199 36 10
- ↑ Nancy ter Haar: 06-1509 1905
- ↑ E-mail: info@B4N.eu

Altijd en overal actuele gegevens

Overal en altijd kunt u op www.B4N.eu uw dossier volgen, met volledig overzicht van de handelingen. Uw notariële verantwoordelijkheid blijft gewaarborgd.

B4N professionele dienstverlening door experts:

- ↑ Notarisklerken en juristen met jarenlange werkervaring
- ↑ Snel: binnen **48 uur** beschikt u over de gemaakte akte
- ↑ Betrouwbaar: uitwisseling van stukken via de veilige omgeving van het portaal B4N



backoffice4notariaat

BNCL

BosseNotarisCorporateLaw

Biedt uw notariskantoor vennootschapsrechtelijke dienstverlening aan.

In augustus 2010 is Wessel Bosse als notaris voor zichzelf begonnen.

Zijn **meer dan 25 jaar vennootschapsrechtelijke ervaring** wil hij in dienst stellen van het notariaat.

Dat kan op verschillende manieren:

- door het geven van in house cursussen over het vennootschapsrecht zoals de Personenvennootschappen, de Flex BV en Actualiteiten Ondernemingsrecht
- door het beantwoorden van vragen van (kandidaat-) notarissen en het aan hen verlenen van adviezen op het gebied van het ondernemingsrecht
- door het behandelen van dossiers voor notariskantoren onder zogenaamd 'white label'

Bent u geïnteresseerd? Vraag naar de voorwaarden.

Wessel Bosse
Notaris
t. 020- 820 36 14
e-mail: w.bosse@bncl.nl
www.bncl.nl



HET HALO-EFFECT

Als notaris hebt u misschien niet heel precies voor ogen wat uw medewerker eigenlijk doet, omdat u bijvoorbeeld in verschillende rechtsgebieden werkt. U ziet het eindproduct, u hoort van klanten iets over hoe besprekingen lopen, maar dat is het wel. Het is gemakkelijk om dan maar terug te grijpen op het halo-effect: uw medewerker doet het fantastisch op één bepaald gebied, dus zal de rest ook wel in orde zijn.

Verwant is de valkuil om mensen op hogere (of fulltime!) posities automatisch een betere beoordeling te geven, omdat u vindt dat ze een opsteker nodig hebben of omdat u bang bent dat ze vertrekken.



OPPOTTEN

Niemand wijst anderen graag op tekortkomingen. Het vereist tact en liefst een geschikt moment.

Toch is het verstandig om ook tussendoor op informele manier te laten merken als u vindt dat het niet goed gaat, en het niet op te hopen tot het beoordelingsgesprek. Een goed beoordelingsgesprek mag eigenlijk geen verrassingen opleveren – voor uw medewerker hangt er immers veel vanaf. Als in de loop van het jaar blijkt dat er iets moet veranderen of verbeteren, biedt u de ruimte om – wellicht onbewust – ondoelmatig functioneren te corrigeren. Tegelijkertijd: als het niet goed gaat, kunt u daarvan wel een tijdje aantekeningen maken, en zo een dossier opbouwen.



ZACHTE HEELMEESTERS...

De beroepsraad wil dat de notaris op zoek gaat naar compromissen. Maar in een beoordelingsgesprek gaat het erom hoe u vindt dat uw werknemer presteert. Het doel van het gesprek is dat de beoordeelde weet waar hij aan toe is. Wees daarom eerlijk en objectief. Als u vindt dat uw medewerker slecht heeft gepresteerd, maar hijzelf vindt van niet, schrijf dan niet op: 'redelijk'. Het is verleidelijk om iemand maar een goede beoordeling te geven zodat hij de volgende morgen niet in mineur door kantoor sluipt. Maak duidelijk dat het geen veroordelings- maar een beoordelingsgesprek is: u wordt er beide beter van.



*‘Nieuwe
uitdagingen,
ja, daar draait
het om’*



Lourens de Waard:

‘Je moet het zélf doen’

TEKST Erna Heijligers | FOTO'S Truus van Gog

‘Een groot kantoor. Daar wilde ik werken, had ik voor mezelf besloten. Tijdens mijn studententijd heb ik gesprekken met verschillende kantoren gevoerd. Bij Loyens & Loeff in Rotterdam klikte het. Mijn familie komt uit Rotterdam en ik heb zelf ook veel met die stad. Dus dat was een extra bonus. Een van de redenen om voor Loyens & Loeff te kiezen, was ook de mogelijkheid om in het buitenland te werken. Eind 2007 deed zich de ideale mogelijkheid voor en ben ik voor een jaar naar Frankfurt uitgezonden. Ik ben getrouwd en had twee – inmiddels drie – kinderen. Nathalie, mijn vrouw, kon voor een jaar onbetaald verlof krijgen, dus dat paste precies. Daarbij komt dat haar familie Oostenrijks is en de kinderen zo goed de Duitse taal mee konden krijgen. En ja, Frankfurt is maar op vier uurtjes rijden afstand van Nederland. Dat was ook prettig: wel weg, maar niet naar het einde van de wereld.’

‘Hoe het was? Nou ja, geweldig! Duitsland heeft weliswaar niet een heel andere cultuur, maar het blijft een avontuur om met je gezin naar een onbekend land te verhuizen, waar je je plek moet zien te vinden en waar weer heel andere vaardigheden van je worden verwacht. Toch heb ik ervan geleerd dat zolang je de mensen die je nastaan in de buurt hebt, zo’n land al heel snel je thuis wordt. We woonden in Wiesbaden, een mooie, leuke stad vlakbij Frankfurt. Eigenlijk heb ik al die vijftien maanden – want dat werden het uiteindelijk – een vakantiegevoel gehad. Het kantoor waar ik werkte was overigens een stuk kleiner. In Rotterdam werkten toentertijd in totaal zo’n 450 mensen en in Frankfurt nog geen 10. Een heel andere setting, maar dat beviel goed.’

‘Terug in Rotterdam was het wel even wennen. Überhaupt om weer in Nederland te zijn, maar ook weer aan het ritme van kantoor-Rotterdam. In Frankfurt werkte ik zelfstandiger, al was het alleen maar omdat ik daar de enige civilist was. Daar ging ik ook meer de boer op, omdat voor het kantoor nog veel terrein in Duitsland te winnen was. Aan de ene kant was het fijn om terug te zijn in Rotterdam. Het was vertrouwd en ik heb er altijd met plezier gewerkt. Maar aan de andere kant val je ook weer

heel snel in je oude patroon. Dat je denkt van: “Goh, het is net alsof ik helemaal niet ben weggeweest.” In 2001 was ik begonnen op ondernemingsrecht. Later ben ik me ook op familierecht gaan richten. Omdat ik die combinatie erg leuk bleek te vinden, ben ik me vanaf het moment dat ik terug was meer en meer gaan focussen op de advisering van vermogende particulieren. Ik had al eens samengewerkt met Greenille en wist dus dat zij zich gespecialiseerd hadden op dit gebied. Op een gegeven moment hebben zij mij benaderd om een keer te komen praten en al snel bleek dat we dezelfde ideeën hadden en ons in elkaar konden vinden. Juist door die speciale focus van Greenille heb ik me in korte tijd verder kunnen ontwikkelen.’

‘Het belangrijkste dat ik heb geleerd de afgelopen tien jaar is dat je het zélf moet doen. Een kantoor kan je allerlei mogelijkheden en kansen bieden, maar die moet je dan wel pakken. Een beetje Rotterdams misschien: als je iets wil, moet je het gewoon doen! Daarmee wil ik dus niet zeggen dat je niet afhankelijk bent van anderen. Maar als je zelf niets probeert, gebeurt het zeker niet! Eigenlijk is er niets dat me is tegengevallen. Natuurlijk denk je wel eens: “Is dit het nou?” Ik kan jaloers zijn op vrienden die een eigen bedrijf hebben gestart of naar het buitenland zijn vertrokken. Nieuwe uitdagingen, ja, daar draait het om. Of ze bij Greenille dus straks een list moeten verzinnen om me te behouden? Nou... wat dat betreft is het hier uitdagend genoeg. Het is een jong kantoor dat enorm groeit en er is een enorm enthousiasme om het met z’n allen te doen. Er komt veel meer op me af dan alleen het notariële werk. Kortom, ik ben blij dat ik hier zit.’ ■

Lourens de Waard (36) startte in 2001 zijn loopbaan als kandidaat-notaris bij Loyens & Loeff. In 2007 volgde een verblijf in het buitenland. Sinds februari 2010 werkt hij bij advocaten-, notaris- en belastingadvieskantoor Greenille in Rotterdam.

.....
In deze rubriek vertelt iedere maand een (kandidaat-)notaris die tien jaar geleden (het jaar dat Notariaat Magazine voor het eerst verscheen) is begonnen met werken over zijn ervaringen en verwachtingen. Bent u in 2001 gestart en hebt u een interessant verhaal? Mail naar nm@knbnl.
.....

Leer alleen wat je nodig hebt



FA-opleiding tot belastingadviseur voor het MKB

- de belastingvakken uit de HBO-opleiding Fiscale Economie
- te volgen op 5 Hogescholen verspreid door het land
- zeer concurrerend geprijsd
- binnen 10 maanden afgerond
- praktijkgericht
- deskundige docenten uit de belastingpraktijk
- beschermde titel (FA)



www.belastingopleiding.nl

Voor inlichtingen over tarieven, plaatsingen en combinatiekortingen van **personeelsadvertenties** voor:

Notariaat
magazine

WPNR

Juristopmaat
de carrièresite voor juristen

kunt u contact opnemen met:

Sales & Services, contactpersoon: Gerrit Kulsdom

Tel. 0229 - 211 211, E-mail: sns@wxs.nl

B RAADGEVEND
BUREAU
BORGdorFF

**Raadgevend bureau
voor notarissen**

Coolsingel 75, 3012 AD Rotterdam
Telefoon 010 - 213 0355
Fax 010 - 213 0993

Zoekt u een vertrouwelijke gesprekspartner bij:

- het zoeken van een geschikte vestigingsplaats
- het maken van een ondernemingsplan
- het zoeken van een andere baan

belt u dan de heer M.F. Borgdorff telefoon 010 213 0355
of email naar m.f.borgdorff@planet.nl

www.raadgevendbureauborgdorff.nl



Geachte redactie,

Op de ledenraadvergadering van de KNB van 24 november jongstleden is een verzoek aan de KNB gedaan een verordening voor te bereiden waarbij de notaris onder andere de courtage van de makelaar niet zal mogen uitkeren bij de leveringen. Ik maak mij hierover als makelaar ernstig zorgen. Graag wil ik puntsgewijs mijn zorgen kenbaar maken, waarbij ik overigens niet wil ingaan op de negatieve gevolgen voor bijvoorbeeld de verrekening van de VVE-gelden, aannemingstermijnen, transacties in AB-, BC- of ABC-vorm en honorarium van tussenpersonen.

1. Indien de notaris niet meer de courtage mag verrekenen ten tijde van het notarieel transport dient de makelaar op andere wijze zijn courtage te ontvangen. Hiervoor zijn dan de volgende mogelijkheden denkbaar:
 - a. De courtage dient voor de levering betaald te worden aan de makelaar.
 - b. De courtage dient na de levering betaald te worden aan de makelaar.Indien de verkoper vooraf financieel niet bij machte is om de courtage te voldoen, zit er voor de makelaar niets anders op dan te wachten tot de levering heeft plaatsgevonden. Alsdan zijn voor de makelaar vele risico's op het niet betaald krijgen van de courtage. Ik noem een paar risico's:
 - de verkoper maakt het geld van de courtage uit het ontvangen bedrag van de notaris na de levering niet over. De makelaar moet achter zijn geld aan;
 - de verkoper kan het geld van de courtage na de levering niet overmaken vanwege het feit dat er na aflossing van de hypotheek geen positief saldo overblijft. De makelaar moet dan bij de bank verzoeken om het geld over te boeken. De bank kan dit verzoek afwijzen en de makelaar krijgt zijn geld niet;
 - de bank heeft aangegeven dat ter verkrijging van roeyment de gehele opbrengst naar een rekening van de bank dient te worden overgeboekt. De verkoper ontvangt derhalve geen gelden uit de verkoop en kan wellicht geen courtage overboeken. Ook hier dient de makelaar met de bank te overleggen. De bank kan dat verzoek afwijzen en de makelaar krijgt zijn geld niet.

Op basis van het bovenstaande zal ik als makelaar altijd beslag leggen op de gelden die ten tijde van de levering onder de notaris zijn ten belope van de hoogte van mijn courtagenota. Alsdan lijkt het mij dat de notaris dan wel de courtagenota dient over te maken. Dat lijkt mij een zeer onwenselijke situatie.

2. Mijns inziens valt het honorarium van de notaris onder dezelfde regeling als waaronder de uitbetaling van de courtage van de makelaar valt. Niet alleen zal het honorarium van de leveringsakte, hypotheekakte en zeker ook van een testament, samenlevingscontract, roeymentsakte en dergelijke niet meer bij de levering verrekend mogen worden. De notaris dient zelf ook na de levering (dan is zijn dienst immers pas verleend) separaat een nota voor zijn werkzaamheden aan de verkoper te zenden. Met name de werkzaamheden voor de roeymentsakte zijn werkzaamheden die bij de levering zeker niet voltooid zijn, maar dan al wel door de verkoper worden betaald. Ook de notaris moet dan maar afwachten wanneer de verkoper die nota gaat voldoen. En wat te denken van de kosten van het Kadaster. De kosten van de inschrijving van de leveringsakte worden door de notaris ingehouden en vervolgens doorbetaald aan het Kadaster. Dient thans ook het Kadaster na inschrijving van de akte van levering separaat een nota te zenden naar de koper en na inschrijving van de roeymentsakte een nota naar de verkoper?
3. De verrekening van de onroerendezaakbelasting en andere zakelijke lasten verdwijnt. Afgezien van het feit dat dit commercieel voor de notaris niet slim is, omdat veel notarissen voor de verrekening daarvan een honorarium in rekening brengen, zal ik in mijn koopaktes opnemen dat dit niet meer verrekend wordt. Als makelaar heb ik immers geen recht om bij de gemeente die informatie op te vragen. Verkoper en koper dienen dit zelf onderling te regelen. Ook dat lijkt mij niet wenselijk.

Het geheel overziende maak ik mij ernstig zorgen over de loyaliteit van het notariaat ten opzichte van de makelaardij. Nog steeds zijn wij als makelaars belangrijke

adviseurs voor de keuze van de notaris. Moesten wij al rekening gaan houden met de prijsstunters en daardoor vaker kiezen voor mindere kwaliteit, dan moeten we nu (in ons eigen belang) ook rekening gaan houden met notarissen die de beleidsregel niet toepassen en wel onze declaratie zullen verrekenen. Ook dat lijkt mij geen bevredigende oplossing.

OPLOSSING

Ik stel voor dat notarissen de courtage zullen verrekenen indien verkoper c.q. koper daarvoor expliciet opdracht heeft gegeven. Bijvoorbeeld in de vorm van een extra artikel in de koopakte waarin de betreffende partij opdracht geeft aan de notaris om de courtage van de makelaar ten tijde van de levering te verrekenen bij de notaris. Een nog betere oplossing is om de beleidsregel niet te wijzigen en de situatie te laten zoals het thans is.

Met vriendelijke groet,
Keus Makelaardij B.V.
Koen Jansen
(dir., RMT Registermakelaar-Taxateur)

REACTIE

We hebben begrepen dat diverse notaris-kantoren de afgelopen weken eensluidende brieven als de bovenstaande hebben ontvangen. De inhoud hiervan – de dreiging om in de toekomst beslag te laten leggen op gelden die tijdens de levering onder de notaris zijn – stellen wij als bestuur uiteraard niet op prijs. Wij raden u aan niet individueel te reageren op deze brieven. Op 10 januari zal de KNB met de NVM onder meer hebben gesproken over de nieuwe verordening 'Uitbetaling derdengelden'. Tijdens dit overleg zullen we ook de bewuste brieven aan de orde stellen. Daarnaast hebben we een kopie van deze brieven doorgestuurd naar het ministerie van Veiligheid en Justitie, zodat het ministerie ook op de hoogte is van deze oproep van de makelaars.

Geertjan Sarneel, voorzitter KNB



CIB. Juist als partner



Dé kantoor­specialist voor notarissen

Notarieel Aktepapier van CIB. Betrouwbaar en geloofwaardig.

- **Eminent** hoogwaardige kwaliteit met ongeken­de allure.
- **Confident** betrouwbare kwaliteit met prima uitstraling.

Eminent en Confident zijn NEN2728-gecertificeerd en goedgekeurd door de KNB.



scherp geprijsd

CIB. Juist als partner
www.cib.nl

CIB Centraal InkoopBureau BV Postbus 330 2700 AH Zoetermeer
Telefoon (079) 36 38 440 Fax (079) 36 15 144 notarissen@cib.nl



Testamenten maken in Spanje
Begeleiding "Afwikkeling Nalatenschappen"
Juridische bijstand bij aan- en verkoop
onroerend goed



S E R V I T U R S . L .

Ed J. Richelle Angemeer

Bezoekadres:

Edificio SERVITUR
(El Planet 7)
Ctra. de Finestrat
(rotonde kruising CV758 en CV70)
03502 BENIDORM (Alicante)

Correspondentie adres:

Apartado de correos 216
03508 BENIDORM
(Alicante) Spanje

Telefoon: (+34) 96 585 0891

Telefax: (+34) 96 586 6988

E-mail: servitur@servitur.es

Internet: www.servitur.eu



Geachte redactie,

De op de website veel te stellig gepubliceerde opvatting van de KNB over royementen voor een voorganger die dat verzuimde, staat haaks op de uitkomst van een tuchtzaak die ons kantoor enkele jaren geleden voerde met het Kadaster. Het ging daarbij om rectificaties van akten van een voorganger op 'verzoek' van het Kadaster. Die zaak is door mr. R.J. Holtman uitvoeriger besproken in *JBN*. Ook toen sloeg de KNB de plank mis door, in plaats van haar leden te steunen, zich achter het standpunt van het Kadaster te scharen. Hoe sympathiek het ook mag zijn tegenover de klant,

het standpunt van de KNB gaat voorbij aan de marktomstandigheden waarin de beroepsgroep is terechtgekomen. Ook gaat de KNB voorbij aan de eisen die het BW stelt aan schuld- en contractsovername.

Uitgangspunt is en moet blijven, dat de opdrachtgever de notaris dient te betalen, ook als dat de 'gedupeerde' cliënt is. De notaris treedt niet in de verplichtingen van zijn voorganger, zelfs niet als het om eenvoudige zaken gaat, zoals veel royementen. Desgewenst kan de cliënt verhaal zoeken bij de gedefungeerde notaris of diens erfgenamen.

Ook bij andere verplichtingen van gedefungeerde notarissen ontvang ik geluiden, waarbij de KNB van mening zou zijn dat de opvolger van het protocol die voor zijn rekening zou moeten nemen. Het is onjuist dat de KNB hiermee volhardt in een koers, die 'het (veronderstelde) belang van het publiek' stelt boven de belangen van haar leden, zelfs als dat strijdig is met de Nederlandse wet en jurisprudentie. Of stelt de KNB het belang van notarissen in ruste hoger dan dat van hun hardwerkende opvolgers?

Met vriendelijke groet,
P.J.H. Koene, notaris te Twenterand

Geachte redactie,

Moet de notaris een onterfde legitimaris informeren? Hierover gaat 'Botsende belangen rondom de legitimaris' (*Notariaat Magazine*, december 2010).

Een 'voormalig thuisloze' blijkt verwekt door een in 1992 overleden multimiljonair. 'Die jongen heeft recht op een deel van de erfenis, is de algemene opvatting.' Zou dit ook zo zijn als die nalatenschap ruimschoots negatief zou zijn geweest en hij dan (een deel van) de schulden zou moeten betalen? Je kunt je afvragen of deze 'voormalige thuisloze' onder de wetgeving van vóór 2003 beter af was.

Een (kandidaat-)notaris moet een testateur die een kind wil uitsluiten uitgebreid voorlichten. Het al dan niet benaderen van de onterfde legitimaris is eigenlijk meer een vraagstuk voor de erfgenamen; die moeten misschien nog wel uitgebreider worden voorgelicht. Een legaat van de legitieme in geld neemt dat dilemma bij de erfgenamen weg. Een testateur die zijn kind wil uitsluiten, vindt echter niet – is mijn ervaring – dat dat kind na zijn overlijden benaderd moet worden. De testateur zou dit in het testament kunnen opnemen (al blijft het natuurlijk een keuze van de erfgenamen).

Anders dan Peter Blokland vind ik de wettelijke regeling (legitieme in geld, als schuldeiser, opeisen binnen vijf jaar

na overlijden) niet onduidelijk: een praktische, op zich goed werkbare overgang van het vóór 2003 geldende erfrecht (legitieme als erfgenaam) naar de huidige wetgeving. Rigoureuze afschaffen van de legitieme lag in 2003 ook niet voor de hand.

Opvallend is de opmerking over de 'schrijnende' positie van minderjarige legitimarissen. De langstlevende roept 'natuurlijk' niet ten laste van zichzelf de legitieme in indien een testateur een minderjarige uitsluit ten voordele van die langstlevende, zo schrijft u. Op zich al vreemd dat een testateur een minderjarig kind zonder meer onterft in een ogenschijnlijk harmonieus huwelijk. Gebeurt dat om erfbelasting-technische redenen, is het dan niet juist de taak van de notaris de langstlevende op diens verplichtingen (jegens minderjarige en kantonrechter) te wijzen? Inroepen van de legitieme benadeelt de langstlevende ook niet; het testament bevat ongetwijfeld de toverformule van artikel 4:82 BW. Het 'schrijnende geval' wordt mogelijk opgelost door de vijfjaarstermijn voor het inroepen van de legitieme pas te laten beginnen vanaf meerderjarigheid (al wordt die periode voor de erfgenamen dan wel erg lang), óf de minderjarige een claim richting langstlevende te geven (van de nominale legitieme plus de rente van artikel 4:84 BW) in geval die nalaat die

legitieme in te roepen (voor zover dat naar huidige wetgeving al niet kan).

Ik ben tegen de aan het einde aangevoerde 'tussenoplossing' (de vijfjaarstermijn start op het moment dat de legitimaris van het overlijden op de hoogte is). Als een testateur een kind wil uitsluiten omdat hij al dertig jaar geen contact heeft, wil je niet genoodzaakt zijn te vertellen dat de erfgenamen min of meer verplicht zijn wel contact te zoeken, omdat zij (dan wel hun erfgenamen!) anders eindeloos met een potentiële claim opgezadeld zitten. Wat als die legitimaris onvindbaar blijkt?

Tot slot: graag zou ik een oplossing zien voor het probleem dat bij verwerping van een negatieve nalatenschap plaatsvervulling optreedt. Een minderjarige erfgenaam leidt dan veelal tot een zinloze verspilling van tijd en geld. Kan bijvoorbeeld niet worden geregeld dat bij verwerping van een negatieve nalatenschap geen plaatsvervulling optreedt? Hoe dat juridisch vormgegeven moet worden, daar denk ik graag over mee.

Met vriendelijke groet,
*Wolbrecht van Heuvel, kandidaat-notaris
Abma Schreurs notarissen te Hoorn*

‘Laten we eerst zelf bepalen welke kwaliteitsnormen in het geding zijn’



Versterking kwaliteitseisen consumenten- vastgoed

In de ledenraad van november is gesproken over het vervolg op het eindrapport van de stuurgroep leges. Deze stuurgroep, die vorig jaar november door de ledenraad is ingesteld, heeft onderzoek gedaan naar de haalbaarheid van verplichte minimumtarieven voor notariële werkzaamheden in het consumentenvastgoed. Achterliggende gedachte is de stevige prijsconcurrentie waardoor de kwaliteit van de notariële dienstverlening in het geding zou kunnen zijn.

KWALITEITSBEWAKING

Het bestuur van de KNB ziet de invoering van minimumtarieven in het consumentenvastgoed in het bredere perspectief van zijn visie op de toekomst van het notariaat, zoals verwoord in de bestuursnotitie ‘In Transitie’. De ledenraad deelt deze keuze, zo bleek in de novemberversameling. Kwaliteitsbewaking,

ook in de vastgoedpraktijk, is een belangrijke taak voor de KNB. Het notariaat kent niet voor niets een kwaliteitsverordening en andere strenge regels die de kwaliteit moeten waarborgen. De KNB vindt peer reviews een belangrijk instrument om notarissen elkaar te laten aanspreken op de kwaliteit van hun werk. Tijdens het recent gehouden KNB-minisymposium over deze peer reviews vroeg de nieuwe directeur Rechtspleging van het ministerie van Justitie – in reactie op een opmerking in de zaal over het kwaliteitsverlies in de vastgoedpraktijk – welke maatregelen het notariaat zelf neemt om dat tegen te gaan. ‘Daar hebt u een punt’, was de reactie van de gerenommeerde collega in de zaal.

KWALITEITSNORMEN

Inderdaad, ook het bestuur van de KNB vindt het van belang nu als beroepsgroep eerst zelf te bepalen en vast te leggen welke kwaliteitsnormen er precies in het geding zijn. Het is daarom voornemens in de eerstkomende ledenraadsvergadering (februari) voor te stellen een verordening te maken waarin een lijst van verplichte werkzaamheden is opgenomen die de kwaliteit van de notariële dienstverlening in het consumentenvastgoed waarborgt. Dat kan de lijst van de stuurgroep leges zijn, maar wellicht zijn er andere varianten denkbaar. Het bestuur staat open voor suggesties.

Gezien het belang van een goede kwaliteit voor het notariaat verwachten wij een grote betrokkenheid van de KNB-leden bij de bespreking van dit onderwerp. Ik nodig u van harte uit om in uw eigen ring hier alvast mee te beginnen. ■

Geertjan Sarneel | VOORZITTER

Nieuwe wijze van melden ongebruikelijke transacties

In maart 2011 introduceert de FIU-Nederland een nieuwe applicatie voor het melden en verwerken van ongebruikelijke transacties. Dit heeft gevolgen voor het doen van meldingen.

Op grond van de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (WWFT) moeten ongebruikelijke transacties gemeld worden bij FIU-Nederland. FIU-Nederland is ondergebracht bij de Dienst IPOL van het Korps landelijke politiediensten (KLPD). De FIU-Nederland heeft gekozen voor een nieuw ICT-systeem omdat het huidige niet aansluit op actuele ICT-systemen en onvoldoende in staat is (inter)nationaal aan te sluiten bij informatie-uitwisseling. Met de nieuwe applicatie kunnen bewerkingen en analyses efficiënter en effectiever worden uitgevoerd waardoor witwaspraktijken en terrorismefinanciering beter kunnen worden voorkomen en bestreden.

Indexering uurtarief NJB per 1 januari 2011

Het uurtarief van het NJB zal met ingang van 1 januari 2011 150 euro exclusief BTW bedragen. Sinds 1 april 2009 was dit tarief 148 euro exclusief BTW. In beginsel wordt het tarief met ingang van ieder kalenderjaar verhoogd met het prijsindexcijfer voor de gezinsconsumptie. Vorig jaar is dit niet gebeurd omdat de verhoging 0,60 euro bedroeg. Besloten werd met ingang van 1 januari 2011 de indexering over twee jaren bij te tellen.

Het NJB is over het algemeen gehouden de beantwoording van alle juridische vragen en juridisch overleg in rekening te brengen. (Kandidaat-)notarissen stellen regelmatig vragen aan medewerkers van de afdeling Praktijkuitoefening en/of het NJB. Deze vragen komen binnen bij het Juridisch Secretariaat en worden verdeeld in twee categorieën: praktijkvragen en rechtsvragen. De beantwoording van praktijkvragen wordt niet in rekening gebracht, die van rechtsvragen wel.

Voor meer informatie over het verschil tussen praktijkvragen en rechtsvragen kunt u terecht op NotarisNet of bij Renée Albers, telefoon 070 3307139 (njb@knb.nl)

De nieuwe applicatie is ontwikkeld door het UNODC, United Nations Office against Drugs and Crime. Diverse andere landen in de wereld werken al met dit systeem. De naam van de applicatie is goAML, dit is een afkorting van Government Against Money Laundering. Kijk op <http://goaml.unodc.org/> voor meer details.

HOE VERLOOPT DE NIEUWE MELDPROCEDURE?

U kunt straks op de website van de FIU-Nederland met één klik een beveiligde omgeving openen waarin u uw transacties kunt melden. Om te kunnen melden, moet u als melder geregistreerd zijn. Over deze registratieprocedure en over de wijze waarop u straks veilig kunt inloggen wordt in januari 2011 nadere informatie verstrekt.

METHODEN VAN VERZENDEN

Om tegemoet te komen aan de wensen van zo veel mogelijk melders, biedt de FIU-Nederland straks diverse methoden om uw transacties te melden. U kiest zelf welke methode voor u het handigst is. Tevens is het mogelijk afwisselend gebruik te maken van deze methoden. De methoden zijn:

1. Voor grote aantallen ongebruikelijke transacties (honderden tot duizenden per jaar):

Voor melders die aanzienlijke aantallen ongebruikelijke transacties verzenden, is het rendabel om hun ICT-systemen aan te passen op de nieuwe structuur die goAML accepteert. Bestanden moeten straks namelijk in xml-formaat worden aangeleverd. Via de webapplicatie kunnen deze xml-rapporten eenvoudig worden geüpload. Bent u niet benaderd voor het melden per bestand en wilt u hier meer informatie over ontvangen, dan kunt u contact opnemen met de FIU-Nederland via MailboxIPOLFIUInmotion@klpd.politie.nl.

2. Voor een klein(er) aantal ongebruikelijke transacties:

Meldende instellingen die incidenteel tot enkele honderden meldingen op jaarbasis doen, kunnen straks op www.fiu-nederland.nl een meldformulier downloaden op basis van Excel-werkbladen. De Excel-werkbladen worden ingevuld op de lokale computer van de melder. Is het formulier compleet, dan kan met een druk op de knop een xml-rapport worden gegenereerd dat via de beveiligde webapplicatie naar de FIU-Nederland wordt verzonden.

3. Voor incidenteel melden:

Bij deze manier van melden, kan de melder een webformulier invullen in de applicatie goAML, nadat hij heeft ingelogd. Deze methode is echter nog niet gebruikersvriendelijk

genoeg. FIU-Nederland adviseert deze groep melders (voorlopig) als alternatief methode 2 te gebruiken.

VOORDEEL

Het voordeel van dit nieuwe systeem is dat de FIU u berichten kan sturen die u in een inbox op de beveiligde website ontvangt. Vrijwaringsbewijzen ontvangt u dus straks digitaal, evenals eventuele foutmeldingen. Over de registratieprocedure en de wijze van inloggen, ontvangt u begin 2011 nadere informatie. Aan uw wettelijke verplichting om transacties te melden, verandert overigens niets. Wilt u nog eens nalezen wanneer u verplicht bent een ongebruikelijke transactie te melden, dan kunt u de website van FIU-Nederland raadplegen www.fiu-nederland.nl/nl/bent-u-meldplichtig.html of de Handleiding voor de toepassing van de WWFT op NotarisNet.

Vragen?

Hebt u vragen of opmerkingen naar aanleiding van dit bericht, dan kunt u deze mailen naar MailboxIPOLFIUInmotion@klpd.politie.nl of stellen aan het Notarieel Juridisch Bureau, telefoon 070 3307139 (njb@knb.nl).

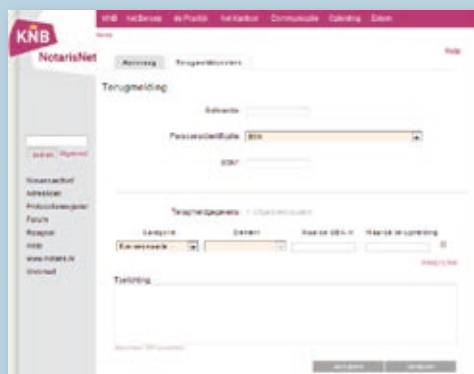
Terugmeldplicht GBA digitaal

Vanaf 17 januari 2011 kan de terugmelding door de notaris aan het GBA over de juistheid van authentieke gegevens digitaal via de GBA-V-applicatie op NotarisNet.

Vanaf 1 januari 2010 zijn bestuursorganen verplicht de authentieke gegevens uit de GBA te gebruiken voor de uitvoering van hun publieke taken. Een notaris (een bestuursorgaan) die voor de uitvoering van zijn publieke taken persoonsgegevens nodig heeft, moet daarvoor de actuele authentieke gegevens uit de basisregistratie personen gebruiken. Het is daarom aan te raden om in uw akte naast de feitelijke situatie ook de GBA-gegevens op te nemen.

In de loop van 2010 is een terugmeldplicht gaan gelden, die vanaf volgend jaar digitaal kan. Alle afnemers die gereed twijfel hebben aan de juistheid van authentieke gegevens, moeten dit terugmelden aan de GBA. De digitale terugmelding gaat als volgt. Via het tabje 'terugmelddossiers' (te vinden

op de pagina waar u de GBA-aanvraag indient) komt u op het volgende scherm:



Hierop kunt u de gegevens invullen, waarvoor u een terugmelding wilt doen. Van de terugmelding of de verwerking daarvan ontvangt u overigens geen bericht terug van de GBA.

Nadere informatie: KNB, afdeling praktijkuitoefening, telefoon 070 3307139 (n.janssen@knb.nl)

Procedure voor ondernemingsplannen gewijzigd

Op de website van de KNB en het BFT staat de vernieuwde 'Procedure en voorschriften indienen ondernemingsplan' met toelichting, die per 1 januari 2011 ingaat. Hierbij wordt een overgangperiode van één maand in acht genomen.

Wijziging was nodig omdat veel ondernemingsplannen niet compleet waren. Hierdoor was vaak aanvullende informatie nodig. De Commissie van deskundigen notariaat heeft nu een checklist opgesteld, die ook verplicht als inhoudsopgave dient. Voorts moet het ondernemingsplan ook elektronisch aangeleverd worden, waardoor het sneller beoordeeld kan worden. En moeten de prognoses van de resultaten, balans en liquiditeit voor vier jaar worden verstrekt. Omdat de doorlooptijd van ondernemingsplannen niet voldeed aan de wettelijke bepaling, heeft de Commissie maatregelen getroffen om binnen drie maanden na ontvangst van een ondernemingsplan advies uit te brengen.

Nadere informatie: KNB, Ineke van Geest, telefoon 070 3307154 (i.van.geest@knb.nl)

O B E L I S K

- ▶ Veiligstellen van woning en inboedel
- ▶ Inboedel overzichtelijk maken
- ▶ Gecertificeerde taxaties
- ▶ Assistentie bij inboedelverdeling
- ▶ Advies bij verkoop inboedel (wij kopen niet op)
- ▶ Zorg voor logistiek, transport en/of opslag
- ▶ Woning klaarmaken voor oplevering
- ▶ Rekening en verantwoording

Postbus 407
2220 AK Katwijk
T 071 40 28 530
info@obeliskboedelbeheer.nl
www.obeliskboedelbeheer.nl



I N B O E D E L A F W I K K E L I N G



de Velde Harsenhorst

FINANCIËLE ADMINISTRatieve CONSULTANCY

Voor het notariaat...

...flexibiliteit in capaciteit

Financiële Administratieve Consultancy

administratieve
dienstverlening

interim
management

finance en
control

salaris-
administratie

accountancy en
fiscaliteiten

opleidingen

de Velde Harsenhorst

Financiële Administratieve Consultancy

Tel. 038-4528566 E-mail: info@develdeharsenhorst.nl

www.develdeharsenhorst.nl

Bel voor informatie of afspraak ons kantoor:

Mr T.A. de Boer 073 - 64 08 530

of buitenkantooruren: 073 - 64 30 494

Buro Merks CONSULTANCY

- Raadgevend bureau voor:
- NOTARISSEN
- KANDIDAAT-NOTARISSEN

■ **Kandidaat-notaris,**
mogen wij u een goede raad geven?

- Bijvoorbeeld bij sollicitatie naar:
- een andere werkring en nieuwe standplaats,
- een vacante standplaats.

- Correspondentie-adres:
Postbus 3408
5203 DK 's-Hertogenbosch

- E-mail: info@bumeco.nl
Telefoon: 073 - 64 08 530
Telefax: 073 - 64 08 539



Adverteren in dit tijdschrift?

Bel met Veerle Sanderink 070-3780350
of kijk voor de mogelijkheden op
www.bereikdejurist.nl

Sdu UITGEVERS

Bereikt alle juristen

Rabobank wijzig proces aflossingen/royementen

Het Reglement Royementen schrijft vanaf 1 juli 2011 voor dat de notaris over de benodigde royementsvolmacht moet beschikken vóór hij een akte passeert. De Rabobank voerde hiervoor in december 2011 al de benodigde procesaanpassing door. Voor notarissen die niet op ECH zijn aangesloten, verandert daardoor de wijze waarop een verzoek tot royement kan worden ingediend.

Voor notarissen die nog niet op ECH zijn aangesloten, is het 'papier proces' vanaf 17 december 2010 vervangen door een tijdelijk digitaal proces dat aan de nieuwe regel voldoet. In dit proces wordt gewerkt met een modelvolmacht en een werkinstructie (zie de modelrubriek op NotarisNet). Aanvragen voor een royementsvolmacht die niet via ECH lopen, kunnen alleen digitaal met behulp van deze modelvolmacht worden gedaan. Dat geldt voor:

- alle royementen die verband houden met een aflossing op of na 9 februari 2011;

- alle royementsverzoeken die na 8 februari 2011 worden gedaan, ook al heeft aflossing al eerder plaatsgevonden.

Voor diegenen die aflossingen en royementen via ECH aanvragen, verandert niets. Alleen zijn aanvragen via ECH vanaf 1 januari 2011 gratis.

WAT MOET U DOEN?

Wie nog niet is aangesloten op ECH, heeft twee mogelijkheden: alsnog aansluiten op ECH of gebruikmaken van het nieuwe tijdelijke proces. Leest u in dat geval de brief van de Rabobank over de wijzigingen zorgvuldig door. Daarmee voorkomt u dat uw verzoek om royement niet in behandeling wordt genomen. De tekst van de brief van de Rabobank is op NotarisNet terug te vinden als bijlage bij het nieuwsbericht van 9 december 2010.

Nadere informatie: KNB, juridisch secretariaat, telefoon 070 3307139 (njb@knb.nl)

Nieuw voorstel registratie oude testamenten

In de notariële praktijk zorgt het registratieverzoek van de Belastingdienst voor testamenten die bij de CAS zijn gearchiveerd al geruime tijd voor problemen. De lasten van dit inefficiënte en kostbare registratieproces berusten voornamelijk bij het notariaat. Nu overleg met de overheid niet tot verbetering van het proces heeft geleid, pleit de KNB voor afschaffing van de registratie van testamenten.

In de praktijk gaat men verschillend om met het registratieverzoek voor een testament dat naar de CAS is overgebracht. Sommige notarissen vinden dat zij geen registratieplicht hebben omdat de akte niet onder hen berust, maar onder het ministerie van Veiligheid en Justitie (artikel 4 Registratiewet 1970). Anderen menen wel registratieplichtig te zijn en fungeren als intermediair bij het transporteren van de akte tussen CAS en Belastingdienst. Behalve met kosten en werkzaamheden rond dit transport, worden deze notarissen ook geconfronteerd met een nota van de CAS voor het opvragen van de akte. De KNB heeft steeds gepleit voor wijziging van de Registratiewet 1970. Een afzonderlijke en verbeterde registratieprocedure voor deze testamenten zou erin moeten voorzien dat een akte die vanuit de CAS naar de Belastingdienst wordt verzonden, niet meer onnodig het kantoor van de notaris passeert. De brief van de KNB van 29 juni 2009 met dit voorstel is gepubliceerd op NotarisNet (rubriek de Praktijk/praktijkvragen/beroepsuitoefening).

NIEUWE OPLOSSING

Het overleg tussen de ministeries van Veiligheid en Justitie, van Financiën en de KNB heeft echter nog steeds niet geleid tot aanpassing van de wet. Veiligheid en Justitie heeft inmiddels laten weten niet overtuigd te zijn van de rol die dit ministerie volgens de KNB zou moeten hebben bij de registratie van testamenten bij de CAS. Daarom stelt de KNB nu voor de registratie van testamenten bij de Belastingdienst geheel af te schaffen. Voor de functies die deze registratie bij testamenten vervult, zijn alternatieven denkbaar. De KNB agendaert dit voorstel voor het eerstvolgende bestuurlijke overleg met het ministerie van Financiën, dat verantwoordelijk is voor de Registratiewet 1970.

Nadere informatie: KNB, juridisch secretariaat, telefoon 070 3307139 (njb@knb.nl)

Cursus top 10

Wilt u een cursus doen in 2011? Hieronder de top 10 van leerzame en leuke KNB-cursussen. Schrijf u snel in, dan bent u verzekerd van een plaats.

1. Vanaf 19 januari 2011 Hoorcolleges Flexibilisering BV-recht

Voor iedereen die zich goed wil voorbereiden op de wijzigingen in het Nederlandse BV-recht.

2. 17 februari 2011 Voorkom de meest gemaakte fouten, actualiteiten Kadaster

Wat zijn de kadastrale inschrijvingsvereisten? Na afloop beschikt u over een checklist die gebruikt kan worden bij het aanbieden van stukken.

3. 3 maart 2011 IPR-aspecten Nederduitsers

Deze cursus geeft een overzicht van het Nederlands en het Duits IPR op het gebied van het huwelijksvermogens- en erfrecht.

4. 7 maart 2011 Aanpassingen in de Wna en de zorgplicht van de notaris

Verkrijg inzicht in de aangepaste Wna en de notariële zorgplicht en weet beter wanneer u in dit verband moet spreken en zwijgen.

5. 8 maart 2011 De 'fun' van ondernemen (module Leergang Managementvaardigheden)

Na het volgen van deze module weet u op welke manier u succesvol kunt ondernemen.

6. 10 maart 2011 Conflicthantering

Op welke wijze lost u een (dreigend) conflict op of maakt u het beheersbaar?

7. 21 en 28 maart 2011 Testamenten maken

Leer testamenten opstellen op basis van het erfrecht en de nieuwe successiewet.

8. 23 maart 2011 Ontwerp het perfecte echtscheidingsconvenant

U leert effectief met uw cliënten te communiceren over de regelingen die in een echtscheidingsconvenant worden neergelegd.

9. 30 maart 2011 Ontwerp de ideale huwelijkse voorwaarden

Leer effectief communiceren met uw cliënt over huwelijkse voorwaarden.

10. 4 april 2011 Afwikkeling nalatenschap en testamenten, civiel en fiscaal

Inzicht krijgen in de civielrechtelijke en fiscale gevolgen van de boedelafwikkeling.

Voor meer informatie, inschrijven en het complete opleidingsaanbod: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307125 (cursussen@knb.nl) of NotarisNet/opleidingsaanbod



BFT mag kennis niet voor andere doeleinden gebruiken

Kennis van feiten, door het BFT verkregen bij de uitoefening van het toezicht conform de Wet MOT, mag het BFT niet gebruiken voor andere doeleinden dan door de Wet MOT beoogd.

Uitspraak: *gedeeltelijke ontvankelijkheid; aanhouding*

Casus

Notaris passeert in ongeveer een jaar tijd vijf overdrachtsakten van dezelfde onroerende zaak waarbij de prijs met totaal 498.000 euro (van 122.000 euro naar 620.000 euro) steeg. Het BFT stelt een onderzoek in bij de notaris naar de naleving van de Wet MOT. Het BFT dient vervolgens een klacht in tegen de notaris omdat hij bij enkele overdrachten geen onderzoek naar de waarde in het economisch verkeer van de onroerende zaak heeft ingesteld en melding had moeten doen op grond van artikel 9 Wet MOT. Hij had volgens het BFT zijn dienst moeten weigeren omdat sprake was van opvallende transacties tussen gelieerde partijen. Door dit na te laten heeft de notaris in strijd gehandeld met de tuchtnorm zoals geformuleerd in artikel 98 Wna. De kamer van toezicht te Amsterdam volgt de notaris in zijn verweer dat hij op basis van de bij hem bekende feiten en omstandigheden tot het oordeel mocht komen dat er geen reden was om te menen dat het de bedoeling van partijen zou zijn geweest om de fiscus te benadelen of geld afkomstig uit (zware) criminaliteit wit te wassen of dat de transacties anderszins ongebruikelijk waren. Anders dan het BFT meent, rust naar het oordeel van de kamer op de notaris niet de bewijslast dat deze transacties niet ongebruikelijk waren. De notaris dient zelfstandig, alles afwegende, te beslissen of sprake is van een ongebruikelijke transactie die moet worden gemeld. Slechts indien op grond van door het BFT aangevoerde feiten en omstandigheden moet worden geoordeeld, dat de notaris in redelijkheid niet tot het oordeel had

kunnen komen dat er geen grond bestond om een MOT-melding te doen, heeft de notaris tuchtrechtelijk verwijtbaar gehandeld. De kamer verklaart het BFT ontvankelijk en verklaart de klacht(en) ongegrond.

Het BFT gaat in hoger beroep. Het hof gaat in de onderhavige beslissing alleen in op de voorvraag omtrent de ontvankelijkheid van het BFT en overweegt dat op het toezicht door het BFT krachtens de Wna en op het toezicht krachtens de Wet MOT verschillende regels en waarborgen van toepassing zijn. Het toezicht in het kader van de Wna en het toezicht in het kader van de Wet MOT dient door het BFT gescheiden te worden uitgeoefend en gegevens door het BFT verkregen in het kader van de Wet MOT mogen door het BFT niet worden gebruikt in het kader van het toezicht krachtens de Wna. Het hof vervolgt dat de aanwijzing als toezichthouder van het BFT in het kader van de Wet MOT eveneens de bevoegdheid omvat om gebruik te maken van het klachtrecht in het kader van het tuchtrecht. Volgens het hof kan door het BFT geconstateerd handelen van een (kandidaat-)notaris in strijd met de Wet MOT in voorkomende gevallen een handelen of nalaten in de zin van artikel 98 lid 1 van de Wna opleveren. Het hof komt tot de conclusie dat dergelijke klachten tegen (kandidaat-)notarissen bij de kamers van toezicht kunnen worden ingediend op grond van artikel 99 van de Wna. Het hof is van oordeel dat rekening moet worden gehouden met de mogelijkheid dat het BFT bij de uitoefening van het toezicht conform de Wet MOT kennis heeft verkregen van feiten, welke het BFT niet verkregen zou kunnen hebben zonder gebruikmaking van de bevoegdheden als bedoeld in Afdeling 5.2 van de Algemene wet bestuursrecht. Uit artikel 18 van de Wet MOT leidt het hof af dat deze kennis niet gebruikt mag worden voor andere doeleinden dan door de Wet MOT beoogd.

Hieruit volgt naar het oordeel van het hof dat, nu het een onderzoek in het kader van de Wet MOT betrof, het BFT alleen ontvankelijk kan worden verklaard ten aanzien van de klachten die betrekking hebben op overtreding van de Wet MOT door de notaris, zoals het achterwege laten van meldingen van een ongebruikelijke transactie, dan wel inzake een onverklaarde waardestijging of inzake een transactie die naar aard en uitvoering ongebruikelijk is.

Ten aanzien van de overige klachten, die betrekking hebben op ander mogelijk klachtwaardig handelen van de notaris, oordeelt het hof derhalve dat het BFT niet-ontvankelijk dient te worden verklaard, zoals het nalaten van onderzoek naar de waarde in het economisch verkeer van het verkochte onroerend goed, het achterwege laten van nadere vragen naar aanleiding van een transactie die naar aard en uitvoering ongebruikelijk is, en het nalaten van dienstweigering.

Het hof vernietigt de beslissing van de kamer, verklaart het BFT gedeeltelijk ontvankelijk en houdt iedere verdere beslissing aan.

Hof Amsterdam, 30 november 2010, nr. 200.031.966/01 (LJN BO5772)

Opmerking

Uitgaande van bovenstaande uitspraak zal derhalve steeds moeten vaststaan op grond van welke wet de toezichthouder bij de (kandidaat-)notaris een onderzoek instelt en de verkregen informatie zal strikt gescheiden moeten worden gehouden. (bew. HMS)

Op NotarisNet zijn naast bovenstaande uitspraken ook andere tuchtuitspraken te lezen. Nadere informatie: KNB, Willem Geselschap, telefoon 070 3307133 (w.geselschap@knb.nl)

Informatieplicht tegenover belanghebbenden bij een meerwaardeclausule. Geheimhoudingsplicht. Geen onderzoek naar de juistheid van de hoogte van de verkoopprijs.

Uitspraak: **waarschuwing**

Casus

De in 2006 overleden erflaatster had in 1969 het huis van haar overleden moeder verkregen bij een akte van verdeling. In die akte was als clause opgenomen dat bij overdracht of overgang van het huis haar beide zoons ieder recht kregen op een derde gedeelte van de meerwaarde boven 54.000 gulden. In het bijzonder van belang is: 'De meerwaarde zal in geval van rechtsovergang worden vastgesteld volgens de bepalingen van de artikelen 1123 en 1124 van het Burgerlijk Wetboek (BW).' Deze bepalingen uit het oud-BW hielden in dat de taxatie van onroerend goed geschiedde door drie deskundigen. Tot zekerheid werd ten behoeve van ieder van de broers een recht van hypotheek gevestigd. Na het overlijden van de erflaatster hebben haar beide zoons de waarde van het huis door een taxateur laten vaststellen. De zoons hebben het huis vervolgens voor de getaxeerde waarde van 270.000 euro verkocht.

Klaagster is een dochter van één van de broers van erflaatster. Zij is op 12 juni 2007 benaderd door een van erflaatsters zoons, die haar op de hoogte stelde van het overlijden en van de taxatie. Op grond van de meerwaardeclausule zou zij 81.831 euro ontvangen. Zij heeft vervolgens een onherroepelijke volmacht getekend strekkende tot doorhaling van de hypotheek zodra zij 81.831 euro had ontvangen. Voor de financiering van de woning wordt de waarde bij de taxatie op 330.000 euro geschat.

In september 2007 wordt de woning op verzoek van de zoon van de andere broer van erflaatster getaxeed. De geschatte waarde is 322.000 euro.

Klaagster roept hierop de nietigheid van de door haar gegeven volmacht in omdat bij de waardebepaling niet is voldaan aan de voorschriften van de akte van verdeling. Vervolgens geeft zij wederom een volmacht af, echter onder beding dat de koopsom onder de notaris zal blijven berusten.

Op 12 februari 2008 vraagt klaagster aan de kantonrechter om drie taxateurs te benoemen conform de artikelen 1123 en 1124 oud-BW. De kantonrechter wijst dit

verzoek af op de grond dat zij gebonden was aan de op 10 augustus 2007 gegeven volmacht. Door het verstrekken van de onherroepelijke volmacht heeft zij haar recht om op de prijsvaststelling terug te komen, verspeeld. Deze beslissing is in hoger beroep bekrachtigd.

Inmiddels heeft de kantonrechter op 25 september 2008 op verzoek van de zoon van de andere broer drie deskundigen benoemd om de waarde van de woning op 20 september 2006 vast te stellen, zulks met als enig argument dat de in de akte van verdeling omschreven meerwaarde niet was bepaald conform het bepaalde in de artikelen 1123 en 1124 oud-BW.

Deze deskundigen komen op 470.000 euro, waarna de zoon van de andere broer van de erfgenamen van de erflaatster 148.498 euro vordert.

Klaagster verwijt de kandidaat-notaris die de overdracht in 2007 heeft behandeld:

- dat hij onzorgvuldig heeft gehandeld door de koopakte op te stellen zonder dat het bepaalde in de akte van verdeling was toegepast;

- dat hij in de royementsvolmacht een toegevoegde waarde heeft vermeld, terwijl hij wist dat die niet conform de akte van verdeling was vastgesteld;

- dat hij heeft nagelaten haar te informeren over het standpunt van haar neef, die niet akkoord ging met het voorgestelde aandeel in de opbrengst, doch integendeel heeft gesuggereerd dat alle betrokkenen akkoord waren gegaan;

- dat hij haar niet heeft willen meedelen of de volmacht van 10 augustus 2007, dan wel die van 25 oktober 2007 is gebruikt en dat hij de volmacht van 10 augustus 2007 niet aan haar heeft willen teruggeven;

- dat hij onderzoek had moeten doen naar de juistheid van de verkoopprijs op basis van openbare gegevens, zoals de WOZ-waarde;

- dat hij niet van alle partijen de belangen in het oog heeft gehouden.

De kamer stelt vast dat de kandidaat-notaris in de fout is gegaan door de klaagster niet als belanghebbende op de hoogte te stellen van het feit dat erflaatsters zoon de keuze had gemaakt om de waarde te laten bepalen door de verkoop van de woning, maar dat in de meerwaardeclausule in de akte van verdeling was opgenomen dat bij overlijden de woning moest worden getaxeed. Was de klaagster hiervan op de hoogte geweest dan had zij kunnen laten weten of zij het met die keuze eens was.

De kandidaat-notaris heeft op de zitting verklaard dat hij de volmacht van 10 augustus 2007 heeft gebruikt voor het royement. De kamer meent dat, nu de klaagster bezwaren tegen het gebruik van die volmacht had geuit, de tweede volmacht had moeten worden gebruikt, maar dat het gebruik van de eerste of van de tweede volmacht voor het royeren geen praktisch verschil maakt, zodat er geen sprake is van tuchtrechtelijke verwijtbaarheid. Nu de volmacht aan de akte van royement was gehecht kan de kandidaat-notaris niet worden verweten dat hij deze niet heeft teruggegeven. Het stond de kandidaat-notaris op grond van zijn geheimhoudingsplicht niet vrij om de klaagster te informeren over het feit dat een andere belanghebbende bezwaar maakte tegen het niet toepassen van de taxatieregels. Wel had de kandidaat-notaris hierin een signaal kunnen zien om de klaagster nader te informeren omtrent de voorwaarden van de akte van verdeling. Het ligt, aldus de kamer, niet op de weg van de notaris om de juistheid van de hoogte van de verkoopprijs te onderzoeken. Hij moet wel een verklaring vragen voor het verschil tussen de verkoopprijs (270.000 euro) en de WOZ-waarde (457.000 euro). De kandidaat-notaris heeft verklaard dat de WOZ-waarde hem bekend was en dat hij het grote verschil met de verkoopprijs met de verkoper en de koper heeft besproken. Hij heeft mogen afgaan op de verklaring dat de verkoop moeizaam was verlopen en dat de woning in een slechte staat van onderhoud verkeerde. De klacht met betrekking tot het informeren van de klaagster is gegrond, de overige klachten zijn niet gegrond.

De kamer legt de kandidaat-notaris de maatregel van waarschuwing op.

Kamer van toezicht Amsterdam,
4 november 2010, nr. 438397/NT 09-39
Pee, YC 0540.

Opmerking

Het niet in acht nemen van het in het testament vastgelegde waarderingsvoorschrift leidt hier tot een desastreus gevolg. De kandidaat-notaris had aan de bel moeten trekken.

De kamer heeft niet gezegd dat notarissen de WOZ-waarde van over te dragen panden moeten opvragen. In het onderhavige geval had de kandidaat-notaris verklaard dat hij van de WOZ-waarde op de hoogte was. (bew. BKJH)

PERSONALIA



Recent tot notaris benoemd

Amersfoort (protocol mr. H.J. Keetell)
mr. J.H.Th. Brouwers, kandidaat-notaris (1996);

Arnhem (protocol mr. M. Schellingerhout)
m.i.v. 1 januari 2011 **mr. R. Berentsen**, kandidaat-notaris (1999);

Hardenberg (protocol mw. mr. M. Post)
m.i.v. 1 januari 2011 mw. **mr. F.E.A. Daamen**, kandidaat-notaris (2000);

Ommen (protocol mr. G. Post) m.i.v.
1 januari 2011 mw. **mr. M. Post**, thans
notaris te Hardenberg;

Rotterdam (in associatie met Van Heeswijk
Notarissen) **mr. M. Lampe**, kandidaat-
notaris (1997);

Neder-Betuwe (protocol mr. E. Versluys)
m.i.v. 1 maart 2011 **mr. J.W. Lemstra**,
kandidaat-notaris (2000);

Beuningen (protocol mw. mr. M.J. Wolden-
dorp) **mr. A.Th.M. Lohman**, kandidaat-
notaris (1995);

Kerkrade (in associatie met notaris mr.
R.M.E.S. Smeets) mw. **mr. I.L. Schop**,
kandidaat-notaris (1997);

Roermond (protocol mr. J.W.B. van Lier)
m.i.v. 1 januari 2011 mw. **mr. E.D. te
Veldhuis**, kandidaat-notaris (1995).

Eervol ontslag op verzoek

mr. R.F.M. Brugman, notaris te **Arnhem**,
m.i.v. 1 januari 2011;

mr. P.M.N.M. van Dongen, notaris te
Eindhoven, m.i.v. 1 januari 2011;

mr. A.J.L. Feitsma, notaris te **Eersel**,
m.i.v. 1 januari 2011;

mr. W.C.M. Gaalman, notaris te
Oldenzaal, m.i.v. 1 januari 2011;

mr. E.J. Houx, notaris te **'s-Hertogenbosch**,
m.i.v. 1 januari 2011;

mr. G. Post, notaris te **Ommen**, m.i.v.
1 januari 2011;

mw. **mr. M. Post**, notaris te **Hardenberg**,
m.i.v. 1 januari 2011;

mr. M. Schellingerhout, notaris te
Arnhem, m.i.v. 1 januari 2011;

mr. J.M.J. Baijer, notaris te **Lansingerland**,
m.i.v. 1 januari 2011;

mr. J.W.B. van Lier, notaris te **Roermond**,
m.i.v. 1 januari 2011;

mw. **mr. M.M.A. de Ruijter**, notaris te
Purmerend, m.i.v. 1 januari 2011;

mw. **mr. G.A.G. Hilgen**, notaris te
Emmen, m.i.v. 1 januari 2011;

mr. F.H.C. Jansen, notaris te **Rotterdam**,
m.i.v. 1 januari 2011.

Toewijzing protocol

De staatssecretaris van Veiligheid en
Justitie heeft besloten het protocol en
de overige notariële bescheiden van:

- mr. J.J. de Bruijn, tot 10 maart 2009
notaris te Alkmaar m.i.v. 1 januari 2011 toe
te wijzen aan **mr. drs. J.H.M. Erkamp**,
notaris te Alkmaar;

- mr. J.A. Boon, tot 1 mei 2010 notaris te
Leiden m.i.v. 1 januari 2011 toe te wijzen
aan **mr. H.L.J. Kamps**, notaris te Leiden;
- van mw. mr. B.J.R. Wünsch, tot 1 juni

2010 notaris te Enschede m.i.v. 1 januari
2011 toe te wijzen aan **mr. R.P.J.A.**

Mollink, notaris te Losser;

- van mr. P.S.C. Windhouwer, tot 1 juli 2009
notaris te Rotterdam, m.i.v. 1 januari 2011
toe te wijzen aan **mr. H.J.C. Paulusma**,
notaris te Rotterdam.

Overleden

Op zesentachtigjarige leeftijd op
3 december 2010 de heer **J. Doedes**,
oud-notaris te Dordrecht.

Carrière

Notaris **Cars-Jan van Gool** is bij Boekel
De Nerée benoemd tot partner. Van Gool
versterkt de praktijkgroep Corporate/M&A
vanaf 1 december 2010. Hij maakt de
overstap van CMS Derks Star Busmann,
waar hij sinds 2004 werkzaam was binnen
de Amsterdamse vestiging.



Froukje
Tinselboer



Irene Schop



Jeroen
Brouwers



Ruben
Berentsen

Mijn wens voor 2011

Wat een leuke en bemoedigende reacties heb ik gekregen op mijn stukje van een paar maanden geleden met als onderwerp 'Moeder'. Ik had in mijn Kanocolumn een oproep gedaan aan alle vrouwelijke (kandidaat-)notarissen om hun mening te horen over parttime werken als notaris, na een nogal negatieve reactie van een mannelijke notaris. Ik was zeer blij verrast met alle positieve reacties. Voel mij gesteerd om door te gaan en een kantoor te vinden waar ik parttime notaris kan worden. Wat mij overigens opviel aan die reacties: de meeste kreeg ik van mannelijke collega's. De mannen begonnen hun reactie 'ja ik ben dan wel een man, maar ik reageer toch even...'. Erg leuk.

WEINIG MOED

Ondertussen zijn we dus een aantal maanden verder. Ik zit nog steeds achter hetzelfde bureau. Erg druk heb ik het niet.

Wanneer houdt die verdomde crisis nou eens op? Zou ik dan toch buiten het notariaat moeten gaan kijken? Bij een bank of een verzekeringsmaatschappij als jurist aan de slag? Maar ja: dan ben je binnen een jaar je waarnemingsbevoegdheid kwijt. En ik wil nu juist graag verder (lees: notaris worden), dus blijf ik maar sollicitatiebrieven sturen. Terwijl ik op sommige brieven niet eens een reactie heb gekregen. Dat geeft de burger weinig moed. Overigens vind ik die termijn om je waarnemingsbevoegdheid te behouden veel te kort. Waarom één jaar en niet bijvoorbeeld twee jaar? Je houdt dan langer de deur open voor kandidaten die toch nog 'terug' willen. Zeker in deze tijd.

BLOEIENDER

Voorlopig duim ik maar dat in 2011 de economie aantrekt, het notariaat weer wat bloeiender wordt en – vooral – dat

de babyboom-notaris met pensioen gaat, zodat er weer plaats komt voor frisse notarissen, al dan niet parttime werkend!

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'.

HOUTHOFF BURUMA PROUDLY PRESENTS:

HOUTHOFF BURUMA THE GAME



DO YOU HAVE WHAT IT TAKES TO CLOSE THE DEAL?



WWW.EXPERIENCEHOUTHOFF.COM

SIGN UP NOW!

CONTACT FLORINE KEIJZER, RECRUITER HOUTHOFF BURUMA

✉ F.KEIJZER@HOUTHOFF.COM ☎ 020 605 62 60

HOUTHOFF BURUMA





Natuurmonumenten



ALS JE VAN ZIJN TOEKOMST HOUDT

DAN SCHENK JE AAN NATUURMONUMENTEN

De natuur hebben wij te leen van onze kinderen. Daarom nemen steeds meer mensen een gift aan Natuurmonumenten op in hun testament. Om zo onze natuur voor volgende generaties te beschermen. Juist nu!

Meer weten over een gift in het testament aan Natuurmonumenten? Kijk op www.natuurmonumenten.nl/schenkenen nalaten of bel (035) 655 99 11 en vraag naar Juke van Niekerk of Martijn de Kempnaer.

Natuurmonumenten. Als je van Nederland houdt.

