

# Notariaat magazine

maandelijks informatie- en opinieblad  
voor en over het notariaat

10  
jaar  
Notariaat  
magazine

editie 4 | april 2011 | jaargang 11

*Commotie rondom  
energielabel  
duurt voort*

14

*Ex-kandidaten  
vertellen over  
hun ervaringen*

22

*Notarissen  
en social media*

26



*'Modernere' beroeps- en gedragsregels*

## *Te vrij én te betuttelend*

**KNB**

Koninklijke Notariële  
Beroepsorganisatie

**Sdu** UITGEVERS



# Ruimte

voor de notaris met een solide basis

.....

Risico's raken uw ondernemersgeest en uw ambities. Deze risico's kunnen van operationele en financiële aard zijn. Denk aan uw locatie, uw apparatuur of uw cash-flow. En wat als u persoonlijk aansprakelijk wordt gesteld voor een beroepsfout?

Maar ook uw inzetbaarheid is een risico. Want wat als u arbeidsongeschikt raakt? En hoe zit het met uw pensioen? Belangrijke zaken waar u op een kostenefficiënte maar verstandige wijze mee om moet gaan.

Aon Professional Services adviseert u bij het inzichtelijk en beheersbaar maken van uw risico's. Wij kennen de notarispraktijk al 70 jaar en zijn verzekeringsspecialist voor de notariële sector. Wij bieden u een optimale totaaloplossing. Met diverse verzekeringen, producten en diensten toegespitst op uw branche. Zo krijgt u de ruimte om te ondernemen met een solide basis.

## Meer weten?

Kijk voor meer informatie op [www.professionalservices.nl](http://www.professionalservices.nl). Voor persoonlijk advies, neem contact op met Aon Professional Services, tel. **020 430 52 71**.



## Magische momenten koesteren en doorgeven.



**‘Marijke van Oordt: ‘Ik doe het voor alle kleinkinderen van Nederland.’**

Het Concertgebouw is sinds 1888 het initiatief en de verantwoordelijkheid van particulieren. De bijdragen van particulieren zijn voor het Concertgebouw van levensbelang. Daartoe is Het Concertgebouw Fonds in het leven geroepen. Wilt u ook betrokken zijn bij de toekomst van het Concertgebouw, wilt u bijdragen aan het behoud van de wereldberoemde akoestiek, aan het optreden van de meest geliefde musici, aan de kennis-making met muziek door tienduizenden kinderen per jaar? Wilt u deze en toekomstige generaties de mooiste herinneringen geven? Maak dan kennis met de drie Kringen van Begunstigers van Het Concertgebouw Fonds. Treed toe tot de Gustav Mahler Kring, de Johannes Brahms Kring of de Dolf van Gendt Kring.

Of, nog persoonlijker, sticht een eigen Fonds op Naam. Laat u uitvoerig voorlichten over de voordelen van schenken en nalaten ten behoeve van het Concertgebouw in een persoonlijk gesprek met de directeur van Het Concertgebouw Fonds, Jolien Schuerveld. Telefoon (020) 5730412. Of kijk op [www.concertgebouw.nl](http://www.concertgebouw.nl).

**Het Concertgebouw Fonds, voor een luisterrijke toekomst.**





*'De spin-off  
van dit  
werkgebied  
is erg groot'*

## 8 'Modernere' beroeps- en gedragsregels

Modernisering en een meer op principes gebaseerde regeling in plaats van een gedetailleerde uitleg die probeert alle mogelijke situaties te beschrijven. Dat is de bedoeling van de Verordening beroeps- en gedragsregels 2011. Aan de vooravond van de ledenraad bespreken twee notarissen en een kandidaat-notaris de voorstellen.

## 16 De One-stop-shop-echtscheidingsnotaris

De Tweede Kamer heeft het wetsvoorstel aangenomen dat de notaris de mogelijkheid biedt gezamenlijke echtscheidingsverzoeken in te dienen bij de rechtbank. 'Maatschappelijk een mooie ontwikkeling en een kans voor het notariaat', zegt Arthur de Kok, voorzitter van de Vereniging van Mediators en Scheidingsbemiddelaars. Maar is het notariaat geschikt en gereed voor deze kans?

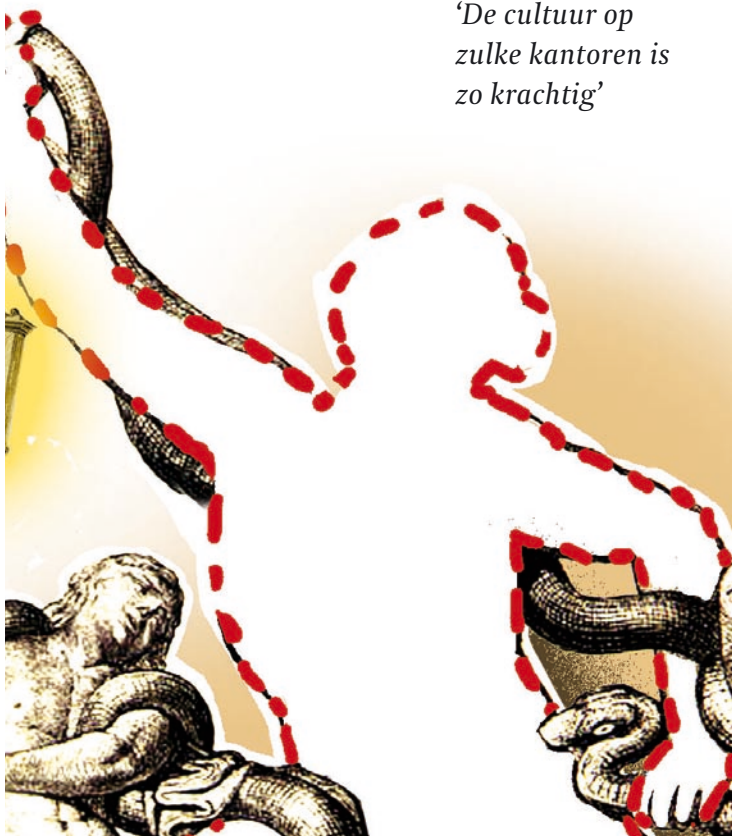
### **Beroeps- en praktijkuitoefening**

- 32 Column Geertjan Sarneel
- 32 'Uit de Vakbladen' wordt goed gewaardeerd
- 33 Congres over Europees ondernemingsrecht
- 33 KNB Cursusagenda
- 34 'Twitter is net een kroeg'
- 34 Opleiding tot notarisklerk van start
- 35 KNB staat positief tegenover centraal digitaal aandeelhoudersregister
- 35 SNPF zoekt nieuw bestuurslid

### **Verder in dit nummer**

- 12 Stelling: Is wettelijke inperking geheimhoudingsplicht noodzakelijk?
- 14 Commotie rondom energielabel duurt voort
- 19 De auditor: Sirp Wiersema
- 20 Partnerruil
- 28 10 jaar ervaren: Sandhia Jankipersad
- 31 Jeroen Recourt (PvdA) over de notariële koopakte
- 36 Tuchtrecht
- 38 Personalialia
- 38 Kanocolumn





'De cultuur op zulke kantoren is zo krachtig'



## 22 Ex-kandidaten en hun ervaringen

Opgelucht zijn ze, de kandidaat-notarissen die als gevolg van de kredietcrisis werden ontslagen. Maar ook nu de markt weer aantrekt, peinen ze er niet over om terug te keren. De arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden zijn elders gewoon beter. In het licht van de verwachte uitstroom zou het notariaat daar lessen uit kunnen leren.

## 26 Hoe gevaarlijk zijn social media?

De opmars van social media is onstuitbaar, maar wekt tegelijkertijd weerstand op. Moeten notarissen zich verre houden van twitter en Facebook of is het juist een buitenkans om aansluiting te vinden bij een nieuwe generatie? 'Het gaat hier niet over de tegenstelling ouderwets-modern, maar over de vraag: wat levert het op?'



### OP DE COVER

Pieter Schut, Marja Moerland en Caroline van Stempvoort discussiëren op pagina 8 e.v. over de voorgestelde wijzigingen in de Verordening Beroeps- en gedragsregels.

Notariaat Magazine  
editie 4, april 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, Dick Breebaart, René Didde, Bouke Hoving, Roel Ottow, Henk Sasse, Tatiana Scheltema, Peter Steeman, Arnoud Veilbrief

**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



Uitgeversverbond  
Groep uitgevers voor  
vak en wetenschap

**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.

## Lichte stijging verkooptransacties woningen



Naar verwachting zal het aantal verkooptransacties van woningen in 2011 licht stijgen. Maar de niveaus van enkele jaren geleden zullen voorlopig niet gehaald worden. Dat concludeert de Rabobank in haar brancherapport 'Cijfers en trends Notariskantoren' van maart 2011.

### STUNTEN MET TARIEVEN

Rabobank verwacht een aantal van 130.000 verkooptransacties in 2011, ten opzichte van 126.000 in 2010. Het brancherapport geeft

verder aan dat bij het gemiddelde notariskantoor zo'n 65 procent van de aktes gerelateerd is aan vastgoedtransacties. Doordat het aantal transacties op de woningmarkt de afgelopen jaren fors is gedaald, zagen veel notarissen de omzet van hun kantoor met soms meer dan 20 procent achteruitgaan. Bovendien wordt met de tarieven voor hypotheek- en transportakten gestunt, waardoor de rendementen extra onder druk zijn gezet.

### KANSEN DOOR DIGITALISERING

In het rapport is ook te lezen dat de branche voor de uitdaging staat om een nieuw evenwicht te vinden tussen commercie en het publieke karakter van het notarisambt. De vrije markt is een realiteit en het notariaat zal op basis van vertrouwen op zoek moeten gaan naar nieuwe producten en diensten. De verdergaande digitalisering van diensten speelt een belangrijke rol bij het maken van strategische keuzes, evenals communicatie met de markt en het opzoeken van samenwerking.

## Aantal geregistreerde partnerschappen

**Meer dan een op de tien paren die in 2010 hun relatie wettelijk lieten vastleggen, ging een geregistreerd partnerschap aan. In dat jaar zijn bijna 10.000 partnerschappen geregistreerd. Dat meldt het Centraal Bureau voor de Statistiek.**

In 2001 werden nog slechts ruim 2.000 partnerschappen geregistreerd. Daarmee is het aantal in 2010 vervijfvoudigd ten opzichte van 2001. Het aantal huwelijken ligt de laatste jaren juist lager dan rond de eeuwwisseling. Vorig jaar werden ruim 73.000 huwelijken gesloten.

10.000

## Aantal ingediende klachten gedaald

Het aantal notarissen dat in 2010 onder 'verscherpt toezicht' werd gesteld, is ten opzichte van 2009 gestegen van 51 tot 67. Opvallend is dat het aantal ingediende klachten (21) in 2010 is gedaald. Dit concludeert het Bureau Financieel Toezicht (BFT) in het eind maart verschenen jaarverslag 2010.

De daling van het aantal klachten verklaart het BFT doordat notarissen bewuster bezig zijn met hun bedrijfsvoering. Ook de proactieve houding van de voorzitters van de kamers van toezicht draagt bij aan het besef dat een goede bedrijfsvoering belangrijk is.

### VERVOLGAFSPRAKEN

De kamers van toezicht hebben 31 uitspraken gedaan naar aanleiding van door het BFT ingediende klachten. Een deel van die klachten is in eerdere jaren ingediend. Het Hof Amsterdam heeft in 2010 6 uitspraken gedaan over een negatieve bewaring, waarvan er vijfmaal een waarschuwing is uitgesproken en eenmaal een ontzetting.

Het BFT onderzocht ook de effecten van het aanleveren van informatie aan de kamers van toezicht. Daaruit blijkt dat in 75 procent van de gevallen actie richting de betreffende notaris is ondernomen. In 21 procent daarvan wordt de notaris schriftelijk om een reactie gevraagd. Wordt de zaak ernstiger ingeschat, dan volgt een voorzittersgesprek (40 procent). In 3 procent van de gevallen is geconcludeerd dat een beëindiging van de dienstverlening als notaris geboden was.

### WWFT

Het BFT doet reguliere en risicogerichte onderzoeken in het kader van de Wwft (Wet ter voorkoming van witwassen en financiering van terrorisme). De afgeronde risicogerichte onderzoeken hadden in 2010 betrekking op 8 notarissen. Qua onderwerp varieerden ze van een bijzondere AB BC-transactie tot het beoordelen van de werkwijze van een professional. In één geval is een notaris uit zijn ambt gezet, omdat hij fraudeerde met geld van derden. Van een ander notarisonderzoek is in 2010 een dertigtal aanvullende meldingen bij de



Financial Intelligence Unit – Nederland (FIU) ingediend. Deze zijn op één na allemaal als verdacht aangemeld.

### NOTARISWET

In samenspraak met de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) worden voorbereidingen getroffen voor de aangepaste notariswet. Volgens het BFT is daarbij nog winst te behalen op het gebied van automatisering en het terugdringen van de administratieve lastendruk als gevolg van het toezicht.

Het volledige jaarverslag is te vinden op de website van het BFT: [www.bureauft.nl](http://www.bureauft.nl).



## Kenniscentrum iD

FOTO Alice Wielinga

Madeleine van Rossum, werkzaam bij Deterink Advocaten en Notarissen, bekleedt sinds kort de leerstoel 'Theorie en praktijk van het (internationaal) contracteren' aan de faculteit Rechtswetenschappen van de Open Universiteit. Deterink Advocaten en Notarissen financiert deze leerstoel die onderdeel is van hun 'kenniscentrum iD'. Het kenniscentrum heeft een Wetenschappelijk Bureau en cliënten kunnen er terecht met vraagstukken aan juristen. Van Rossum vertelt over de toegevoegde waarde van het kenniscentrum en haar leerstoel.

### Waarom een kenniscentrum?

'Een kenniscentrum is onontbeerlijk voor een goede rechtsuitoefening in het kader van het *up-to-date* houden en optimaliseren van kennis en de scholing en ontwikkeling van juristen.'

### Wat hebben juristen aan het kenniscentrum?

'Het kenniscentrum voorziet de juristen van informatie door het uitbrengen van nieuwsbrieven en het signaleren en analyseren van actuele ontwikkelingen. Ook zorgt het voor het uniformeren van modellen en is elke sectie in het kenniscentrum vertegenwoordigd. Daarnaast biedt het kenniscentrum cursussen aan (waaronder cursussen goederenrecht onroerend goed, actualiteiten ondernemingsrecht, huurrecht, appartementsrecht) waaraan NOV en KNB punten hebben toegekend en het is een erkend opleidingsinstituut. Voorts fungeert het als *sparringpartner*. Het notariaat kan bij het kenniscentrum terecht voor juridische vragen en het is behulpzaam bij het publiceren en het geven van lezingen.'

### Wat houdt je leerstoel in?

'De leerstoel is opgericht om een kruisbestuiving tot stand te brengen tussen de wetenschap en de praktijk. Ik trek als hoofd van ons Wetenschappelijk Bureau promovendi aan en begeleid ze bij publicaties. Daarnaast ben ik docent aan de Grotius Academie. Ook geef ik regelmatig lezingen en verzorg ik interne cursussen.'

### Kun je een voorbeeld geven van een interne cursus?

'Ik ben coördinator bij de Voortgezette Stagiaire Opleiding. De kandidaat-notarissen van ons kantoor trekken voor specifieke onderdelen van deze opleiding op met onze advocaten. Daarbij brengen zij advies uit naar klanten. Een ervaren notaris van ons kantoor begeleidt ze daarin. Na afloop van het adviestraject geven de kandidaat-notarissen een presentatie die ik beoordeel. Voorafgaand aan de presentatie worden ze begeleid door een presentatiecoach.'

## Bestrijding witwassen Nederland onvoldoende

**De Nederlandse aanpak van witwassen schiet tekort. Deze kritiek uit de FATF, de internationale organisatie die zich bezighoudt met de bestrijding van witwassen en de financiering van terrorisme.**

Naar schatting wordt er jaarlijks voor 18,5 miljard euro aan crimineel geld via Nederland witgewassen. FATF vindt het daarom opvallend dat bijvoorbeeld trustkantoren de afgelopen 5 jaar niet meer dan 24 ongebruikelijke transacties hebben gemeld. De organisatie meldt verder dat Nederland bovenmatig gevoelig

is voor deze criminele activiteiten omdat het een grote financiële sector, een zeer goed communicatienetwerk en open marktverhoudingen heeft.

### OPLEIDING

FATF zet ook vraagtekens bij de opleiding van het personeel van financiële instellingen, advocaten, notarissen en makelaars. Volgens de organisatie stelt de Nederlandse wetgever geen eisen aan opleidingen om risico's op witwassen in te schatten.



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

## Internetnotariaat

**Zo'n twintig notariskantoren hebben hun digitale krachten gebundeld in de Vereniging van Internet Notarissen. Zij maken gebruik van het uitgebreide programma 'Internetnotariaat'.**

Het programma bestaat uit een drietal onderdelen.

### Offertes

Met de offertemodule kunnen kantoren uitgebreide offertes versturen naar cliënten. Tot de mogelijkheden behoren onder andere kortingen bij combinaties van zaken en afronden op hele bedragen. Tevens kunnen cliënten zelf automatisch via de website een offerte aanvragen, die zonder tussenkomst van het kantoor wordt verstuurd.

### Dossievolsysteem

Met het dossievolsysteem kunnen cliënten en tussenpersonen zelf inloggen om de status van het dossier te volgen. Ze kunnen eerder verstuurd e-mailberichten teruglezen en documenten downloaden. Cliënten houden ook na het passeren van de akte toegang tot de afrekening en het afschrift.

### Intelligente e-mailmodellen

Het derde onderdeel bevat een groot aantal intelligente e-mailmodellen. Deze worden

automatisch klaargezet voor partijen in een zaak. Als bijvoorbeeld de waarborgsom niet op tijd binnen is, kan met één klik aan alle partijen een herinnering worden verstuurd. Hetzelfde geldt voor het bevestigen van de passeerafspraak. De cliënten krijgen dan ook een routebeschrijving naar het kantoor meegestuurd.

Internetnotariaat kan gekoppeld worden aan de kaartenbak (database) van het kantoor waardoor gegevens van cliënten niet dubbel ingevoerd hoeven te worden. De betrokken kantoren gebruiken het systeem niet alleen voor het verzenden van stukken, maar ook als checklist voor de behandeling van het dossier. Hölischer Ter Braak Willems Twentse Notarissen te Almelo is één van de aangesloten kantoren. Notaris Egbert Willems: 'Internetnotariaat is één van de concrete uitkomsten van de samenwerkende notarissen. De samenwerking gaat nog verder. We zijn nu de mogelijkheden aan het bekijken om gezamenlijk een "cloud-omgeving" op te zetten. De individuele kantoren hebben dan de servers centraal in een datacentrum staan en niet meer in huis. Medewerkers kunnen daardoor overal inloggen, waardoor we klaar zijn voor "het nieuwe werken".'

Meer informatie: [www.internetnotariaat.nl](http://www.internetnotariaat.nl)



'Modernere' beroeps- en gedragsregels

# Te vrij én te betuttelend

**Modernisering en een meer op principes gebaseerde regeling in plaats van een gedetailleerde uitleg die probeert alle mogelijke situaties te beschrijven. Dat is de bedoeling van de Verordening beroeps- en gedragsregels 2011, waaruit het gebod om zich als een goede collega te gedragen, is geschrapt. Aan de vooravond van de ledenraad bespreken twee notarissen en een kandidaat-notaris de voorstellen. 'Je hebt ruimte nodig om te ondernemen, maar ook regels om uitwassen tegen te gaan.'**

TEKST Lex van Almelo | FOTO'S Truus van Gog

**M**arja Moerland (notaris te Brielle), Caroline van Stempvoort (kandidaat-notaris bij Geurts & Partners in Wassenaar) en Pieter Schut (notaris bij Kienhuis Hoving in Enschede) verschillen van mening of de regels de commercie ruim baan moeten geven of niet. Maar ze zijn het erover eens dat de regels de uitwassen van oncollegiaal gedrag op de markt moeten verbieden.

## EER EN AANZIEN

*De eer en het aanzien van het beroep heet voortaan integere beroepsuitoefening. Een verbetering?*

Pieter Schut: 'Wat is integer? Als een notaris te hard rijdt en zijn rijbewijs wordt ingevorderd, is dat dan schadelijk voor het ambt?'

Caroline van Stempvoort: 'Ja, het gaat om publiek vertrouwen. Als ambtsdragers dergelijke dingen doen, worden zij daarop aangekeken.'

Marja Moerland: 'Maar als ik nu eens niet naar het theater wil, mag ik dan wel naar de kroeg? Ik vind

de nieuwe titel boven dit artikel een vorm van *window dressing*, omdat inhoudelijk niets verandert.'

Caroline van Stempvoort: 'Maar het geeft je als ondernemer ook meerwaarde in de maatschappij, een onderscheidend karakter. Daarom vind ik het belangrijk om de bepaling in deze vorm te handhaven.'

*Bieden principes in plaats van regels voldoende houvast?*

Pieter Schut: 'Ik ben voor regels. Je wilt vastere normen. De invulling van onafhankelijkheid en onpartijdigheid lukt wel. Maar invullen wat integriteit inhoudt, is heel moeilijk. Integriteit is iets dat van binnenuit komt.'

Marja Moerland: 'Je mag als notaris een samenwerking aangaan met een niet-notaris of niet-kandidaat. Maar als ik nu voor één dag in de week een makelaar aanneem en hem een percentage geef van elke akte die hij aanbrengt... Voor prijsvechters is dit wel een idee. Ik vind het vreemd dat deze bepaling er ineens in staat. Ik neem aan dat dit bedoeld is om goed personeel aan je te binden, maar ik vind het een gevaarlijke regel. Je maakt een overtreding van het provisieverbod gemakkelijker.'

Caroline van Stempvoort: 'Dat denk ik ook.'

Marja Moerland: 'En wat stelt een notaris eigenlijk





nog voor als je een medewerker de status geeft van winstdeler? Wat ademen de gedrags- en beroepsregels dan nog uit in de ogen van het publiek? Als cliënten niet tevreden zijn, stappen ze naar de tuchtrechter. Dat kan je duizenden euro's voor een advocaat kosten. Daarom ben ik ervoor om een drempeltje op te werpen door ook griffierechten voor de tuchtrechter in te voeren.' Pieter Schut: 'Dan krijg je het verwijt dat je het klagen tegenwerkt.'

#### VOGELVRIJ

Marja Moerland: 'Met deze regels voel ik mij een beetje vogelvrij en vleugellam. De uitstraling is: alles kan, alles mag. En als de cliënt het er niet mee eens is, moet hij naar de kamer van toezicht. Dat vind ik niet meer passen in deze tijd. Commercie is uit. En dat je iedereen aansprakelijk kunt stellen voor je eigen fouten ook. Daarentegen is versobering in. En aandacht vragen voor zaken waar het wezenlijk om gaat. En voor ons gaat het om integriteit, onafhankelijkheid, onpartijdigheid en maatschappelijke verantwoordelijkheid.'

Pieter Schut: 'Commercie is uit... hoe bedoel je? Het echte prijsvechten misschien. Maar commercie is breder en omvat ook de cliënt maximaal adviseren en tevreden houden.'

Marja Moerland: 'Als je bijvoorbeeld kijkt naar de strengere regels die er komen voor hypotheekverstrekkers dan is de aandacht in de politiek toch minder gefocust op de commercie.'

Pieter Schut: 'Ik ben het wel met je eens dat de verordening niet ver genoeg gaat om helemaal bij de tijdgeest te zijn. Zo is het reclameverbod ingetrokken en moeten wij ons net als gewone ondernemers houden aan de regels van de Reclame Code Commissie. Maar tegelijkertijd is de Beleidsregel Adverteren ingevoerd, die min of meer hetzelfde beoogt als de reclameverordening. Je mag niet echt een advertentie plaatsen in het blaadje van de makelaar. Je mag ook niet schrijven: daar en daar ben ik erg goed in.'

Caroline van Stempvoort: 'Sinds het vrijgeven van de tarieven word je geacht als ondernemer het beroep uit te oefenen. Als ik met een schuin oog naar de regels van de advocatuur kijk, denk ik dat wij nog te veel hinken op oude tradities.'

Pieter Schut: 'De regels zijn nog een beetje betuttelend. De beleidsregel voor verwijzen is erg opgehangen aan de onafhankelijkheid. Maar als ik adverteer in een blaadje van de makelaar, komt de onafhankelijkheid dan in het gedrang?'

Caroline van Stempvoort: 'Ik vind van niet.'

Marja Moerland: 'Maar wat vind je dan van de collega die advertenties plaatst in blaadjes bij jou in de buurt?'

Pieter Schut: 'Dat zou ik vervelend vinden. Ik weet bijvoorbeeld dat een notaris in Hengelo heel veel last heeft van een prijsvechter die bij nieuwbouwprojecten potentiële cliënten benadert. Waarom zou iemand dit niet mogen doen? Kan een notaris het alleenrecht hebben op een stad of een buurt?'

#### VRIJHEID NODIG

Marja Moerland: 'De verordening voelt niet goed. In de toelichting wordt de deur opengezet: notarissen, willen jullie graaien? Toe maar. Tijdelijk afhankelijk zijn van een opdrachtgever? Het mag. *No cure, no pay*? Het mag. Een cliënt binnenhalen terwijl je weet dat hij jou niet betaald heeft? Het mag. Is dit integriteit?'

Caroline van Stempvoort: 'Als kandidaat-notaris ben je naast jurist eigenlijk ook een soort *sales person* geworden. Ik moet mijn omzet halen. Formeel heb ik geen targets, maar ik moet mijn baas wel tevreden houden. Daarvoor heb ik wel enige vrijheid nodig.'

Pieter Schut: 'Als ik terugkijk op de afgelopen jaren dan is de beroepsgroep een beetje door de mand gevallen als ondernemer. Grosso modo heeft het publiek het beeld van de notaris als prijsvechter. De indruk bestaat dat wij elkaar in het begin de strot hebben afgebeten om de prijzen. Dat heeft bijvoorbeeld in Drenthe en in sommige gemeenten in Overijssel geleid tot een kaalslag.'

Caroline van Stempvoort: 'Je hebt wel regels nodig om uitwassen tegen te gaan. Ook het publiek heeft daar behoefte aan.'

Pieter Schut: 'Ja, een klein beetje reguleren is wel nodig.'

Caroline van Stempvoort: 'Zo ben ik erg voor het invoeren van de regel dat je niet onder de kostprijs mag werken.'







**Verpleegster in  
Afrika mocht  
ik niet worden.  
Ik had dit wel  
graag gewild.  
Dit zet ik recht in  
mijn nalatenschap.**

**WEEK van het  
TESTAMENT  
18-23 april 2011**

**inspireer de wereld**  
neem een goed doel op in uw testament

Bezoek [www.nalaten.nl](http://www.nalaten.nl) voor meer informatie  
of bel 0900 2 100 200 (lokaal tarief)

**NALATEN.NL**



*‘Met deze regels voel ik mij een beetje vogelvrij en vleugellam’*



- Marja Moerland: ‘Zo’n regel zou ik heel graag willen.’  
Caroline van Stempvoort: ‘Nu zie je dat een groot kantoor in het centrum van de stad hoge tarieven rekent en aan de rand van de stad een soort keet heeft waar mensen goedkoop terecht kunnen. De cliënt doorziet die structuur niet.’

#### MAATSCHAPPELIJKE VERANTWOORDELIJKHEID

Marja Moerland: ‘Uit betrokkenheid bij de plaatselijke organisatie doe ik bepaalde werkzaamheden min of meer voor niets.’

Pieter Schut: ‘Dat mag eigenlijk niet, omdat dat in strijd is met de onafhankelijkheid.’

Marja Moerland: ‘Moet je dan zeggen: “ik doe het niet?”’

Caroline van Stempvoort: ‘Als cliënten de eerstelijns hulp niet kunnen betalen, moet je ze maar doorsturen naar de overheid. Dat gebeurt nu ook al bij onbeheerde nalatenschappen. Die worden afgewikkeld door het Rijksvastgoed- en ontwikkelingsbedrijf, wat vroeger de Domeinen was.’

Marja Moerland: ‘Dus als er nu voor een verlieslijdend

theater een stichting moet worden opgericht, mag ik dat niet meer doen?’

Caroline van Stempvoort: ‘Nee, dat is een gevolg van hoe het vak is geworden. Persoonlijk vind ik dat eigenlijk niet goed.’

Pieter Schut: ‘De kruisbestuiving, waarmee je verliesgevende diensten betaalde uit winstgevende akten, was er niet voor niets. Maar dat mag nu ook niet meer. Het risico bestaat dat een startende ondernemer, die al genoeg kosten heeft, geen huwelijksvoorwaarden meer laat opstellen wanneer hij gaat trouwen.’

Marja Moerland: ‘Ik vind dat ik mensen moet helpen. Daarom heb ik dit vak gekozen. De notaris heeft ook een maatschappelijke verantwoordelijkheid.’

Pieter Schut: ‘Als je je dat kunt veroorloven, is het prima.’

Caroline van Stempvoort: ‘De overheid zou een fonds moeten maken voor belangeloos werk.’

Marja Moerland: ‘Wanneer ik *sorry* moet zeggen als iemand niet kan betalen, dan is het notariaat zo weg.

Daarmee maak je het ambt kapot.’ ■

#### IN PRINCIPE INTEGER

‘We hebben geprobeerd zulke regels te formuleren dat er meer ruimte komt voor de ondernemende notaris, terwijl ook het ambtelijke aspect van het notaris-zijn goed naar voren komt’, zegt Hendrik-Jan Vos. Hij heeft samen met Annerie Ploumen, Stan Commissaris, Steffie Michels, Lineke Minkjan (KNB), Nynke Janssen (KNB) en Henk van Weeghel (KNB-bestuur) het voorstel voor de nieuwe gedrags- en beroepsregels gemaakt.

Vos: ‘Als “klaroenstoot” hebben wij ervoor gekozen het oude artikel over de “eer en

aanzien van het notariaat” in een iets moderner jasje te steken. De woorden “eer en aanzien” verwijzen volgens ons nog te veel naar de Ereregelen zoals die golden tot 1999. Daarom hebben wij gekozen voor de woorden “integere beroepsuitoefening”.

Ook hebben wij nadrukkelijk gekozen voor regels die meer *principle based* zijn. Wij begrijpen best dat notarissen elkaar het liefst aanspreken op concrete regels, zoals “Het is verboden om gratis (vul maar in) aan te bieden” en dergelijke.

Maar de praktijk leert dat er altijd weer beroepsgenoten zijn die de concrete regel weten te omzeilen, met als gevolg dat de handhaafbaarheid van de regel in het geding komt.

Bovendien leiden concrete regels de aandacht af van waar het werkelijk om gaat: er moet binnen de beroepsgroep weer meer het besef ontstaan dat het ondernemerschap van de notaris beperkingen kent.’

| TEKST Mechtelt Lindenhovius

De geheimhoudingsplicht wordt gezien als een van de kroonjuwelen van het notariaat. Maar staat die geheimhouding de opsporing en aanpak van fraudezaken niet in de weg? Onder andere daarover discussieerden leden van de Utrechtse notariële studievereniging Vevanos, studenten van het kernvak notarieel recht

van de Universiteit Utrecht en verschillende (kandidaat-)notarissen tijdens een debat over onroerend goed en ethiek. Dat debat werd georganiseerd door Vevanos. Na de stelling werd er gestemd. Uitslag: 30 procent eens, 70 procent oneens. Enkele van de aanwezige toekomstige kandidaat-notarissen lichten hun standpunt toe.

‘Als je puur juridisch kijkt, vind ik inperking niet noodzakelijk. Er zijn nu al verschillende “beschermingsmechanismen” waarmee “onrechtmatigheden” worden tegengegaan. Je kunt dienstweigeren, je hebt een meldingsplicht bij ongebruikelijke transacties én intern zijn er peer reviews waarbij een notaris wordt gecontroleerd. Door inperking wordt de notaris een soort verlengstuk van het OM en dat is mij veel te radicaal. Verder werp je een extra psychologische drempel op voor cliënten als je de geheimhoudingsplicht in bepaalde gevallen openbreekt. Mensen moeten ervan uit kunnen gaan dat alles wat ze zeggen bij een notaris vertrouwelijk is.’



Justin Ries



Jasmijn Harms

‘Ik vind niet dat de geheimhoudingsplicht ingeperkt moet worden. Als je daaraan gaat beginnen, dan weet je niet meer waar het stopt. Ik vind het belangrijker dat cliënten bij een notaris vrijuit kunnen spreken. Bovendien moet de notaris nu ook al handelen volgens bepaalde checklisten. Wat mij betreft stopt daar de taak van de notaris wat betreft het tegengaan of opsporen van fraude.’

‘Ik vind het een lastige stelling. Ik vraag me af of dit de enige manier is om achter vastgoedfraude te komen. Daarbij is de notaris altijd een vertrouwenspersoon geweest. Gooi je die unieke positie hiermee niet te grabbel? Aan de andere kant als er niets te verbergen is, wat is dan het probleem om geen inzage te verschaffen? Als je al tot wettelijke inperking zou overgaan, denk ik wel dat het goed is dat er goede richtlijnen zijn waaraan een onafhankelijke derde, bijvoorbeeld een rechter, toetst.’



Shaïsta Mohammed Hosein

Stelling:

**Wettelijke inperking van de notariële geheimhoudingsplicht is noodzakelijk voor de aanpak van vastgoedfraude**

‘De meeste voorvallen van fraude vinden plaats in het voortraject, voordat de transactie bij de notaris komt. Dus wettelijke inperking lost dan niet veel op. Daarnaast begeef je je volgens mij op een hellend vlak. Ga je aan de geheimhouding zitten, ook al gaat het alleen om vastgoedfraudezaken, dan wordt die steeds ondergeschikter aan andere belangen die de overheid noodzakelijker acht. Bovendien kan de notaris zijn diensten weigeren als hij het vermoeden heeft dat de zaak niet klopt. Dat lijkt mij voldoende.’



Paul Stelwagen

‘Voor het debat was ik ervan overtuigd dat de geheimhoudingsplicht noodzakelijk is om zekerheid en onafhankelijkheid te waarborgen ten opzichte van partijen en derden. Maar het kan in bepaalde omstandigheden ook zeer nadelig werken. De notaris moet in dubieuze gevallen de mogelijkheid hebben openheid te verstrekken over gebeurtenissen. De Wet MOT is hier een goed voorbeeld van. De notaris wordt hier verplicht om te spreken bij opmerkelijke transacties, waar hij voorheen de plicht had te zwijgen.’

Alexander Defauw





Julius Cramwinckel

‘Ik vind de formulering van de stelling niet zo gelukkig gekozen. Natuurlijk zal inperking helpen bij de aanpak van vastgoedfraude. De vraag is meer of het wenselijk is? Kan vastgoedfraude niet op een andere manier worden aangepakt? Ik ben het eens met wat een van de aanwezigen tijdens het debat zei, namelijk dat je je hiermee op een glijdende schaal begeeft. De cliënt weet dan niet meer wat hij wel en niet in vertrouwen aan de notaris kan vertellen. Dat lijkt mij onwenselijk.’

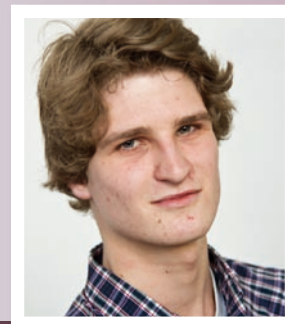
‘Met grote twijfel heb ik voor de stelling gestemd. De geheimhoudingsplicht van de notaris is onmisbaar voor de vertrouwensrelatie tussen de notaris en zijn cliënt. Daar mag niet te gemakkelijk aan getornd worden. Net als in het bekende arrest Ogem/notaris Maas moet er sprake zijn van “zeer uitzonderlijke” omstandigheden om het belang van waarheidsvinding te laten prevaleren. Inperking van de notariële geheimhoudingsplicht – ik denk hierbij uitdrukkelijk alleen aan de inperking om informatie over het geldverkeer bloot te leggen – moet volgens mij dan ook met grote terughoudendheid gebruikt worden en uiteraard met rechterlijke goedkeuring.’

Arie Mes

‘Door de geheimhoudingsplicht bestaat het grote risico dat belangrijke informatie over de betreffende transactie(s) niet aan het licht komt, terwijl die voor het strafrechtelijk onderzoek van groot belang kan zijn. Dit is zeer kwalijk voor de strafrechtelijke afwikkeling van de onderliggende zaak. De geheimhoudingsplicht is met een bepaald doel in het leven geroepen en dat is niet “het ten dienste staan van het verrichten van vastgoedfraude”. Een voorafgaande rechtelijke toetsing die met waarborgen is omkleedt en waardoor het essentiële belang van de geheimhoudingsplicht in het notariaat niet in de verdrukking komt, zou passend zijn.’

Gino Terlien

‘Tijdens het debat kwam deze metafoor bij me op. De geheimhouding is een elastiekje dat een pak kaarten bij elkaar houdt. Als je aan dat elastiekje gaat zitten door de geheimhoudingsplicht in te perken, dan rekt dat elastiekje uit en vallen er kaarten weg. Dit heeft tot gevolg dat niet alle kaarten op tafel komen bij de notaris. De cliënt speelt geen open kaart, wat ten koste zal gaan van de positie van de notaris binnen ons rechtssysteem.’



Rutger Marres

‘Als je gaat schaven aan de geheimhoudingsplicht, hou je uiteindelijk niets meer over. Nu gaat het om vastgoedfraude, vervolgens moeten kopers opeens ook beschermd worden als bijvoorbeeld een koopprijs te hoog is, en uiteindelijk is die notaris helemaal niet onpartijdig meer. Dat moeten we gewoon niet willen. Daarvoor is geheimhouding te belangrijk. Misschien dat inperking alleen zou kunnen als het OM eerst stukken overhandigd aan de notaris en de rechter waaruit blijkt wat er met die zaak of persoon aan de hand is. Maar eigenlijk ben ik gewoon tegen.’



Floris Kets

*Commotie duurt voort*

# Notaris moet **energielabel** nieuw leven inblazen

Sinds de wettelijke verplichting in 2008 is het hommeles met het energielabel. Het label beoogt energiebesparende maatregelen te bevorderen door de energiestatus van een huis in de verkoopprijs te laten meetellen. De labels worden echter nog nauwelijks toegepast. De notaris moet soelaas bieden, zo meent minister Donner (CDA) van Binnenlandse Zaken. Dat komt hem op kritiek van partijgenoot Van Bochove te staan. 'Het geeft geen pas dat de overheid via de notaris het gebruik van het energielabel probeert af te dwingen.'

TEKST René Didde | BEELD Truus van Gog & Dick Breebaart

**E**en woning zonder energielabel moet onverkoopbaar worden. Deze krasse maatregel stelde minister Donner (CDA) van Binnenlandse Zaken eind vorig jaar voor. 'Bij een woning zonder energielabel kan geen eigendomsoverdracht plaatsvinden', schreef de minister vlak voor Kerstmis aan de Tweede Kamer. Daartoe wil Donner de Kadasterwet veranderen. Sinds de herschikking van departementen is het dossier van het energielabel van het nu opgeheven ministerie van Wonen, Wijken en Integratie (WWI) verhuisd naar Binnenlandse Zaken.

## KRITISCH

Half maart werden de voorstellen van Donner in de Tweede Kamer besproken. Commotie alom. 'Woningen worden onverkoopbaar' en 'Minister grijpt in in eigendomsrecht' fulmineert Vereniging Eigen Huis (VEH). 'De consument moet je stimuleren, niet sanctioneren', zegt de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM). Opmerkelijk kritisch in de Tweede Kamer is ook Donners eigen partij. 'Je moet aandacht voor energiebesparing niet via dwang of drang regelen', zegt Bas Jan van Bochove, volkshuisvestingsspecialist van het CDA. Dat hij daarmee ingaat tegen zijn eigen minister noemt Van Bochove 'gezond dualisme'.

## ENORME OPGAVE

Kritiek op het energielabel is er al vanaf het allereerste begin. In 2008 werd het wettelijk verplicht om elk huis dat te koop of te huur wordt aangeboden te voorzien van een label. Het doel is dat kopers en huurders in één

oogopslag het energieverbruik van de woning kunnen doorgronden. Analoog aan de classificatie van de zuinigheid van koelkasten en auto's kunnen kopers zien of de woning geïsoleerd is, energiezuinige verwarming heeft en andere energiebesparende maatregelen zijn aangebracht. Label A (groen) is het meest zuinig, label G (rood) het meest onzuinig. Het label geeft ook advies over energiebesparende maatregelen. Het label zou in de onderhandelingen over de prijs van een huis een soortgelijke status moeten hebben als pakweg de beschikbaarheid over parkeergelegenheid, een tuin of de ligging in de stad.

De achterliggende gedachte is dat energie-maatregelen in de bebouwde omgeving flink bijdragen aan de Europese ambities om de klimaatverandering een halt toe te roepen. Vooral in de bestaande bouw – met name bij woningen van vóór 1980 – ligt een enorme opgave. De gedachte is dat een energiezuinig huis meer waard is, terwijl de energielasten laag zijn. Juist deze energielasten gaan een steeds groter aandeel in de woonlasten innemen, zo blijkt uit onderzoek. Banken zijn zich daarvan bij de verstrekking van hypotheek het laatste jaar meer bewust aan het worden. Verschillende banken overwegen zelfs om kopers van huizen met lagere energielasten een hogere hypotheek te verstrekken.

## GROTE AFWIJINGEN

Het doel van het label is fraai, de werking ervan in de praktijk uiterst pover. Gebrek aan eenduidigheid van de meetmethodiek zorgde voor onduidelijkheid. Een zelfde woning die

werd beoordeeld door twee verschillende deskundigen kreeg een volkomen ander label. Het label werd verbeterd. Adviseurs die de opname voor het label uitvoeren, werden beter geschoold. Vorig jaar toonde een steekproef van VEH dat nog steeds meer dan helft van de afgegeven labels opnamefouten bevat, waardoor ze soms in een andere labelklasse terechtkomen. Ook volkomen identieke huizen krijgen door fouten een verschillend label. Bij een meting van de VROM-Inspectie bleek dat bij acht van de dertig onderzochte woningen de labeling grote afwijkingen vertoonde. Vijf woningen kregen daardoor een energielabel dat niet bij de woning paste. Mede daardoor is vandaag slechts een kwart van de woningvoorraad gelabeld. En dan betreft het vooral huurwoningen van corporaties, die hele woonblokken tegelijk lieten labelen. In de koopmarkt speelt het label nauwelijks een rol. Slechts 4 procent van de koopwoningen is gelabeld. Minister Donner gaat nu vooral de opnamesystematiek die de technici gebruiken bij het toekennen van het energielabel nog eens nader bekijken.

## ACTIEVE ROL

Toch wil Donner al meer. Hij denkt het toepassen van de energielabels te bevorderen door de Kadasterwet te wijzigen. Bij de verkoop van een woning zonder energielabel vindt dan geen inschrijving plaats, waardoor de woning niet kan worden overgedragen. 'In de praktijk zal de volgende werkwijze worden gehanteerd',



## *‘De notaris is er niet voor om het draagvlak voor het energielabel te bevorderen’*



schrijft Donner. ‘Makelaars worden actief gestimuleerd om verkopers van woningen al bij het begin van het verkoopproces op de verplichting van het hebben van een energielabel te wijzen en van het overhandigen ervan aan de koper.’ Ook voor notarissen voorziet Donner een actieve rol. ‘Notarissen zullen in de transportakte de melding opnemen dat een energielabel aanwezig is en dat dit is overhandigd aan de koper.’

### **PAPIEREN TIJGER**

Bij de brancheorganisatie van projectontwikkelaars Neprom is programmabegeleider Energie en Duurzaamheid Claudia Bouwens blij dat de toepassing van het energielabel wordt gehandhaafd. ‘Ook is het goed dat er een label voor nieuwbouwwoningen komt. Een groen label maakt reclame voor het huis en maakt kopers bewust. Ook aankopende makelaars zouden er veel meer mee kunnen werken’, aldus Bouwens. VEH vindt Donners plannen te ver gaan. ‘Wij staan zonder meer achter de doelstelling om energie te besparen, maar dit energielabel is nog steeds een papieren tijger waarvan de kwaliteit bovendien onder de maat is’, zegt woordvoerder Hans André de la Porte. ‘De notaris de eigendomsoverdracht laten weigeren is een buitensporige maatregel die mensen niet tot energiemaatregelen zal bewegen.’ Dat vindt CDA-Kamerlid Van Bochove ook. ‘De notaris is er niet voor om het draagvlak voor het energielabel te bevorderen. De notaris vormt het sluitstuk van een onroerendgoed-

transactie, niet het begin. Het geeft geen pas dat de overheid via de notaris het gebruik van het energielabel probeert af te dwingen. Het druist naar mijn mening zelfs in tegen de beginselen van het eigendomsrecht.’

### **REDDENDE ENGEL**

Volgens VEH is het eenvoudiger om elk huis een gratis basislabel toe te kennen dat op grond van enkele simpele gegevens is vast te stellen, bijvoorbeeld op de website [www.energieverkenner.nl](http://www.energieverkenner.nl). ‘Het bouwjaar van het huis is daarbij doorslaggevend’, vindt De la Porte. ‘Een huis uit 1940 krijgt standaard het meest energieonzuinige label G. Als een verkoper meent dat zijn huis door verbetering een beter label verdient, laat hij een keuring doen. Dat werkt veel beter dan boetes of sancties.’ VEH denkt op deze manier aan de verplichtingen van de Europese richtlijn te voldoen. Daarin staat dat in 2013 bij alle woningtransacties een energielabel moet worden overlegd. Is de verkopende partij daartoe niet in staat, dan moeten sancties volgen, aldus Brussel. Ook CDA-Kamerlid Van Bochove ziet wel wat in een dergelijke minimumtabel. In het debat in de Tweede Kamer liet minister Donner echter weten dat deze variant onvoldoende zal zijn om aan de Brusselse mores te voldoen. De Europese richtlijn verordonneert dat er berekeningen aan een label ten grondslag liggen. Louter een bouwjaar is volgens Donner daarom onvoldoende. Het ministerie van Binnenlandse Zaken heeft zich het hoofd

gebroken hoe dan wel aan verplichtingen te voldoen. De bestuurlijke boete bij ontbreken van een label is een optie, maar die viel af omdat deze route een omvangrijk ambtenarenapparaat voor handhaving vergt. Dat is de reden waarom Donner de notaris als reddende engel uit de hoed toverde. De notaris kan vooraf bij het Kadaster zien of er een energielabel voor een woning of gebouw is afgegeven. Donner vertrouwt daarbij op de professionaliteit van de notaris. Is er geen label, dan moet de notaris de verkopende partij daar in een zo vroeg mogelijk stadium op wijzen. De notaris moet een waarschuwing laten uitgaan bij het voorlopig koopcontract.

### **WERKBAAR**

Bij de KNB wijst hoofd notarieel juridisch bureau Renée Albers erop dat de notaris op dit moment geen dienst kan weigeren bij het ontbreken van een energielabel, ook al is dit label wettelijk verplicht. ‘Als de partijen bij de koopovereenkomst hebben afgesproken af te zien van het label ter waarde van 250 euro, alles verder in kunnen en kruiken is en de verhuurwagens gereed staan, dan is weigering van het passeren van de transportakte een buitenproportionele maatregel die geen rechter zal volgen’, aldus Albers. Dat is anders als volgens haar de Kadasterwet wordt veranderd en de bewaarder de inschrijving van de transportakte in het Kadaster moet weigeren als de notaris niet onder de akte heeft verklaard dat er een label is ingeschreven in een speciaal register voor de energieprestatiecertificaten. Albers: ‘Via Kadaster-on-line kan de notaris checken of een label is geregistreerd. Dat is werkbaar, want de notaris moet daar toch ook al de juistheid van andere kadastrale gegevens controleren. We gaan als KNB verder overleggen met het ministerie over de meest praktische werkwijze.’ Minister Donner heeft aangekondigd over een jaar met een nadere toelichting te komen. Op 1 januari 2013 moet het energielabel voldoen aan de Europese criteria. ■

Wetsvoorstel  
aangenomen door  
Tweede Kamer



# De One-stop-shop- echtscheidingsnotaris

De Tweede Kamer heeft het wetsvoorstel aangenomen dat de notaris de mogelijkheid biedt gezamenlijke echtscheidingsverzoeken in te dienen bij de rechtbank. 'Maatschappelijk een mooie ontwikkeling en een kans voor het notariaat', zegt Arthur de Kok, voorzitter van de Vereniging van Mediators en Scheidingsbemiddelaars in het Notariaat. Maar is het notariaat geschikt en gereed voor deze kans?

TEKST Gertjan Laan | FOTO'S Truus van Gog

**B**ij echtscheiding zijn kinderen en alimentatie het grootste probleem waar de notaris geen deskundigheid in heeft opgebouwd! 'Notarissen en echtscheidingen regelen kan weer. Echter dan moet je je er als notaris wel meer op toeleggen.' 'Het verzoek tot echtscheiding te laten doen door notaris bespaart kosten en verhoogt efficiëntie mbt afhandeling eigen huis.' Een kleine greep uit de vele tweets over het door de Tweede Kamer aangenomen wetsvoorstel waarbij ook de notaris een gezamenlijk verzoek tot echtscheiding mag indienen. Tweets van notarissen zijn veelal positief. Zij voorzien een kostenbesparing en verhoging van efficiëntie bij bijvoorbeeld de afhandeling van eigendoms kwesties. Advocaten zijn sceptischer. Zij vinden dat de notaris onvoldoende deskundigheid heeft op het gebied van bijvoorbeeld alimentatie. *Notariaat Magazine* vroeg twee specialisten naar hun mening: voorzitter en beoogd nieuwe voorzitter van de Vereniging van Mediators en Scheidingsbemiddelaars in het Notariaat (VMSN), Arthur de Kok en Palko Benedek.

*Wat vinden jullie van het wetsvoorstel?*

Benedek: 'Ik vind het een kans om de bijzondere positie van de notaris uit te breiden. De onafhankelijke, vrijdenkende, empathische rol van de notaris zal mensen helpen om echtscheidingsproblemen op te lossen. Als twee mensen naar een notaris gaan dan weten ze dat ieders belang goed wordt beschermd.' De Kok: 'Ik vind het maatschappelijk een mooie ontwikkeling, want burgers hebben straks een alternatief voor de advocaat. Een notaris werkt minder polariserend en heeft juridisch hetzelfde kwaliteitsniveau als een advocaat. Wij hebben alle kennis en kunde in huis om via een 'one-stop-shop-dienstverlening' gesprekken met cliënten te voeren, een convenant te maken en vervolgens de verdeling van bezittingen te regelen. Daarom verwacht ik dat het wetsvoorstel er ook in de Eerste Kamer door zal komen.'

*De notaris zou geen procedures bij de rechtbank kunnen voeren en onvoldoende kennis hebben op het gebied van huwelijksvermogensrecht.*

*Wat vinden jullie van deze kritiek?*

Benedek: 'Ik vind het volstrekte broodnijd. Juist het notariaat heeft ervaring in het huwelijksvermogensrecht. Notarissen stellen ook nu al vaak huwelijksvoorwaarden op en doen de

verdelingen. Wij hebben ervaring met verzoekschriftprocedures bij executieveilingen en het wijzigen van huwelijksvoorwaarden. De Kok: 'Ik sprak deze week met een rechter over deze kwestie. Hij vroeg zich af waarom er procedures gevoerd moeten worden als alles al is ondertekend. Je kunt het ook andersom stellen: een rechtbank kan hooguit een verklaring willen met daarin zaken die met cliënten zijn afgesproken. Ik zie niet in waarom notarissen moeten procederen. Als mensen er niet uitkomen, gaan ze naar een advocaat.' Benedek: 'De notaris zal zelf de afweging moeten maken of hij bij de rechtbank een toelichting wil geven op een procedure.'

*Is er voldoende kennis van alimentatie?*

De Kok: 'Op dat gebied neemt onze kennis zienderogen toe. Een cursus brengt in anderhalve dag notarissen het alimentatierekenen bij. Het is echt geen hogere wiskunde.' Benedek: 'Als twee mensen met ruzie bij de notaris komen en het lukt hem niet om ze tot elkaar te brengen voor een alimentatieberekening dan moet je deze mensen naar een advocaat doorverwijzen.'

*Is de notaris in staat om onvoorziene conflicten tussen cliënten te doorgronden?*

De Kok: 'Het is de taak van de notaris om vroegtijdig een goede inventarisatie te maken van toekomstige problemen. Als je ervaring hebt op dit terrein weet je waar de valkuilen liggen. Je weet heel goed welke zaken je moet aantekenen. Onverdeelde boedels bijvoorbeeld,





*‘Er zijn veel notarissen die het juridisch kunnen. De vraag is eerder of de notaris dit soort emotionele zaken kan en wil afhandelen’*

of kapitaalverzekeringen. Notarissen zijn doorgaans veel beter op de hoogte van fiscale zaken dan advocaten. Op mijn kantoor hebben cliënten bijna altijd de wil om er samen goed uit te komen en de pijn, met name voor de kinderen, zo veel mogelijk te verzachten. Wij moeten ervoor zorgen dat mensen de scheiding emotioneel kunnen verwerken. Is dit niet het geval dan wringt het convenant.’

Benedek: ‘Dat maakt het werk nou zo leuk! Een echtscheiding kan de oplossing bieden zodat mensen tevreden met de kinderen verder leven. Mensen komen als klant terug met een nieuwe partner en een nieuw huis. De spin-off van dit werkgebied is erg groot.’

*Staatssecretaris Teeven wil de taken voor de echtscheidingsnotaris eventueel later ook uitbreiden naar echtscheidingen van ouders met minderjarige kinderen. Hoe kijken jullie daar tegenaan?*

De Kok: ‘Ik vind het nog steeds merkwaardig dat tijdens de onderhandelingsronden het aspect “minderjarige kinderen” zo belangrijk is gevonden. Wil men hiermee het struikelblok in de Eerste Kamer minder groot maken? In de praktijk scheidt 70 à 80 procent met minderjarige kinderen. Deze groep hebben we nu ook als klant, maar daar gebruiken we de “postbode” [procesadvocaat – red.] voor, en dat zal zo blijven. Het is niet zo dat we deze markt niet mogen bedienen, het is zo dat we alleen het laatste stukje niet mogen doen.’

*Is elk kantoor geschikt voor de functie van echtscheidingsnotaris?*

Benedek: ‘Ik denk het niet. Een gespecialiseerd groter kantoor is hiervoor meer geschikt dan een “eenpitter” omdat men daar meer tijd kan uittrekken voor de cliënt.’

De Kok: ‘Mee eens. Het is belangrijk dat een kantoor voor voldoende “opvang” kan zorgen. Vanwege lange besprekingen, doe ik de helft van het aantal akten van mijn collega’s. Mijn dagen zijn qua productiviteit daarom relatief kort. Ik stem dit af met mijn collega’s en zorg ervoor dat ik mijn tijd goed besteed.’

*Is het notariaat klaar om de echtscheidingsmarkt te bedienen?*

Benedek: ‘Tweede Kamerlid Jeroen Recourt van de PvdA was bij de behandeling van het wetsvoorstel in de Tweede Kamer niet op de hoogte van de hoeveelheid notarissen die specialist zijn op dit gebied. Er zijn er veel meer dan het “handje vol” gespecialiseerde notarissen wat hij noemt. Alleen al onze vereniging telt bijna negentig leden.’

De Kok: ‘Mensen die zich via onze opleidingen in dit specialisme willen bekwamen, kunnen er in een jaar klaar voor zijn. Maar je hoeft als notaris ook niet alles te weten en te kunnen. Wij houden ons bijvoorbeeld niet bezig met ondernemingswaardering en het berekenen van pensioentarieven. Dat doet een advocaat ook niet. Pensioendeskundigen en accountants kunnen notarissen daar prima bij ondersteunen.’

Benedek: ‘Er zijn veel notarissen die het juridisch kunnen, dat is het probleem niet. De vraag is eerder of de notaris dit soort emotionele zaken kan en wil afhandelen. Je moet als notaris niet bang zijn om daarmee om te gaan.’

*Wat kunnen we van de VMSN verwachten als het wetsvoorstel door de Eerste Kamer is?*

De Kok: ‘Wij moeten ervoor zorgen dat notarissen weten bij welke specialist ze moeten zijn en waar ze opleidingen kunnen volgen. Ook consumenten moeten ons kunnen vinden. Daarvoor moeten we de commerciële toer op.’

Benedek: ‘En vergeet eventuele nieuwe producten niet. Neem bijvoorbeeld de “overleg-echtscheiding”. De man en vrouw komen met een adviseur bij de notaris en lossen het conflict met zijn vieren op. Beter kun je het niet hebben.’ ■

Terwijl het wetsvoorstel voor de echtscheidingsnotaris ligt te wachten op goedkeuring van de Eerste Kamer, neemt de PvdA het initiatief voor een wetsvoorstel dat de ‘administratieve scheiding’ mogelijk moet maken. Woordvoerder Recourt kondigde dit aan tijdens de behandeling van de echtscheidingsnotaris. Recourt trekt hierin samen op met VVD-collega Van der Steur. Bij de administratieve scheiding kunnen echtparen zonder tussenkomst van de rechter scheiden, wat kostenbesparend kan werken.



ST. MAARTEN

# ST. MEESTERLIJK



## Ontdek St. Maarten met Arke!

- 2,5 - 4\* accommodaties op unieke locaties
- 9-daagse vliegtreis
- Keuze uit diverse hotels en resorts, ook All-Inclusive
- Volop excursiemogelijkheden: van zeiltochten tot het bezoeken van de omliggende eilanden

**Al vanaf  
€ 979**

**Arke.nl**  
Dacht 't wel

## Ontdek St. Maarten, de enige plek waar het Nederlandse koninkrijk grenst aan Frankrijk.

St. Maarten is een Caribische ervaring die haar weerga niet kent. Zo is er bijvoorbeeld de keuze uit maar liefst 37 parelwitte stranden. En ook op het culinaire vlak kan er ruim gekozen worden uit tal van excellente restaurants waar tongstrelende hoogstandjes worden geserveerd.

### Het goede leven op zijn best

Goed toeven is het ook op de talrijke terrasjes aan het water. En zeilen kan men er fantastisch, want wat watersport betreft staat St. Maarten al jaren aan de Caribische top. Het nachtleven bruist er in lokale barretjes met exotische cocktails en in de luxe hotels met hun adembenemende shows. Kortom, wie op zoek is naar alles wat het leven écht aangenaam maakt op één eiland, is van harte welkom voor een vakantiebeleving die wat ons betreft gerust St. Meesterlijk mag heten.

Voor meer informatie: 071-5622002. [st-maarten@interreps.eu](mailto:st-maarten@interreps.eu)

AANGENAAM

[www.vakantiestmaarten.nl/arke-actie](http://www.vakantiestmaarten.nl/arke-actie)

**ST. MAARTEN**





**Sirp Wiersema**  
(69 jaar)

*Sirp Wiersema is oud-notaris en was tot 1 april actief als auditor. Zijn standaardtermijn van drie jaar auditorschap zit er inmiddels op.*

**Welke voorbereidingen tref je voor een peer review?**

‘Ik kijk of ik het kantoor uit het verleden ken om veilig te stellen dat ik niet te maken heb met “bekenden”. Ook bekijk ik hoe kantoren zich presenteren op hun website. Ik leef me daarbij in in de cliënten. Zijn de teksten kort en bondig? Worden cliënten snel uitgenodigd om gerichte vragen te stellen? Verder vind ik het belangrijk dat cliënten op de website kunnen zien wie de medewerkers zijn. Dat kan de communicatie verbeteren.’

**Waar let je als eerste op bij het bezoek aan een kantoor?**

‘Als ik in de wachtkamer zit, let ik er altijd op of je gesprekken kunt afluisteren. Bespreekt de receptie zaken met cliënten die eigenlijk niet voor mijn oor bestemd zijn? Ik ben bij een kantoor geweest waar men heel bewust de radio in de wachtkamer had aanstaan om dat effect tegen te gaan.’

**Welke aspecten vind je belangrijk tijdens een audit?**

‘Ik leg het accent op het dossieronderzoek. Daaruit krijg je een goede indruk van alle werkprocessen, vanaf de intake tot en met het opbergen in het archief. Voor mij is de inzage in het dossier de meest betrouwbare indicator bij het toezicht op de naleving van de Wwft. Indien ik indicaties krijg dat de naleving niet in orde is, zoek ik verder.

Ik vind het ook belangrijk hoe men met personeel omgaat. Verlopen functionerings- en beoordelingsgesprekken op een goede en eerlijke wijze? Krijgen ook de ervaren medewerkers de mogelijkheid om cursussen te volgen?’

**Kun je een voorbeeld noemen van een best practise?**

‘Ik zie dat sommige kantoren er steeds beter in slagen om recherches te automatiseren. Bij kantoren die hun automatisering op orde hebben is dat een winstpunt. Ik kwam ook een kantoor tegen waarbij gegevens van GBA-recherches direct verwerkt worden in de database.’

**Je auditorschap zit er op. Hoe heb je de periode ervaren?**

‘Het auditorschap heeft mijn blik op het notariaat enorm verruimd. Het geeft je een indruk hoe verschillend er op ieder kantoor gewerkt wordt met minstens zo goede resultaten. Overigens moet je wel geschikt zijn voor het auditorschap. De opleiding, en de mogelijkheid te oefenen en een of meer dagen mee te lopen met een ervaren auditor zijn daarbij belangrijk.’

.....  
*Voor een optimale ontwikkeling van kwaliteit binnen het notariaat worden met regelmaat peer reviews gehouden bij notariskantoren. Ieder kantoor wordt eens in de drie jaar bezocht. Deze onderzoeken worden verricht door auditoren die zijn aangesteld door de KNB. Notariaat Magazine belicht in de komende edities een auditor en de vaak verrassende praktijkoplossingen die hij of zij tegenkomt.*  
 .....





Duco Ottevangers (Van Leussen Van den Broek Notarissen) uit Molenaarsgraaf en Minke Stigter (Notariskantoor Stigter) uit Houten gingen een dagje bij elkaar op bezoek. Een eenmanskantoor versus een gestroomlijnde aktemachine. Deel zes in de serie Notarisruil.

TEKST Arnaud Veilbrief | FOTO'S Truus van Gog

► **Duco Ottevangers over zijn ruil met Minke Stigter**

**Z**o'n bezoek aan een collega levert natuurlijk het meeste op als je flink van elkaar verschilt. Dat doen we in ieder geval. Op ons kantoor werken in totaal vijftig mensen: drie notarissen, zes kandidaten en de rest is allemaal ondersteunend, van hbo-geschoolde notaris-klerken tot secretariaal personeel. Minke heeft naast een kandidaat nog drie medewerkers, dus in totaal zijn ze op haar kantoor met z'n vijven. En ze doet ook nog eens alle rechtsgebieden. Dat is niet te vergelijken. De dagelijkse vracht aan aktes wordt via ons ondersteunend personeel en de gespecialiseerde secties netjes in de juiste banen geleid, zodat wij de handen vrij hebben om te passeren. Ik heb gemiddeld wel vijftien afspraken per dag, dan is het belangrijk dat alles gesmeerd verloopt.

**ENIGE SPELING**

Ik was benieuwd hoe iemand dat nou doet, grotendeels in haar eentje een heel kantoor runnen. Behalve dat het notariële werk op haar schouders rust, neemt ze ook eens per maand de hele administratie door met haar accountant.



Ik zeg eerlijk dat het niets voor mij zou zijn, maar zij voelt zich er prettig bij. Aan de andere kant heb ik weer veel meer afspraken op een dag dan Minke. We hebben het allebei druk, alleen op verschillende manieren. Haar kantoor is door de crisis gekrompen. Ook wij hebben de crisis gevoeld, natuurlijk. Maar ik denk dat die op zo'n klein kantoor veel harder aankomt dan bij ons. Wij hebben door onze gestroomlijnde processen nog wel enige speling in de tarieven. Door wat winst in te leveren, konden we het volume op peil houden. Als je er grotendeels in je eentje voorstaat, zoals Minke, lijkt het me veel zwaarder om zo'n tijd door te komen.

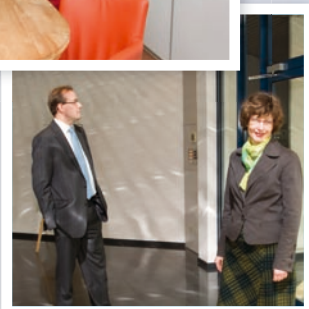
**HARD GELACHEN**

Ik ben na mijn studie in Leiden via Amsterdam en Rotterdam, waar ik kandidaat-notaris ben geweest, terechtgekomen in Molenaarsgraaf. Als je me dat destijds in Amsterdam zou hebben voorspeld, had ik hard gelachen. Wat moest ik nou in zo'n gat? Maar toen ik hier voor het eerst kwam, stond ik versteld van de omvang en de professionaliteit van het kantoor. En het is natuurlijk maar twintig minuten rijden naar Rotterdam. We hadden ruim de tijd om te praten. Een broodje buiten de deur eten, zat er helaas niet in. In Molenaarsgraaf heb je wel een notaris, maar geen broodjeszaak. De notaris zit hier trouwens al sinds 1793. Nee, we zitten helaas niet in zo'n mooi, oud pand. Ons gebouw is van 1973. Een "anagram" van 1793, inderdaad.



**PINAUTOMAAT**

Omdat we relatief lage tarieven rekenen, komen mensen van grote afstanden naar ons kantoor. Sommige klanten komen helemaal uit Tilburg. We vragen al onze klanten te betalen bij de pinautomaat. Dat hoeft niet, maar we stellen het wel zeer op prijs. Het scheelt ons ontzettend veel tijd met het achterna zitten van slechte debiteuren. Ook dat vindt niet iedereen des notaris, maar het is maar net hoe erg je aan het verleden hangt. Wij vinden het gewoon erg handig.'







### KANT EN KLAAR

Een heel groot verschil met Duco's werk, is dat ik precies weet wat er speelt. Alle dossiers komen langs mij. Dat is zwaar, maar ik ken daardoor van alle aktes die ik passeer wel de achtergrond. Het lijkt mij vreemd om aan de lopende band zaken te behandelen die je bij het passeren van de akte voor het eerst ziet. De koopakte van een huis wordt door de afdeling onroerend goed kant en klaar afgeleverd bij Duco.

Als ik de bedrijfshrestructuring van een familiebedrijf behandel, en familieleden verkeren op voet van oorlog met elkaar, dan vind ik het belangrijk dat ik daar alle *ins* en *outs* van ken. Duco is de hele dag aan het passeren. Hij vertelde me dat hij dat niet nog twintig jaar gaat volhouden. Maar we zullen wel moeten doorwerken tot we zeventig zijn. Dan denk ik: moet het nu zo? Is dat de manier om ons vak uit te oefenen? Gereduceerd tot het laatste schakeltje in een gestroomlijnde keten?

### BEVREDIGEND

Tja, hoe doe ik het allemaal in mijn eentje? Het gaat, maar ik ben ook op zoek naar een manier waarop ik op de lange termijn het vak wil uitoefenen. Noch mijn huidige praktijk, noch de manier waarop Duco werkt, vind ik bevredigend. Ik denk eraan om op termijn de onroerendgoedpraktijk af te stoten en een

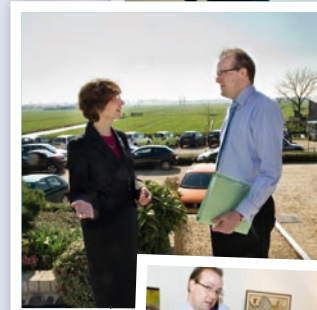
pure familiepraktijk te gaan voeren. Als je zo klein bent, kun je niet alle diensten aanbieden. Voor die omschakeling is wel tijd nodig. Met een bordje op de muur spijkeren ben je er natuurlijk niet. Mensen moeten je kennen, je naam moet rondgaan. Ik denk dat ik voor een geleidelijke overgang kies. Dat nieuwe bordje is de afronding van dat proces.

### JURIDISCHE VERDIEPING

Iets groter worden, zou mooi zijn, maar naar de grootte van Duco's kantoor hoeft het voor mij niet. Dan kies ik voor juridische verdieping boven groei. Maar als de marktwerking ertoe leidt dat niemand meer wil weten wat de toegevoegde waarde is van de vakkennis van de notaris, als mensen alleen nog maar een vragenlijst willen invullen voor een akte van 100 euro, dan stap ik uit het vak. Het wordt hoog tijd dat we uitleggen wat de notaris allemaal kan betekenen.'

### ► Minke Stigter over haar ruil met Duco Ottevangers

'Ik vind het een goed idee om notarissen de kans te geven om eens bij elkaar te kijken. We zijn allemaal concurrenten en zijn allemaal zoekende naar de juiste vorm om ons vak te bedrijven. De een richt een kantoor als Aktie Notarissen op [verwijst naar het nieuwe kantoor van Hekkelman, dat in de vorige aflevering ter sprake kwam - red], de ander zoekt het in een niche, in verregaande specialisatie. Dat ik momenteel zo'n kleine praktijk voer, is een door de omstandigheden opgelegde keuze. Een studiegenote en ik hebben het kantoor destijds met z'n tweeën overgenomen, maar dat ging op een bepaald moment financieel niet meer en zij is eruit gestapt. Voor mij was het de keus: sluit ik het kantoor of ga ik door? Toen heb ik voor het laatste gekozen.







*Ervaringen van ex-kandidaten*

# ‘Er is méér in het leven dan kandidaat-notaris zijn’

Opgelucht zijn ze, de kandidaat-notarissen die als gevolg van de kredietcrisis werden ontslagen. Maar ook nu de markt weer zachtjes aantrekt, peinen ze er niet over om terug te keren. De arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden zijn elders gewoon beter. In het licht van de verwachte uitstroom zou het notariaat daar lessen uit kunnen leren.

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Roel Ottow

‘Arbeidsvoorwaarden blijven zorgkindje’, kopte het Notariaat Magazine (NM) in 2004 naar aanleiding van een onderzoek dat de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) door BDO Consultants Personeel en Organisatie had laten uitvoeren. In het artikel werden de onderzoeksresultaten van 2004 vergeleken met die uit 1998, toen een soortgelijk onderzoek onder de kandidaat-notarissen werd gedaan. Toen al vonden kandidaat-notarissen de werkdruk te hoog, waren secundaire arbeidsvoorwaarden zoals regelingen voor kinderopvang hoogst ongebruikelijk, en werd er geklaagd over de hiërarchische structuur

van de kantoororganisatie. Er werden pogingen ondernomen om het tij te keren. De KNB ontwikkelde het ‘Handboek arbeidsvoorwaarden à la carte’, en organiseerde cursussen op het gebied van personeel en organisatie. Ook werd het volgen van een aantal managementcursussen tijdens de stage verplicht gesteld. In 2006 voerde NM een arbeidssatisfactieonderzoek uit. Daaruit bleek dat kandidaten in overgrote meerderheid positief waren over de inhoud van hun werk, maar minder tevreden over arbeidsvoorwaarden en werkdruk. Volgende maand laat de KNB het Groot Kandidatenonderzoek uitvoeren. Belangrijk verschil met de eerdere onderzoeken zijn de slechte economische omstandigheden als gevolg van de kredietcrisis, nu bijna twee jaar geleden.

## AANZIEN

‘De crisis maakte dat mensen voor een dubbeltje op de eerste rang wilden zitten’, zegt oudkandidaat Annika Clarenbeek. Tot eind 2009 werkte zij op een groot kantoor, waar ze veel aandelentransacties begeleidde. Ze kreeg steeds minder plezier in haar werk. Ik had het gevoel dat de diensten die ik leverde niet meer op prijs werden gesteld. Als notaris moet je op wettelijke basis tussenbeide komen, maar mensen vonden het altijd te duur.’ Het stelselmatige gezeur over facturen illustreert een onderliggend probleem, denkt Clarenbeek. ‘Er is nog maar weinig maatschappelijk draagvlak voor het werk van de notaris. Als de gewone man zonder juridische achtergrond denkt: een paar honderd euro voor een akte aftikken is duur, begrijp ik dat wel. Maar bij de grote zaken waarbij ik betrokken was, zag je het óók. Een hoge rekening van een fiscalist of advocaat vindt men normaal. Maar ze zien jou als verplicht sluitstuk, als uitvoerder





van de advocaat of fiscalist, niet als een onafhankelijk juridisch adviseur.' Dat, en het altijd maar bereikbaar moeten zijn, maakte dat ze afhaakte. 'Vooral dat hijgerige: jij moet dit nú doen. Dat drammen, daar hou ik niet van. In die tijd had ik een bloeddruk die de pan uitrees.' Begin vorig jaar werd Clarenbeek juridisch medewerker bij de civiele sector van een rechtbank. De leaseauto was ze kwijt, de jaarlijkse bonus ook. 'Het is veel kariger, maar daar staat tegenover dat je veel gemakkelijker parttime kunt werken. Ook op de rechtbank wordt keihard gewerkt. Een vonnis moet binnen een bepaalde tijd af. Maar of ik dat thuis doe, of op de rechtbank, bepaal ik zelf. Mijn leven is nu zoveel relaxter.' Verfrissend is ook, zegt Clarenbeek, dat haar carrière nu niet in steen is gebeiteld. 'Op het kantoor waar ik werkte, lagen het beloningsstelsel en carrièrepad vast: het is up or out. Omdat je zo'n traject moet doorlopen, gaan

mensen scheef naar elkaar kijken. Je moet altijd moet opboksen tegen mensen die geen kinderen hebben en wél tachtig uur in de week kunnen draaien, want die krijgen betere beoordelingen. Daar heb ik me nooit wat van aangetrokken - als Pietje Puk het hele weekend op kantoor wil zitten, moet hij dat weten.' Bij de overheid heb je het helemaal zelf in de hand. 'Je kunt als je wilt twintig jaar dezelfde functie uitoefenen. Als je méér wilt, moet dat uit jezelf komen. Je kunt je eigen plan maken. Men gaat uit van de verantwoordelijkheid van het individu.'

#### REGISSEUR

Als Dolf van Randwijck in het najaar van 2008 niet was overgestapt naar een kantoor dichterbij huis, waar hij bovendien op termijn notaris zou kunnen worden, had hij misschien nu nóg in het notariaat gezeten. Maar de overstap pakte slecht uit. Drie maanden later stond hij opeens op straat. 'Het was extra wrang, omdat ik de notaris bij mijn sollicitatie twee maanden eerder letterlijk had gevraagd: "buiten stormt het al, weet je het zeker?" Ja, hij wist het zeker.' Hij zat vijf maanden thuis. In december werd hij gebeld door UWV WERKbedrijf; kon hij niet bij hun Arbeidsjuridische dienst komen werken? 'Het is een heel ander soort organisatie dan de notariële wereld. Ook hier heerst heel duidelijk een vraag-aanbodsituatie, maar de commerciële druk ontbreekt. In het notariaat ben je het eindstation in een keten, en heel afhankelijk van andere partijen. Hier ben je veel meer de regisseur van je dossier. Je werkt met termijnen, maar daardoor is de spanning ook veel evenwichtiger opgebouwd en heb je een duidelijk overzicht over je werkvoorraad.'

*'Tegenover de waarnemingsbevoegdheid stond geen goede begeleiding, en ook geen geldelijke vergoeding'*

Enige mate van stress is er heus wel, dossiers moeten wel af. Maar er wordt door de organisatie ook meegedacht over hoe je daarmee omgaat. Daarnaast verdient Van Randwijck nu méér dan hij in het notariaat kreeg. 'Het huis-tuin-en-keukennotariaat is niet bepaald gul voor zijn medewerkers.' Tel daarbij op de fiets-, fitness- en ADV-regelingen. 'Je werkt meer dan de 36 uur die je contractueel verplicht bent, en die extra uurtjes spaar je op. Dus op een schitterende dag als vandaag had ik vrij kunnen nemen - dat was in het notariaat ondenkbaar geweest.'

#### CULTUUR

Dat Marilou de Rooy haar directe baas nooit goed heeft leren kennen, wijt ze aan de streng hiërarchische structuur die sommige grote kantoren kenmerkt. Toch ging ze er elf jaar lang in mee. 'De cultuur op zulke kantoren is zo krachtig: hard werken, vroeg beginnen, laat doorgaan. Als je om half zes vertrekt wordt er geringschattend geïnformeerd "of je een vrije middag hebt?". Naast de fulltime baan was er nog de interne opleiding, moest je meedoen met allerlei clubjes, en daar kwam de beroepsopleiding ook nog eens bij.' Toen ze kinderen kreeg, werd het gekker haar teveel. Ze stapte over naar een kleiner kantoor in de hoop dat dat wel te combineren was met een gezin. De Rooy: 'Waar ik moeite mee hield, was de hiërarchie. Dat je ook in zo'n kleine praktijk niet naar elkaar toegroeit, komt mede door de opbouw van het notariaat. Je blijft - als je niet wilt gaan ondernemen - altijd 'maar' kandidaat-notaris. Ik maakte de aktes op van A tot Z, maar dan moet toch de notaris die akte passeren. Het wonderlijke is dat veel notarissen vroeger zélf ook zo paternalistisch zijn behandeld door de notaris waarbij ze werkten. Zo houdt het systeem zichzelf in stand.' Er was bovendien, zegt De Rooy, weinig begrip voor een parttime werkende moeder. 'Als een kind ziek was, of naar de dokter moest, of ik moest eens iets op school doen, lag dat altijd lastig.' De Rooy heeft geen moment spijt gehad



# Opleiding tot 'echtscheidingsnotaris' (wetsvoorstel 31.714)

Nu in de 2e kamer het wetsvoorstel 'echtscheidingsnotaris' is aangenomen, is dit dé gelegenheid om u verder te specialiseren op het gebied van (echt)scheidingsrecht. Alle juridische, fiscale, financiële en voor deze praktijk benodigde bijzonderheden komen in deze cursus aan bod.

Van intake tot ondertekening van het convenant, van de gerechtelijke uitspraak tot aan de verdeling.

Na het volgen van deze cursus kunt u met een gerust hart aan de slag !

## Wij hebben vier specialisten bereid gevonden om deze cursus voor u te verzorgen:

1. De heer mr F. **(Frank) van den Barselaar**, de enige volledig in (echt)scheiding gespecialiseerde fiscalist in Nederland.
2. De heer mr J.B. **(Jan Bram) de Groot**, waarnemend president van de Rechtbank te Zutphen, raadsheer-plv. Hof Den Bosch, voormalig secretaris van de werkgroep alimentatienormen, docent bij SSR, het opleidingsinst. van de rechterlijke organisatie, voorzitter redactieraad INA.
3. De heer mr F.H. **(Frits) van der Kamp**, fiscaal juridisch adviseur. Frits van der Kamp heeft een bijzondere expertise op het terrein van echtscheiding, levensverzekeringen, pensioen alsmede de eigen woning (bijleenregeling) en zal u daar uitgebreid over informeren.
4. De heer mr A.J.S.M. **(Arthur) de Kok**, echtscheidingsnotaris in Borne. Tijdens de cursus zal hij zich met name richten op het convenant, de valkuilen, (on)mogelijkheden bij echtscheiding, mediation en tal van praktijktips voor de notaris.

## Behandeld worden onder andere:

- Alimentatie, recht en rekenen
- De notaris als procureur bij echtscheiding
- De eigen woning
- De fiscaaljuridische aspecten bij scheiding
- Levensverzekeringen, kapitaalverzekeringen en pensioen
- Het echtscheidingsconvenant, de do's en don'ts
- Bijzondere aspecten bij scheiding

## Uniek:

Bij deze cursus ontvangt u naast het lesmateriaal digitaal alle benodigdheden voor deze praktijk, zoals fiscale schema's, model convenant, brieven, verzoekschrift enzovoorts. U kunt daarmee direct aan het werk.

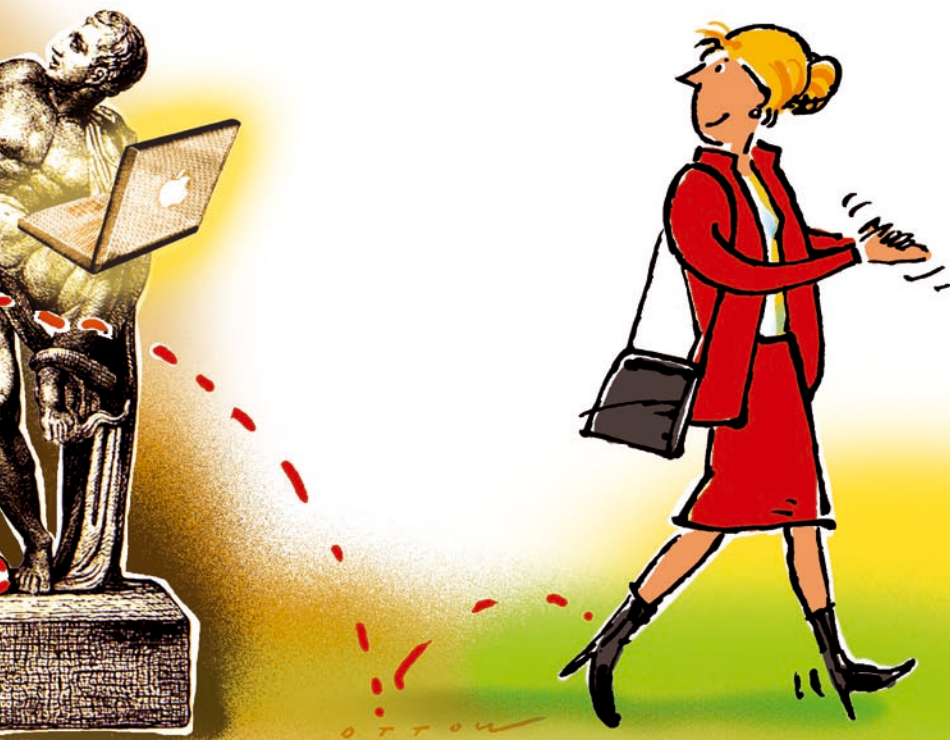
<b>Data/Locatie</b>	dinsdag 31 mei en woensdag 1 juni 2011 in Amersfoort maandag 6 en dinsdag 7 juni 2011 in Assen dinsdag 21 en woensdag 22 juni 2011 in Breda
<b>Tijd</b>	dag 1 van 13.30 – 21.00 uur dag 2 van 09.30 – 17.00 uur
<b>Cursusprijs</b>	€ 1.250,00 excl. BTW, inclusief studiemateriaal, lunch, diner en consumpties
<b>Doelgroep</b>	(kandidaat-)notarissen die zich willen bekwamen in het echtscheidingsrecht
<b>PE punten</b>	12 VMSN-punten; KNB-punten in aanvraag
<b>Organisatie</b>	<b>Echtscheidingsnotaris.nl</b> Arthur de Kok / Hanneke Hof Tel. 074-2661393 e-mail: hof@khdnk.nl



echtscheidingsnotaris.nl

Interesse in deze cursus? Vraag dan via bovenstaand e-mail adres een inschrijfformulier aan.





*‘In het notariaat ben je het eindstation in een keten, en heel afhankelijk van andere partijen’*

► van haar vertrek uit het notariaat. Ze nam zelf ontslag, en werkt nu in het bedrijfsleven. Het is afwisselend, inspirerend werk, met gewone werktijden. Ze hoeft 's avonds niet in te loggen, en als ze om vijf uur nog niet klaar is met haar werk, wordt er gevraagd: ‘Blijf je hier slapen?’.

#### EIGEN BAAS

Uitpluizen, adviseren, maatwerk leveren - het vakinhoudelijke werk in combinatie met het sociale aspect van haar beroep sprak Janneke Toepas toen zij begon als kandidaat ‘echt heel erg aan’. ‘Maar alles eromheen heeft het wat mij betreft gewoon verprutst. De laatste jaren was ik waarnemingsbevoegd, wat een behoorlijke verantwoordelijkheid met zich meebracht, maar er stond geen goede begeleiding, en ook geen geldelijke vergoeding tegenover. Er werd veel prutswerk bij mij neergelegd. Ik trok dat niet meer, ik was alleen nog maar de rotzooi van collega's aan het opruimen. En dan werd ook nog verwacht dat je elke vrijdagmiddag op een makelaarsborrel ging staan slijmen.’ Het UWV-traject ging spelen, maar het was extreem lastig om een baan te vinden, zeker in het notariaat. ‘Er was een notaris die tijdens het sollicitatiegesprek zei: “Als je niet doet wat ik zeg, ga je over de knie.” Toen dacht ik: “Ik moet hier uit, ik moet niet meer afhankelijk

zijn van het UWV, en brieven sturen waar ik niet achter sta”.’ Toepas zette de knop om: dan maar geen uitkering, maar wel ‘met je neus in de lucht voor jezelf zorgen’. Ze begon een online winkel in modeaccessoires. ‘Het is ontzettend hard werken om te laten weten dat je er bent, en om geld te verdienen. Ik probeer mensen persoonlijk te benaderen, en ik doe veel moeite om de pakjes er leuk uit te laten zien, zodat mijn klanten het gevoel hebben dat ze een cadeautje krijgen. Tot nu toe werkt het. Het is echt ondernemen, en dat was ik niet gewend.’ Door haar bedrijfje

ontmoet ze veel nieuwe, creatieve mensen: ‘Zulke andere types dan ik gewend ben. Heel verfrissend, heel leuk. Het is misschien wel drukker dan in het notariaat. Maar ik bepaal mijn eigen werktijden, ik word niet door iemand anders afgerekend, en ik ben zelf verantwoordelijk voor wat het oplevert. Dat gevoel van vrijheid geeft een enorme voldoening.’ ■

*Op verzoek van de ex-kandidaten zijn alle namen gefingeerd*

*Caroline van Kordelaar,  
bestuurssecretaris Onderwijs &  
Kandidatenzaken reageert:*

‘Deze verhalen komen ons bekend voor. Het is ook niet voor niets dat we volgende maand het Groot Kandidatenonderzoek houden. De signalen die wij van kandidaat-notarissen ontvangen zijn dat zij de inhoud van het werk interessant en heel afwisselend vinden, maar ontevreden zijn over de hiërarchische arbeids-

verhoudingen, carrière- en ontwikkelingsmogelijkheden. Ook de arbeidsomstandigheden, zoals flexibel werken, inloggen vanuit huis et cetera, zijn vatbaar voor verbetering. Ik ben zeer benieuwd of deze geluiden ook uit het onderzoek naar voren zullen komen. Vooruitlopend lijkt het me zeker goed om als beroepsgroep én KNB met die arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden aan het werk te gaan. Het zou zonde zijn als om die reden kandidaten het vak verlaten.’

Hoe gevaarlijk  
zijn social media?

# ‘Je moet geen dingen doen die niet bij je passen’

De opmars van social media is onstuitbaar, maar wekt tegelijkertijd weerstand op. Moeten notarissen zich verre houden van twitter en Facebook of is het juist een buitenkans om aansluiting te vinden bij een nieuwe generatie? ‘Het gaat hier niet over de tegenstelling ouderwets-modern, maar over de vraag: wat levert het op?’

TEKST Peter Steeman | FOTO Truus van Gog

‘Beteugel gebruik van social media’, luidde het opiniestuk dat advocaat Renzo ter Haseborg vorig jaar schreef in *Het Financieele Dagblad*. De insteek was kritisch. Social media kunnen uw bedrijf schaden doordat ze bedrijfsgevoelige informatie blootleggen zoals cv’s, het zakelijk netwerk en klantenbestanden. Headhunters kunnen zich met kinderlijk gemak toegang verschaffen tot een personeelsbestand en een werknemer die van baan verandert of voor zichzelf begint neemt met een muisklik de klanten mee. Hij hoeft immers alleen maar zijn LinkedIn-profiel aan te passen. Zelf heeft Ter Haseborg wel een twitteraccount, maar hij tuitert niet. ‘Alleen om anderen te volgen. Ik heb geen manier gezien die werkt. Binnen mijn beroepsgroep tenminste. Als je in de media werkt of in de politiek is het een handig platform waarop je jezelf kan laten zien.’

## MOZZARELLA

De bekendste gevallen waarbij sprake is van schade door social media hebben een ander karakter dan die welke Ter Haseborg beschrijft. Medewerkers van een Amerikaanse pizzaketen zetten een filmpje op YouTube waarop te zien is hoe ze in de keuken mozzarella in hun neus stoppen voor ze er de pizza mee beleggen. Een telecommedewerker die met gebruik van het companylogo tuitert dat hij een hekel aan homo’s heeft. Moeten notarissen en advocaten social media mijden? Ter Haseborg: ‘Je kunt je

medewerkers niet verbieden te twitteren, maar ik denk wel dat je bepaalde gedragsregels moet afspreken. Zorg bijvoorbeeld dat je zakelijk en privé verschillende twitteraccounts hebt. Je kunt het account van je kantoor door één persoon laten beheren. Voor de privé-tweets gelden de normale omgangsvormen. Ik verwacht overigens niet dat onder advocaten en notarissen dergelijke schade wordt geleden door social media. Beide beroepsgroepen zijn gewend hun woorden te wegen. We lopen eerder de kans dat de twitterrevolutie aan onze deur voorbijgaat. De vraag is of dat erg is. Het delen van informatie vormt de basisidee achter alle socialmediakanalen. Dat staat haaks op het kennismonopolie van advocaten en notarissen. Het gaat hier niet over de tegenstelling ouderwets-modern, maar over de vraag: wat levert het op?’

## ONMOGELIJKE OPGAVE

Ernst Loendersloot, kandidaat-notaris bij notarissenkantoor Huenges Wayer en Joosten in Maastricht, schrijft columns voor *De Telegraaf*, makelaarsblog *De Scherpe Pen*, de *Thuiscourant* en *Jonge Gezinnen*, een uitgave van Sanoma. Daarnaast heeft hij een eigen website *ntrs.nl* met daarop zijn columns. Hij heeft een LinkedIn- en Facebookaccount. Twitter gebruikt hij om zijn artikelen aan te kondigen. Het lijkt een onmogelijke opgave om voortdurend al deze kanalen te bedienen, maar dat is vooral een kwestie van goed je onderwerpen kiezen, vindt Loendersloot. ‘Als je een goed onderwerp hebt, kun je





## ‘Etaleer je kennis, maar geef niet meteen je mening over een actuele ontwikkeling’



daar vanuit verschillende invalshoeken over schrijven. Voor *De Telegraaf* schrijf je anders dan voor de makelaars, maar het komt allemaal uit dezelfde bron. Meestal denk ik een aantal dagen na over een onderwerp. Inspiratie put ik vaak uit *Notamail*. Dan lees je bijvoorbeeld over een kantonrechter die een vervangende machtiging verleent voor wijziging van een splitsingsakte. Zoiets biedt interessante stof voor een column of artikel. Meestal schrijf ik een column in een halfuur.’

### ANONIEM

Staat al die openhartigheid niet op gespannen voet met zijn functie? Loendersloot vindt van niet. ‘Ik geef nooit informatie over dossiers of namen. Er zijn nog meer gedragsregels. Etaleer je kennis, maar geef niet meteen je mening over een actuele ontwikkeling. Een notaris moet neutraal zijn. Vermijdt persoonlijke zaken. Ik wil zelf graag anoniem door het leven gaan. Mijn sociale leven zet ik dan ook niet op Hyves of Facebook. Ik hoef ook niet te weten wat mijn huisarts ’s avonds doet. Maar als hij een expertise heeft verworven, is dat weer wel interessante informatie.’ Notarissen die hun afwezigheid op de nieuwe media verklaren met een beroep op hun vertrouwelijkheid missen het punt. ‘Je kunt beter uitdragen dat je het bent’, vindt Loendersloot. ‘Contactmomenten creëren. Daar gaat het om. Met een paar keer per jaar een mailing red je het niet meer. De dynamiek van social media is veel sneller. Iedereen heeft tegenwoordig een smartphone en staat voortdurend in contact met elkaar. Er is een nieuwe generatie die gaat studeren, samenwonen, een huis koopt en kinderen krijgt. Zonder social media loop je al die stappen mis, omdat je bij die doelgroep niet op het netvlies staat.’

### OPPERVLAKKIG

Hij kan zich vinden in de werkwijze van notarissen die via weblogs en columns reageren op actuele ontwikkelingen, maar zelf gaan

twitteren of bloggen? ‘Nee, zolang ik het mij kan permitteren, begin ik er niet aan,’ bekennt Ariën Nielsen van Broekema Nielsen notarissen in Groningen. ‘Ik vind er niet veel aan en heb geen enkele behoefte er ’s avonds mee aan de slag te gaan. Ik zit ook niet op LinkedIn. Wie heeft er wat mee te maken wie mijn klanten zijn? Niet iedere klant wil dat je zulke informatie openbaar maakt. Twitter is in mijn ogen een heel oppervlakkige manier van communiceren. De manier waarop het gebruikt wordt, verhoudt zich slecht tot de zorgvuldigheid die ik als notaris nastreef.’ Hoewel hij er geen affiniteit mee heeft, ziet Nielsen geen grote gevaren. ‘Het wordt medewerkers op kantoor niet verboden om actief te zijn op social media. Sommige collega’s hebben een LinkedIn-account. Getwitterd wordt er niet.’ Het pleidooi om als notaris meer contactmomenten te creëren, omarmt Nielsen, maar hij geeft er wel een andere invulling aan. ‘Het gaat om aandacht. Dat kan door middel van twitter maar ook via een menselijk gesprek. We merken als kantoor dat mensen behoefte hebben aan individuele aandacht. Een paar jaar geleden hebben we bij wijze

van proef regiesprekken geïntroduceerd. Klanten komen dan ter voorbereiding op een formele transactie naar kantoor waar we ze uitleg geven over het traject en welke rol bepaalde documenten daarin spelen. Dat bleek een succes. Die extra communicatie wordt door klanten erg gewaardeerd. Zelfs mensen die voor de vierde keer een huis kopen, komen langs voor zo’n regiesprek.’

### GELOOFWAARDIGHEID

Kan een notaris het zich wel permitteren om zich afzijdig te houden van social media? Draagt het niet juist bij tot een beeld van een beroepsgroep die met zijn rug naar nieuwe ontwikkelingen staat? ‘Ik heb niet de illusie dat je als individu iets aan die beeldvorming kan doen. Notarissen hebben een imago, net als voetbaltrainers. Toen ik met mijn studie begon, was het imago van notarissen al dat van saaie sigarenrokende mannen. Het gaat hier om geloofwaardigheid. Je moet geen dingen doen die niet bij je passen. Voor mij is maatgevend: hoe beoordelen klanten mijn functioneren? Als je alleen maar meedoet voor de vorm ben je verkeerd bezig.’ ■

---

### Wel of niet doen

Bedrijven worstelen met social media zoals Twitter, Facebook en YouTube. Dit blijkt uit een onderzoek van McAfee, leverancier van anti-virussoftware onder 1.000 bedrijven in 17 verschillende landen. Waar maken bedrijven zich zorgen over? In het onderzoek van McAfee noemt 49 procent veiligheid als voornaamste zorg, gevolgd door de afnemende productiviteit (27 procent) en de wettelijke risico’s van werknemers die over de schreef gaan (15 procent). Imagoschade komt op vier met

9 procent. Ondanks die zorgen neemt het aantal bedrijven dat social media gebruikt wel toe. Dit blijkt uit een onderzoek van directmarketing bureau Pondres onder 268 Nederlandse bedrijven. In het onderzoek werd ook gevraagd welke social media in 2011 binnen het eigen bedrijf het meest gebruikt wordt. Twitter gaat aan kop met 50,5 procent, gevolgd door LinkedIn (48,5 procent), Facebook (47,5 procent), YouTube (48 procent) en Hyves (26,5 procent). Het weblog sluit de rij met 33,3 procent.

---



*'Ik wilde van  
jongs af rechten  
studeren. Vraag  
me niet waarom'*





Sandhia Jankipersad:

# ‘Je hebt met mensen te maken’

TEKST Mechtelt Lindenhovius | FOTO'S Truus van Gog

‘Ik heb altijd bij hetzelfde kantoor gewerkt, meestal voor dezelfde twee notarissen. Vrij recent (ruim twee jaar geleden) is het kantoor overgenomen door de Sterelgroep. Nu werk ik voor twee hele andere notarissen. Natuurlijk brengt dat veranderingen met zich mee. Je gaat toch vergelijken. Dat het kantoor nu deel uitmaakt van een keten, daar merk ik vrij weinig van. De kantoren zijn erg zelfstandig.

Ik wist van jongs af dat ik rechten wilde studeren. Vraag me niet waarom. Na mijn eerste jaar dacht ik: “Notarieel recht is het voor mij.” Hoewel het meer een negatieve keuze was – heel slecht eigenlijk. Ik vond die vakken Nederlands recht gewoon minder boeiend. Na mijn studie ben ik meteen gaan solliciteren. Ja, en toen was ik aangenomen op twee kantoren. Waarom ik voor dit kantoor gekozen heb? Het gesprek gaf de doorslag. Bij het andere kantoor werd ik helemaal doorgezaagd. Misschien normaal, maar ze legden wel heel erg de nadruk op bepaalde zaken. “Let op, we werken over; let op, je moet op tijd zijn.” Maar ik heb altijd gewerkt tijdens mijn studie, dus dat waren voor mij vanzelfsprekendheden. Waarom daar zo op hameren? Dat voelde niet goed, een beetje paternalistisch.

Op mijn eerste werkdag vroeg ik mijn vader: “Wat als ik het nou niet leuk vind, het notariaat?” Mijn vader zei: “Kind, een ding weet je zeker: dat weet je na vandaag toch nog niet.” En daar had hij uiteraard gelijk in. Het was heel druk in het begin. Het waren de “vette” jaren van het onroerend goed en ik was aangenomen voor de nieuwbouwpraktijk. Eigenlijk wilde ik het liefst personen- en familierecht doen. Maar ja, als net afgestudeerde was ik alleen maar blij dat ik een baan had. Gelukkig hangen die twee vakgebieden nauw met elkaar samen, waardoor ik al snel besprekingen deed en akten mocht voorbereiden voor samenlevingen, huwelijksvoorwaarden en testamenten. Ik moest ook meteen overwerken. Maar ik vond het alleen maar leuk wat ik allemaal mocht doen. Nog steeds trouwens, ik vind het notariaat een prachtvak!

Ik vind het wel jammer dat er tijdens de studie zo weinig ruimte was voor de praktijk. Wat doe je nu precies op zo’n kantoor? Ik vind het belangrijk dat daar tijdens de studie ook aandacht aan wordt besteed. De beroepsopleiding vond ik wel praktisch. Dat ze daar nu ook

meer nadruk willen leggen op de training van vaardigheden kan zeker geen kwaad. Hoewel ik daar zelf geen behoefte aan heb gehad. Van begin af aan deed ik hier de besprekingen zelf. Dat is voor mij een goede leerschool geweest. En dat contact met mensen vind ik trouwens nog steeds het leukste.

Sinds kort doe ik ook ondernemingsrecht. Ik wilde daar meer van weten, omdat ik tijdens de waarneming ook aktes op dat gebied passeer. Door mijn gebrek aan ervaring, kan ik die zaken nog niet helemaal zelfstandig doen. Dat vind ik erg jammer, want dat ben ik wel gewend. Het voelt alsof ik een stapje terug doe. Aan de andere kant houdt zo iets het werk wel uitdagend. Ik wil in de toekomst zeker notaris worden, niet dat ik op dit moment concrete plannen heb. Ik neem nu standaard eenmaal in de week waar, maar vaak ook meer. Besprekingen doe ik altijd zelf. Het enige wat ik nu mis, is het ondernemerschap. Daar zou voor mij juist de extra uitdaging in zitten. Voor mij dus niet de “toegevoegd notaris”, alhoewel ik er wel voor open sta als het op mijn pad zou komen.

Vroeger dacht ik dat ik bij besprekingen of telefoontjes meteen het antwoord paraat moest hebben. Wilde alles direct goed doen. Daar was ik heel *eager* in, maar daar ben ik van teruggekomen. Het is niet belangrijk dat je alles weet, wel dat je weet wanneer er een belletje moet gaan rinkelen, wanneer iets afwijkt of niet klopt. Wat mij erg heeft aangegrepen was de eerste veiling waar ik bij betrokken was. Ik kwam in een huis dat geveild moest worden; die mensen woonden daar ook nog. Op de eerste verdieping zag ik een kinderkamer. Dat was wel confronterend. Ik realiseerde me opeens echt wat voor een impact zo iets op een mensenleven heeft. Die ouders weten meestal wat de consequenties zijn van niet betalen, maar een kind. Die kan je zo iets niet uitleggen. Dat ben ik niet vergeten. Je hebt met mensen te maken, in elk dossier weer. ■

**Sandhia Jankipersad (33)** is in 2001 begonnen als kandidaat bij notariatskantor Schoemakers, Reijnen & Takken in Hoofddorp, dat onderdeel is van Sterel c.s.. Jankipersad is gespecialiseerd in onroerend goed.

.....  
In deze rubriek vertelt elke 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@knbn.nl](mailto:nm@knbn.nl).  
.....

# Een gift vandaag is morgen een redding

Een noodbericht komt altijd onverwacht en vraagt om directe actie. Jaarlijks brengen de professionele vrijwilligers van de Koninklijke Nederlandse Redding Maatschappij meer dan 3.000 schipbreukelingen in veilige haven. De exploitatiekosten van de KNRM worden volledig gedekt door vrijwillige bijdragen.

## Steun de redders

Want zij moeten veilig de zee op kunnen als mensen in nood verkeren. Donaties, schenkingen en nalatenschappen vormen de financiële basis voor de KNRM. Giften worden direct besteed aan het reddingwerk. Fondsen op naam, periodieke schenkingen en nalatenschappen kunnen in overleg een specifieke bestemming krijgen, waarbij naamgeving van reddingboten tot de mogelijkheden behoort.

*De KNRM is vrijgesteld van successie- en schenkingsrecht.*

T 0255 54 84 54 • info@knrm.nl

Koninklijke Nederlandse Redding Maatschappij

WWW.KNRM.NL



## Maak een einde aan je huizencrisis.

Binnen 5 minuten je huis verkocht.

  
**Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling**  
*Het veilinghuis dat meer biedt.*

[mva.nl/veiling](http://mva.nl/veiling)

 **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](mailto:info@develdeharsenhorst.nl)  
[www.develdeharsenhorst.nl](http://www.develdeharsenhorst.nl)



Verplichte  
koopakte bij  
de notaris?

**KOOP  
CONTRACT**

*‘De service aan de burger  
moet optimaal zijn’*

Jeroen Recourt is lid van de  
PvdA Tweede Kamerfractie.  
Hij is woordvoerder Justitie.

**E**r zijn weinig woorden zo misleidend als het woord ‘voorlopig’ wanneer dit wordt gebruikt in combinatie met het woord ‘koopcontract’. De gemiddelde Nederlander is bij het sluiten van zo’n voorlopig koopcontract voor zijn nieuwe woning niet op de hoogte van het feit dat hij gewoon een bindende overeenkomst aangaat. Daar is niets voorlopigs aan.

Enige tijd later zal deze zelfde Nederlander de notaris bezoeken voor het passeren van de akte.

#### OPTIMAAL

De notaris zal vanwege zijn *Belehrungspflicht* partijen voorlichten en tegelijkertijd waken dat geen misbruik wordt gemaakt van ‘juridische onkunde en feitelijk overwicht’. Deze belangrijke taak van de notaris komt als mosterd na de maaltijd voor wat betreft de koopovereenkomst. Waarom dan niet de toch al verplichte bemoeienis van de notaris bij de overdracht van onroerend goed in tijd naar voren halen? De notaris kan dan bijvoorbeeld direct nagaan of de verkopers wel kunnen en mogen verkopen. De gedachte is te onderzoeken of de feitelijke overdracht zelf administratief afgehandeld kan worden en kan worden volstaan met één bezoek aan de notaris ten tijde van de koopovereenkomst. Met deze maatregel wordt feitelijk inbreuk gemaakt op het

vrije contractenrecht. Gezien de belangen in het spel lijkt dit gerechtvaardigd. Ik heb zelf – in mijn vorig leven als rechter – in het recente verleden letterlijk een koopovereenkomst zien langskomen die was opgemaakt op een bierviltje (hetgeen natuurlijk tot een procedure leidde). Dit is niet wenselijk voor de voor een particulier financieel zeer ingrijpende en risicovolle koopovereenkomst. De service aan de burger moet hier optimaal zijn; je mag door het bezoek aan de notaris naar voren te halen de burger in dit geval best een beetje beschermen tegen zijn eigen onkunde of ongewenste druk. Uiteindelijk blijft het maar één bezoek.

#### LOUCHE PARTIJEN

Een tweede voordeel is gelegen in de functie van de notaris als poortwachter van de bovenwereld. Door de koopovereenkomst ‘zichtbaar’ te maken, worden schimmige deals met vastgoed bemoeilijkt. Het wordt voor louche partijen moeilijker om door middel van koopcontracten de waarde van onroerend goed te manipuleren. Het wordt moeilijker om zogenaamde ‘katvangers’ als koper in een overeenkomst te schuiven, om na wanbetaling de woning via de executorial verkoop weer voor een lager bedrag terug te kopen. En vervolgens dezelfde truc met hetzelfde pand weer uit te halen.

#### PATERNALISTISCH

Kortom: een verplichte koopakte bij de notaris verhoogt de service en de juridische kwaliteit en gaat fraude tegen. Dit zijn redenen om het voorstel positief te ontvangen.

Tegelijkertijd zie ook ik de nadelen.

Zo moet de beroepsgroep die kwaliteit wel waarmaken, daar waar juist op een aantal kantoren omwille van een zo laag mogelijke prijs een efficiencyslag wordt gemaakt die de kwaliteit onder druk zet. Bovendien is deze toch wat paternalistische maatregel alleen dan gerechtvaardigd als de voordelen ruimschoots opwegen tegen de nadelen. Het debat dat we hierover in de Tweede Kamer nog zullen voeren, zal het pleit moeten beslechten. Wordt vervolgd. ■

#### Voor- en nadelen volgens de PvdA van de verplichte koopakte bij de notaris.

- ⊕
- Optimale service voor burgers
- Burgers worden beschermd tegen eigen onkunde of ongewenste druk van verkopers
- Het voorkomt schimmige deals met vastgoed
- ⊖
- Kwaliteit notariële dienstverlening onder druk door marktwerking

## Vragen aan Teeven

*'Zit je ineens aan tafel met de minister'*



**E**en van de mooie kanten van het voorzitterschap van de KNB is de mogelijkheid om diverse personen te ontmoeten die er in het notariaat toe doen. Vorig jaar was ik nog maar een paar weken voorzitter of er lag een uitnodiging op mijn bureau voor een kennismakingsgesprek met toenmalig Justitieminister Hirsch Ballin. Zit je zomaar ineens aan tafel bij de minister. Met hetzelfde gemak zat ik een halfjaar later tegenover de kersverse staatssecretaris van Veiligheid en Justitie, amper een week na ons verzoek om een ontmoeting. Ik heb de heer Teeven toen meteen uitgenodigd te komen spreken op onze jaarlijkse algemene ledenvergadering, op 19 april aanstaande. Op dat verzoek zei hij meteen volmondig ja.

### ANTWOORDEN

Het kabinet ziet ons terecht als een serieuze gesprekspartner. Ik realiseer mij dat niet iedereen in het notariaat zo gemakkelijk in gesprek komt met een staatssecretaris of minister, maar dat wellicht toch wel eens zou willen. Al was het maar om hem zelf eens te vragen hoe hij de toekomst van het notariaat ziet. Of hoe hij aankijkt tegen de positie van de notaris in het vast-

goed. Om (kandidaat-)notarissen daartoe in de gelegenheid te stellen heeft de heer Teeven ingestemd met ons verzoek om KNB-leden hem voorafgaand aan de algemene ledenvergadering vragen te laten stellen. Hij zal dan – zo goed en kwaad als dat gaat – in zijn toespraak antwoorden geven.

### VRAAGSTUKKEN

Het notariaat staat momenteel voor lastige vraagstukken en soms ook voor morele dilemma's. Dat is niet nieuw, maar het is ook niet altijd even actueel. Nu wel! Daarom kunnen richtinggevende antwoorden van een betrokken bewindspersoon bijdragen aan het vinden van oplossingen. Het helpt als je daarbij niet alleen uitgaat van je eigen sores. Vanuit de KNB doen we dat door oplossingen te zoeken die ook bijdragen aan het beantwoorden van vraagstukken waar het kabinet c.q. de staatssecretaris van Veiligheid en Justitie voor staat. Noodzakelijke bezuinigingen in de rechtelijke macht bijvoorbeeld, kunnen wellicht gevonden worden in het afstoten van registers naar het notariaat, zoals het register voor huwelijkse voorwaarden. Ook waar het betreft de registratie van verwerpingen en beneficiaire aanvaardingen kan er voor ons zeer zeker een registrerende rol zijn weggelegd. Het notariaat heeft met het CTR inmiddels bewezen dat goed en goedkoop te kunnen.

Ik nodig u allen daarom van harte uit prikkelende vragen, die staatssecretaris Teeven stimuleren om een inspirerend betoog te houden op 19 april, te mailen naar: [mijnvraagaandestaatssecretaris@knb.nl](mailto:mijnvraagaandestaatssecretaris@knb.nl). Uiteraard verwacht ik dat u vervolgens allen in eigen persoon de antwoorden komt beluisteren. ■

Geertjan Sarneel | VOORZITTER

## 'Uit de Vakbladen' wordt goed gewaardeerd

*De respondenten waarderen de wekelijkse e-mail met een gemiddeld cijfer van 7,1. 50 procent van hen leest de e-mail vaak (één keer per twee weken) tot altijd.*

In de periode 21 februari tot en met 8 maart 2011 is aan de leden een aantal vragen gesteld over het gebruik van de wekelijkse e-mail 'Uit de Vakbladen' en de samenvattingen van tijdschriftartikelen en jurisprudentie die in NotarisNet zijn opgenomen. In totaal hebben 457 (kandidaat-)notarissen de enquête ingevuld, wat een goede respons opleverde van 16,2 procent.

### GOEDE WAARDERING

De respondenten waarderen de wekelijkse e-mail met een gemiddeld cijfer van 7,1. 50 procent van hen leest de e-mail vaak (één keer per twee weken) tot altijd. Twee derde van de respondenten maakt gebruik van de samenvattingen op NotarisNet als ze iets willen weten over een bepaald onderwerp. De uitslag van de enquête heeft ons ook inzicht gegeven in het gebruik van andere attenderingsmogelijkheden door kantoren. Ruim 25 procent van de respondenten geeft aan geen andere attenderingsmogelijkheid te gebruiken dan de 'Uit de Vakbladen'-mail.

### HERWAARDERING

Zoals in de toelichting op de enquête is aangekondigd, zullen de resultaten van de enquête worden gebruikt bij de herwaardering van het product 'Uit de Vakbladen'. Wij willen u hartelijk danken voor uw medewerking.

Nadere informatie: KNB, Afdeling Bibliotheek en Documentatie, telefoon 070 3307145 ([documentatie@knb.nl](mailto:documentatie@knb.nl))



## Congres over Europees ondernemingsrecht

**Wat betekent het Europese ondernemingsrecht voor het MKB? Over die vraag gaat het Derde Europees Notarissencongres, dat op 28 juni 2011 plaatsvindt in Brussel.**

Na Rome (2005) en Warschau (2008) is nu Brussel de plaats van handeling voor het derde Europees Notarissencongres. Die locatie is bewust gekozen om de link tussen het notariaat en de Brusselse besluitvorming te onderstrepen. Dit congres is interessant voor iedereen die belangstelling heeft voor de internationalisering van de notariële praktijk en in contact wil komen met vakgenoten uit andere landen.

### DRIE NIVEAUS

Notarissen werken op drie niveaus in Europees verband samen:

- in het kader van de CNUE (Conseil des Notariats de l'Union Européenne), de koepelorganisatie van alle Latijnse notariaten in de Europese Unie;
- op individueel niveau, bijvoorbeeld bij grensoverschrijdende transacties, afwikkeling van nalatenschappen met internationale componenten; en
- in internationale ondernemingen.

Op dit laatste aspect richt zich dit congres. Hoe kan het notariaat zijn toekomst op het gebied van ondernemingsrecht zeker stellen? Het ondernemingsrecht is de laatste tijd in de Europese Unie onder druk komen te staan. Het is nu tijd om proactief duidelijk te maken dat de kernwaarden van het notariaat – rechtszekerheid, betrouwbaarheid en transparantie – in combinatie met gedegen advisering en begeleiding het MKB grote voordelen bieden op het gebied van investeringen en transacties. Er zullen juridische en economische discussies worden gevoerd, die moeten uitmonden in voorstellen voor koppeling van handelsregisters en een standpunt met betrekking tot zetelverplaatsing. De economische en juridische meerwaarde van het notariaat voor het MKB moet worden onderstreept.

### ONTMOETINGSPLAATS

Het Brusselse congres vormt een ontmoetingsplaats voor notarissen en vertegenwoordigers van de Europese instellingen. Het wil een brug slaan tussen juristen en andere academici uit heel Europa en de belangrijkste politieke spelers met betrekking tot het Europees economisch beleid, vertegenwoordigers van de sociale partners en het bedrijfsleven.

3<sup>rd</sup> Congress of the Notaries of Europe  
Economy - Law - Financing  
Perspectives of EU Company Law for SMEs  
TUESDAY 28 June 2011  
BRUSSELS MEETING CENTRE  
3<sup>rd</sup> Congress 2011  
Notaries of Europe

Programme	Speeches & presentations	
9:00 Opening of Congress	Michel Barnier Commissioner for Internal Market and Services	Antonio Tajani Commissioner for Industry and Entrepreneurship
9:45 In the financial crisis behind us?		
10:30 Towards new European initiatives in company law?		
11:15 Interconnection of business registers	Tibor Navracsics Hungarian Minister of Public Administration and Justice	Etienne de Callatay Chief Economist of the Degreef Bank - Brussels
12:40 Financing SMEs		
13:30 Lunch		
14:30 Towards a directive on the transfer of seat?	Krzysztof Kwiatkowski Polish Member of Justice	Rudolf Kaindl President of the CNUE
16:15 Conclusions		

Register at [www.notaries-of-europe.eu](http://www.notaries-of-europe.eu)  
The registration fee is 190 € before and 280 € after 30 April

Logos: CNUE, AON, notariële, AON, Brussels Airlines

Het congres is laagdrempelig en kleinschalig van opzet (maximaal 470 deelnemers). Het duurt slechts één dag en deelname kost 190 euro bij aanmelding vóór 30 april. Daarna bedragen de kosten 280 euro. Meer informatie en inschrijving op [www.notaries-of-europe.eu/3rd-congress](http://www.notaries-of-europe.eu/3rd-congress)

Nadere informatie: KNB, Myrna Dop, telefoon 070 3307122 ([m.dop@knb.nl](mailto:m.dop@knb.nl))

## KNB Cursusagenda

9, 16 mei en 6 juni 2011

### Fiscale aspecten van echtscheiding

De docent biedt u praktijkgerichte informatie over verevening of verrekening van pensioenrechten, de fiscale aspecten van alimentatie, verdeling of verrekening van de eigen woning en de grote impact van de nieuwe partner-regeling in 2011.

10 mei 2011

### Tweede huis in Frankrijk/Nederfransen

De docent gaat in op het Franse IPR, het interne Franse erfrecht en interne Franse huwelijksvermogensrecht. In het bijzonder wordt aandacht besteed aan de positie van de langstlevende echtgenoot.

11, 12, 25 en 26 mei, 8 en 9 juni 2011

### Specialistenopleiding tot VMSN-mediator

Na het volgen van deze praktijkgerichte opleiding kunt u zich inschrijven voor de specialistenopleiding tot VMSN-echtscheidingspecialist.

12 mei 2011

### Notariële regelgeving en voorbereiding peer reviews

Hoe werken de peer reviews en hoe bereid ik mij daarop voor?

19 mei 2011

### Onderhandelen

U leert vaardigheden en tactische concepten om de doelmatigheid en het rendement van onderhandelingen te verhogen.

23 mei 2011

### Schenken en vererven van een aanmerkelijk belang

Aan de hand van praktijkscenario's worden risico's en (advies)kansen geïdentificeerd waar u de dag na de cursus direct proactief inhoudelijk en commercieel mee aan de slag kunt.

8 juni 2011

### Omzetbelasting onroerende zaken (ook voor notarieel juristen)

In deze cursus wordt u in één dag volledig op de hoogte gebracht van de complexe fiscale wetgeving op vastgoedgebied.

17 juni 2011

### Actualiteiten personen- en familierecht

De belangrijkste ontwikkelingen in het personen- en familierecht van de afgelopen periode, zowel op het gebied van de rechtspraak als op het gebied van de wetgeving worden in deze cursus behandeld.

30 juni 2011

### Voorkom de meest gemaakte fouten, actualiteiten Kadaster (ook voor notarieel medewerkers)

U krijgt inzicht in kadastrale inschrijvingsvereisten, kent de mogelijkheden om fouten bij inschrijving te voorkomen en u beschikt over een checklist die gebruikt kan worden bij het aanbieden van stukken.

Dit is slechts een selectie uit het totale cursusaanbod. Voor meer informatie, inschrijven en het complete opleidingsaanbod: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307125 ([cursussen@knb.nl](mailto:cursussen@knb.nl)) of [NotarisNet/opleidingsaanbod](http://NotarisNet/opleidingsaanbod).

## 'Twitter is net een kroeg'

**Bloggen, chatten en online netwerken op LinkedIn, Facebook en Twitter. Is dat nu echt iets voor een notaris? Jannetta Dorsman, docent van de cursus Notaris 2.0, vindt van wel. Nieuwe media en sociale netwerken werken laagdrempelig en brengen de notaris dichterbij de klant. 'Je kunt "meeluisteren" met gesprekken over verhuizen of trouwen en je expertise direct tonen door je in het gesprek te mengen.'**

'Een Notaris 2.0 is écht in gesprek met zijn klanten. Het gebruik van nieuwe media breidt die dialoog uit van het dagelijkse leven naar internet. Van oudsher is de notaris gewend om vragen te stellen om zo tot het beste advies voor zijn klant te komen. Deze kwaliteit komt juist bij social media goed van pas, want daar draait het om betrokkenheid, oprechte aandacht, vragen stellen, advies geven en delen.' Dat zegt Jannetta Dorsman, directeur/eigenaar van Ondernemers RESULTAAT. Zij helpt makelaars en notarissen om meer resultaat te behalen bij veranderende marktomstandigheden. Voor notarissen die zich realiseren dat ze 'anders' moeten werken, maar niet weten hoe, organiseert ze vanaf juni voor de KNB cursussen 'Notaris 2.0'. Volgens Dorsman is er eigenlijk niet eens zo veel verschil met de dagelijkse praktijk. Alleen de plaats is anders, namelijk het internet. Dorsman: 'En dat is voor de meeste notarissen nog wel een beetje wennen.'

### PROFILEREN

Volgens Dorsman zijn er legio mogelijkheden om je als kantoor en/of individuele notaris te profileren. 'Denk bijvoorbeeld aan een weblog waarin je je specialisatie en/of lokale kennis kunt tonen, YouTube-films waarin je uitlegt wat belangrijk is als je gaat samenwonen, discussiegroepen op LinkedIn om je te mengen in actuele discussies en Facebook of Twitter waarbij je als notaris je menselijke kant kunt tonen in combinatie met je zakelijke professionaliteit. Zo kom je in gesprek met (potentiële) klanten, waar je anders geen contact mee zou krijgen.'



### ANDERE KANT

De manier waarop mensen een notaris zoeken is veranderd. De kwaliteit van een akte is door consumenten moeilijk te beoordelen. Dorsman: 'Dus kijkt men naar andere aspecten. Vaak is dat prijs, omdat andere factoren zoals persoonlijke aandacht en betrokkenheid, service of specialisatie onzichtbaar zijn voor de klant.' Door nieuwe media in te zetten, kun je als notaris juist die andere kant laten zien. Dorsman ziet daarbij een steeds grotere rol voor online beoordelingen. 'De ouderwetse mond-tot-mond aanbeveling werkt namelijk op internet veel krachtiger omdat je veel meer mensen bereikt. Een ander voordeel is dat het blijft staan, tot het moment dat iemand ernaar op zoek is.'

### ZICHTBAARHEID

Hoe win je klanten via nieuwe media? Stap 1 is werken aan je zichtbaarheid. Zorg dat mensen je goed kunnen vinden op Google en sociale netwerken. Volgens Dorsman zijn daarbij zowel je kantoor naam als je eigen naam belangrijk. 'Want mensen doen zaken met

mensen en willen graag weten wie de persoon is met wie zij aan tafel komen te zitten.' Denk ook na over je 'ideale klant'. Wie is dat? Waar is hij naar op zoek, welke woorden gebruikt hij en waar kun je hem vinden? Dorsman: 'Want de kans is groot dat dat niet alleen op de sportclub of het schoolplein is, maar ook op LinkedIn, Facebook en/of Twitter.'

### ETIQUETTE

Je moet er wel op letten dat op de sociale netwerken eenzelfde etiquette geldt als in het normale leven, zegt Dorsman. 'Twitter is net een kroeg. Praat niet alleen over jezelf of over je prestaties. Dring je niet op, maar meng je op een natuurlijke manier in gesprekken, anders heeft men snel genoeg van je. Je kunt natuurlijk wel vertellen over wat je doet en wat dat oplevert. Maar vergeet vooral een beetje humor niet. Mensen zijn vooral actief op sociale netwerken omdat het leuk is!'

*De cursus 'Notaris 2.0' vindt plaats op donderdag 16 juni in de Jaarbeurs. U kunt zich inschrijven via NotarisNet.*

## Opleiding tot notarislerk van start

Bij voldoende deelname start de Stichting Opleiding Medewerkers in het Notariaat (SOMN) in september 2011 weer met de opleiding tot notarislerk. Vanaf heden kunt u zich inschrijven door middel van het inschrijfformulier, dat u kunt downloaden op de

website: [www.somnotariaat.nl](http://www.somnotariaat.nl). Aanmelden voor de opleiding kan tot 30 juni 2011.

*Nadere informatie kunt u verkrijgen bij het secretariaat: telefoon 0348 563700, ([info@somnotariaat.nl](mailto:info@somnotariaat.nl))*



## KNB staat positief tegenover centraal digitaal aandeelhoudersregister

De KNB staat positief tegenover een centraal digitaal aandeelhoudersregister. Dat schrijft voorzitter Geertjan Sarneel in een brief aan de vaste Tweede Kamercommissie voor Veiligheid en Justitie. De KNB zou heel goed een dergelijk register kunnen gaan bijhouden.

Volgens de KNB kan een centraal digitaal aandeelhoudersregister een nuttig hulpmiddel zijn in de bestrijding van financieel-economische criminaliteit door middel van rechtspersonen. Daarnaast draagt een dergelijk register bij aan een grotere mate van rechtszekerheid. Het titelonderzoek van de notaris wordt gemakkelijker en de betrouwbaarheid ervan wordt vergroot. Ook kan de instelling van een dergelijk register aanleiding zijn om inschrijving daarin een constitutief vereiste te laten worden voor overdracht van aandelen of vestiging van een beperkt recht daarop. Uiteraard moeten de wenselijkheid en gevolgen daarvan nog nader onderzocht worden. Wel moet het centraal digitaal aandeelhoudersregister uit privacyoverwegingen beperkt

toegankelijk zijn voor bijvoorbeeld het bestuur van rechtspersonen, het notariaat en fiscale en justitiële opsporingsdiensten.

### GESCHIKT

De KNB vindt zichzelf geschikt om het centraal digitaal aandeelhoudersregister bij te houden. Als publiekrechtelijke beroepsorganisatie beschikt de KNB over een betrouwbaar, goed beveiligde infrastructuur die ook het Centraal Testamenten Register bijhoudt. Daarnaast gaan er bij de Belastingdienst stemmen op om de registratie van akten af te schaffen. Als dat gebeurt, wil de KNB onderzoeken of zij deze registratie kan overnemen. Dit kan met een centraal digitaal aandeelhoudersregister worden gecombineerd.

De aanbevelingen van de KNB zijn gebaseerd op een onderzoek van een KNB-commissie die in 2009 hiervoor is ingesteld en op advies van de Gecombineerde Commissie Vennootschapsrecht. De volledige brief aan de vaste Kamercommissie van 28 maart is te lezen op NotarisNet.

## SNPF zoekt nieuw bestuurslid

Ben je kandidaat-notaris met een afgeronde beroepsopleiding en heb je interesse in pensioenstukken? Dan is een bestuursfunctie bij het notarieel pensioenfonds (SNPF) wellicht wat voor jou.

.....  
*Heb je interesse, mail dan naar [i.van.geest@knb.nl](mailto:i.van.geest@knb.nl). Wil je meer informatie over het SNPF of de functie-inhoud, neem dan contact op met Ineke van Geest (070 3307154) of Hans Kuijpers (070 3307163).*  
.....



### Ondernemen is emotie

Bevlogen ondernemers hoor je dit nog wel eens beweren: "ondernemen is emotie!" Als ze daarmee bedoelen dat aan ondernemen geen ratio te pas komt dan hebben ze het goed mis.

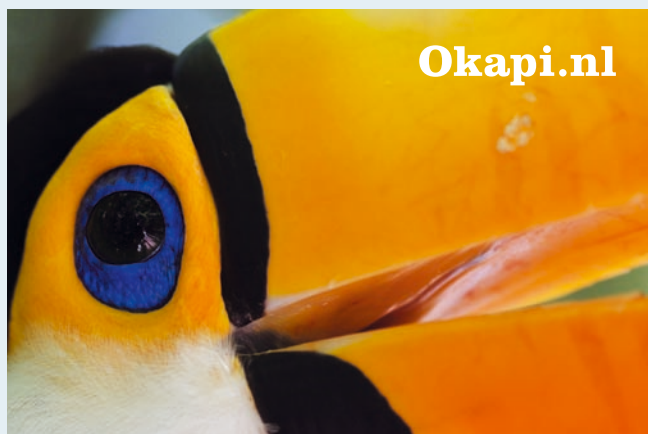
### Dan zijn alle notarissen vast ondernemers!

Op dit moment is er veel emotie in het notariaat. Verwacht hier geen analyse van de oorzaken: die zijn u genoeglijk bekend. Maar u krijgt wel een bescheiden observatie van 'de zijlijn': de meest ondernemende notarissen hebben weinig redenen om emotioneel te zijn. Waarom? Omdat zij vanuit bedrijfskundig perspectief naar hun organisatie en omgeving zijn blijven kijken. En zo - op bedrijfseconomisch verantwoorde wijze - zelfs in deze moeilijke tijden kwaliteit kunnen blijven leveren.

Bent u nieuwsgierig naar de stappen die u kunt nemen om notarisondernemer te worden? Maak dan een afspraak voor een oriënterend en vrijblijvend kennismakingsgesprek met de heer J.C. van Antwerpen RA.

Van Antwerpen Accountancy verricht advieswerkzaamheden en alle voor het notariaat van belang zijnde accountancy werkzaamheden zoals administraties en jaarrekeningen. Wij werken uitsluitend voor het notariaat en door onze jarenlange ervaring weten wij precies wat er binnen het notariaat leeft.

**van Antwerpen Accountancy**  
Papendrecht, 078-6449911, [www.notarisaccountant.nl](http://www.notarisaccountant.nl)



Okapi.nl

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

**Notariaat**  
magazine

**WPNR**

**Juristopmaat**  
de carrièreste voor juristen

kunt u contact opnemen met:

Sales & Services, contactpersoon: Gerrit Kulsdom  
Tel. 0229 - 211 211, E-mail: [sns@wxs.nl](mailto:sns@wxs.nl)



*Gebrekkige juridische constructie bij een 'woonvereniging' en bij de financiering van het lidmaatschap*

Uitspraak: *berisping*

*Casus*

Wonen op basis van een lidmaatschap in een woonvereniging, het wordt gepropageerd als een oplossing om het wonen betaalbaar te houden. In dit geval bleek de constructie nadelen met zich mee te brengen en de koper van een lidmaatschapsrecht dient een klacht in tegen de notaris.

Hoe werkt het? De initiatiefnemer, in dit geval KFJ B.V., koopt een woning en draagt deze meteen na de levering over aan een daartoe opgerichte woonvereniging. Aan het lidmaatschap van de woonvereniging is het recht verbonden om een studio te bewonen. In eerste instantie draagt de woonvereniging alle lidmaatschapsrechten over aan de initiatiefnemer. Deze verkoopt ze door. Nadat het laatste lidmaatschapsrecht is verkocht, treedt hij uit als lid van de vereniging en is hij niet langer bij het project betrokken.

Het onroerend goed staat op naam van de vereniging, de leden zijn gezamenlijk eigenaar. De verdeling van de woning in aparte wooneenheden, de studio's, wordt bij notariële akte vastgelegd.

De koper van een lidmaatschapsrecht is een inleggeld verschuldigd, in dit geval 157.500 euro.

Voor de aankoop en verbouwing van het pand is een lening gesloten bij een bank in de provincie. De woonvereniging, vertegenwoordigd door KFJ B.V. en de inmiddels mede betrokken KW B.V. als bestuurders en op dat moment enige leden, vestigt een recht van hypotheek 'tot zekerheid voor hetgeen de bank te vorderen heeft of mocht hebben van de hypotheekgever en/of haar huidige leden en/of haar toekomstige leden, zowel van hen tezamen als van ieder van hen afzonderlijk'. Dit is de standaardformulering in het model van de bank.

Op 15 mei 2009 wordt door KFJ B.V. en KW B.V. de woonvereniging opgericht en wordt tevens het pand door KFJ B.V. aan de woonvereniging overgedragen.

De hypotheekakte wordt op 8 juni gepasseerd. Op 4 september treedt de klager bij notariële akte toe als lid. Hij leent 140.000 euro van de bank onder de door de woonvereniging gevestigde hypotheek en hij verpandt bovendien zijn lidmaatschapsrecht aan de bank.

Met de noodzakelijke verbouwing, ingegrepen in de koopsom, is op dat moment nog geen aanvang gemaakt. De kosten van de verbouwing bedragen 50.000 euro. Tot zekerheid voor de realisering van de verbouwing is een depot van (slechts) 2.500 euro ingehouden.

Op 19 oktober volgt het faillissement van KFJ B.V.

De koper moet tot de conclusie komen dat de notaris hem niet adequaat heeft voorgelicht. Vooral de hypotheekverlening hangt hem als zwaard van Damocles boven het hoofd: de bank kan het hele pand executeren voor de schulden die KFJ B.V. en KW B.V. aan haar hebben, zelfs indien die niets te maken hebben met het onderhavige project. Bovendien zit hij in een niet verbouwd pand. Hij is voornog de enige koper van een lidmaatschapsrecht gebleven.

De notaris verklaart goede voorlichting te hebben gegeven zowel aan de klager als aan diens ouders, die zich hoofdelijk aansprakelijk hebben moeten stellen. Hij wijst op een mededeling van de bank, inhoudende dat deze niet de intentie heeft om het pand te executeren wegens andere dan met de woonvereniging samenhangende schulden. Het behoort niet tot zijn taak als notaris om te verifiëren of de verbouwing is uitgevoerd. Dat KFJ B.V. er financieel slecht voor stond was hem niet bekend.

*Overwegingen*

De kamer is van oordeel dat de notaris bij de juridische constructie een aantal steken heeft laten vallen. De notaris heeft niet duidelijk gemaakt wie na de oprichting van de vereniging lid daarvan waren. Hij heeft niet in een akte vastgelegd hoe KFJ B.V. en KW B.V. aan hun lidmaatschapsrechten zijn gekomen. Hij heeft op de zitting niet duidelijk kunnen maken of er sprake was van een leningconstructie, dan wel van economische eigendom bij de B.V.'s.

De notaris heeft een standaard hypotheekakte gebruikt, maar hij heeft verzuimd om vrijwaringsakten op te maken en om te regelen dat het hypotheekrecht alleen voor uitwinning kon worden gebruikt voor schulden die op het pand betrekking hadden. De mededeling van de bank biedt niet meer dan een intentie en is bovendien van latere datum dan de overdracht aan de klager. Het is onduidelijk gebleven hoe de schuld van de woonvereniging aan de bank, 180.000 euro, is ontstaan.

De klager is door het handelen van de notaris opgezadeld met een juridisch gebrekkige constructie. Hij is aansprakelijk geworden niet alleen voor zijn eigen lening, maar ook voor de schuld van de woonvereniging. De notaris had moeten voorkomen dat de klager in deze situatie terecht kwam.

*De kamer verklaart dat de klacht gegrond is en legt de notaris de maatregel van berisping op.*

*Kamer van toezicht te Amsterdam  
18 juni 2011 NT 09-50 P (LJN YC0578)  
(bew. BKJH)*

**Opmerking**

De constructie van het woonrecht was niet goed uitgewerkt, de hypotheekstelling deugde niet. Banken staan niet graag wijzigingen in hun standaardakten toe. Deze casus toont aan dat de notaris hier wel degelijk kritisch op moet zijn.

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



*Notaris-executeur wijst onvoldoende op de risico's verbonden aan het aanhouden van de effectenportefeuille van de nalatenschap en laat na een boedelbeschrijving en rekening en verantwoording op te maken*

Uitspraak: *waarschuwing*

*Casus*

Op 17 maart 2008 passeerde de notaris het testament van erflater, waarbij klager tot enig erfgenaam werd benoemd. De notaris is één van de executeurs. Op 20 juni 2008 is erflater overleden en op 14 juli 2008 heeft de notaris op zijn kantoor met klager de afwikkeling van de nalatenschap besproken. Op 13 augustus 2008 ontvangt klager van de notaris de 'vermogensrapportage' van de ABN AMRO Bank N.V. (ABN AMRO) van 2 juli 2008, houdende een overzicht van de aandelen, obligaties en de liquiditeiten van de nalatenschap, vervolgens op 26 augustus 2008 de taxatie van de roerende zaken, aanwezig in het appartement van erflater en op 13 september 2008 de verklaring van erfrecht en executele. Op 8 oktober 2008 heeft de kandidaat-notaris, werkzaam op het kantoor van de notaris, klager op diens verzoek een globale berekening van het verschuldigde successierecht gestuurd en op 9 oktober 2008 heeft de notaris op verzoek van klager de ABN AMRO opgedragen om inzake de (verkoop van de) effectenportefeuille uitsluitend in samenwerking met klager, als enige erfgenaam, te handelen. Daarna heeft klager op dezelfde dag de effectenportefeuille laten liquideren. Omdat klager er de voorkeur aan gaf zelf de successieaangifte te doen, is medio oktober 2008 door de notaris en klager besloten dat de executeurs aan de kantonrechter zouden verzoeken hen als zodanig te ontslaan hetgeen op 23 december 2008 is geschied. Op 7 januari 2009 had de notaris een afsluitend gesprek met klager. Klager verwijt de notaris dat hij heeft nagelaten de effectenportefeuille direct na het opvallen van de nalatenschap te gelde te maken of te (laten) beoordelen of er redenen waren om niet tot volledige liquidatie van de effectenportefeuille over

te gaan. Tussen het opvallen van de nalatenschap en de verkoop van de effecten zijn de aandelenkoersen omlaag gegaan waardoor de waarde van de effectenportefeuille met 285.708 is gedaald, aldus klager. Ook heeft de notaris geen boedelbeschrijving opgesteld, noch bij het einde van zijn executeurschap rekening en verantwoording afgelegd. Bovendien was de notaris slecht of niet bereikbaar voor klager.

*Overwegingen*

De kamer van toezicht te 's-Gravenhage overweegt dat uit aantekeningen van klager blijkt dat tijdens het gesprek op 14 juli 2008 door de notaris is gewezen op de aanwezigheid van een effectenportefeuille en op de vraag of tot liquidatie daarvan moest worden overgegaan in verband met de te verwachten successierechten. De notaris stelt dat hij klager er op heeft gewezen dat hij als enig erfgenaam over liquidatie daarvan moest beslissen. De kamer verwerpt daarom deze klacht. Ook de klacht over het ontbreken van een boedelbeschrijving wordt door de kamer verworpen aangezien de omvang van de nalatenschap eind augustus 2008 – dat wil zeggen binnen drie maanden na overlijden van erflater – voor klager duidelijk was. Wel gegrond acht de kamer de klacht dat niet is voldaan aan de uit artikel 4:151 BW voortvloeiende verplichting van de executeur om aan degene, die na hem tot het beheer bevoegd is, rekening en verantwoording af te leggen. Maar daar staat tegenover dat gesteld noch gebleken is dat klager bij de afsluitende bespreking op 7 januari 2009 niet (voldoende) op de hoogte was van de stand van zaken van de nalatenschap, aldus de kamer. De kamer ziet dan ook geen aanleiding om een maatregel op te leggen. In hoger beroep van klager oordeelt het hof dat weliswaar aannemelijk is dat tijdens het gesprek op 14 juli 2008 de effectenportefeuille ter sprake is geweest, zoals uit notities van klager blijkt, maar de notaris is weinig actief geweest terwijl hij wetenschap had van de omvang van de portefeuille op grond van zijn gesprekken met erflater. Pas op 13 augustus 2008 heeft

klager – zonder begeleidend schrijven – het vermogensoverzicht van de bank via de notaris ontvangen. Het had op de weg van de notaris als executeur gelegen om, zodra de feiten betreffende het vermogen bekend waren, met klager als erfgenaam in overleg te treden omtrent klagers wensen ten aanzien van de portefeuille en hem nogmaals op de risico's van het niet liquide maken van die portefeuille te wijzen. Door zulks na te laten heeft de notaris onjuist gehandeld. Dit klachtonderdeel is gegrond. Het hof merkt in dit verband nog op dat de notaris er goed aan gedaan zou hebben om te zorgen dat hij over zijn eigen aantekeningen van dit gesprek zou hebben beschikt. Ook de klacht betreffende het ontbreken van een boedelbeschrijving oordeelt het hof gegrond. De notaris was als executeur uit hoofde van het testament gehouden binnen zes maanden na het opvallen van de nalatenschap een boedelbeschrijving van de nalatenschap op te maken. Zonder enig overleg met klager heeft de notaris daaraan niet voldaan. Evenmin heeft de notaris, volgens het hof, voldaan aan zijn verplichting uit hoofde van artikel 4:151 BW om bij beëindiging van zijn bevoegdheid tot beheer als executeur, rekening en verantwoording af te leggen. Het verweer van de notaris dat het opstellen van een afzonderlijke rekening en verantwoording tot extra kosten ten laste van de nalatenschap zou hebben geleid, doet daaraan niet af. Het hof oordeelt meer klachtonderdelen gegrond dan de kamer. Daarom kan de beslissing van de kamer niet in stand blijven.

*Het hof vernietigt de beslissing van de kamer en legt de notaris de maatregel van waarschuwing op.*

*Hof Amsterdam, 28 december 2010, nr. 200.062.161/NOT (LJN BP4382) (BP4382) (bew HMS).*

**Opmerking**

De notaris, die tevens als executeur optreedt, heeft een extra grote verantwoordelijkheid jegens de erfgenamen. Dit geldt ook als er slechts één erfgenaam is.

## PERSONALIA



PERSONALIA

## Recent benoemd tot notaris

**Bergen op Zoom** (protocol mr. Th.H.M. Fikkers) m.i.v. 1 april 2011 mevrouw **mr. C. de Maat**, kandidaat-notaris (1991); **Bussum** (protocol mr. E. Habers) m.i.v. 1 april 2011 mevrouw **mr. drs. G.A.E. Goossens**, kandidaat-notaris (1996); **Tilburg** (protocol mr. B.J. van der Kolk) m.i.v. 1 april 2011 **mr. N.J. Adema**, notaris; **Amstelveen** (in associatie met mr. H. Bellaar) **mr. P.A.A. Moes**, kandidaat-notaris (1998); **Eersel** (protocol mr. A.J.L. Feitsma) m.i.v. 1 mei 2011 **mr. R.J. Muijsson**, notaris te Bergeijk; **Heemskerk** (in associatie met mr. H.L.H. Lautenbach) mevrouw **mr. I.J.K. Lautenbach**, kandidaat-notaris (2004); **Tilburg** (protocol mr. W.J.A.C. Daamen) m.i.v. 1 mei 2011 mevrouw **mr. B.P.M. Carpay**, kandidaat-notaris (1998).

## Eervol ontslag op verzoek

**mr. N.J. Adema**, notaris te **Tilburg**, m.i.v. 1 april 2011;  
**mr. Th.H.M. Fikkers**, notaris te **Bergen op Zoom**, m.i.v. 1 april 2011;  
**mr. C.C.M. Witlox**, notaris te **Haaren**, m.i.v. 1 april 2011.  
**mr. W.J.A.C. Daamen**, notaris te **Tilburg**, m.i.v. 1 mei 2011;  
**mr. R.J. Muijsson**, notaris te **Bergeijk**, m.i.v. 1 mei 2011.



Caroline de Maat



Inez Goossens



Wouter Burgerhart

## Hoogleraar

**Wouter Burgerhart** is per november 2011 bij de Faculteit Rechtsgeleerdheid (Vakgroep Privaatrecht en Notarieel Recht) van de Rijksuniversiteit Groningen benoemd tot hoogleraar Fiscale aspecten van de notariële rechtspraak. De leerstoel is ingesteld door de Stichting tot Bevordering der Notariële Wetenschap.

## Overleden

Bedoefd heeft het bestuur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie kennis genomen van het overlijden op 15 maart 2011 van

## Evert van Hoff

oud-bestuurslid en oud-voorzitter van de Broederschap der Notarissen.

Evert was een notaris in hart en nieren en is gedurende zijn loopbaan in diverse functies (bestuurlijk) betrokken geweest bij de toenmalige Broederschap der Notarissen. Van 1958 tot 1968 is hij bestuurslid geweest van de Broederschap der Notarissen, waarvan de laatste zes jaar als voorzitter. In een buitengewone vergadering op 5 april 1968 werd onder zijn leiding besloten tot het aangaan van een overeenkomst met de Broederschap der Candidaat-Notarissen tot het instellen van de Notariële Raad. Deze samenwerking leidde tot de latere fusie tussen de beide Broederschappen. In 1968 werd onder zijn voorzitterschap ook het 125-jarig bestaan gevierd van de Broederschap der Notarissen en werd tijdens deze viering het predikaat 'Koninklijk' toegekend en de naam gewijzigd in Koninklijke Broederschap der Notarissen in Nederland.

Wij wensen zijn kinderen en overige familieleden veel sterkte in het dragen van dit verlies.

*mr. G.L.F. Sarneel, voorzitter*  
*mr. H.P. Kuijpers, directeur*

## Mentor

Wat moet je doen als kandidaat-notaris als je het eigenlijk allemaal niet meer zo goed weet. Welke kant wil ik op in mijn carrière? De markt lijkt aan te trekken, maar vacatures voor kandidaat-notarissen zijn er nog nauwelijks. Het verbaast mij echter niets, op mijn kantoor is het niet druk. Ik heb wel het een en ander te doen, maar veel is het niet. Bijkomend voordeel is wel dat dit mij genoeg tijd geeft om na te denken over een andere baan. Ik wil in ieder geval weg, maar waarheen? Ik heb gesproken met een loopbaancoach. Met hem heb ik onder andere een sterkte-zwakteanalyse gemaakt en gepraat over wat ik leuk vind en wat niet. Zeer nuttig en aan te raden voor iedereen die het even niet meer weet.

## INITIATIEF

Daarnaast las ik in het *Notariaat Magazine* dat er zoiets bestaat als een mentor. Iemand die mij zou kunnen helpen met mijn vragen en twijfels. Een goed initiatief van de KNB, want ik ben niet de enige die het notariaat mogelijk zou willen verlaten. Waarom is dat toch en waarom wordt er verder niets aan gedaan? Werkgevers zouden er alles aan moeten doen om goede kandidaat-notarissen aan zich te binden en te luisteren naar reële verbeterpunten. Het Nieuwe Werken zou toch bijvoorbeeld ook in het notariaat geïntroduceerd kunnen worden?

## BENIEUWD

Ik heb inmiddels via de website contact met de KNB gelegd en mijn voorkeur voor twee mentoren uitgesproken, die mij het meeste aanspraken. Ik ben zeer benieuwd en hoop dat een gesprek mij weer wat verder in de 'goede' richting brengt. Tevens ben ik zeer benieuwd of er veel gebruik wordt gemaakt van deze mentoren en of de kandidaat-notarissen uiteindelijk in het notariaat zijn gebleven.

*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'.*



# Notaris, noteer: pensioen aanvullen.

Als notaris of kandidaat-notaris bouwt u verplicht pensioen op bij de Stichting Notarieel Pensioenfonds (SNPF). De SNPF regeling is slechts een basisregeling en zal niet voldoende zijn voor uw onbezorgde oude dag.

Daarom is het van belang dat u nu zélf in actie komt en bijspaat voor uw pensioen. Dat kan nu bij Brand New Day, het bedrijf van de oprichters van BinckBank. Tegen extreem lage kosten en met een volledig transparant product bouwt u al snel veel méér vermogen op.

Wilt u ook weten welke mogelijkheden er zijn om zelf bij te sparen voor uw pensioen? Ga voor meer informatie nu naar [www.allesvoornotaris.nl](http://www.allesvoornotaris.nl) en laat uw contactgegevens achter! Dan neemt Buro Merks contact met u op voor een afspraak.

Buro Merks is gespecialiseerd in financieel advies voor notarissen en gaat volledig onafhankelijk te werk. Op de site [Allesvoornotaris.nl](http://Allesvoornotaris.nl) vindt u allerlei informatie die u ondersteuning kan bieden bij uw dagelijkse werkzaamheden.

**Buro Merks**  
CONSULTANCY  
[www.bumeco.nl](http://www.bumeco.nl)

ALLESVOOR  
NOTARIS  
[www.allesvoornotaris.nl](http://www.allesvoornotaris.nl)

**brand  
new  
DAY**  
[brandnewday.nl](http://brandnewday.nl)

## Hoe ver gaan juristen bij het beschermen van hun cliëntgegevens?

Speciaal voor juristen die nog sceptisch zijn over de voordelen en kosten van cloud computing hebben we een aantal ijzersterke argumenten vóór outsourcing van IT op een rijtje gezet. Een overtuigend pleidooi, dat u vindt op [www.sshned.nl/pleidooi](http://www.sshned.nl/pleidooi)

Alle gegevens staan **100%** veilig op onze eigen server.

# SSH NED

Stille kracht in Secure Server Hosting

Houtse Pad 4, 4911 AS Den Hout  
Telefoon 088 - 002 84 50

# assyst<sup>®</sup>

slimme software voor de notariële praktijk

**Een demonstratie van assyst is altijd genieten. Van verheugde notarissen die ontdekken hoe snel en makkelijk recherches voor een akte worden uitgevoerd. Van verblufte klerken die gegevens uit GBA, KvK en kadaster als bij toverslag in een akte zien verschijnen!**

Goed, echt applaus krijgen we maar zelden. Hoef niet, want het is geen theater maar werkelijkheid. Het intelligente systeem assyst maakt dingen mogelijk waar professionals in de notariële praktijk al jaren van dromen.

Wilt u met eigen ogen zien wat assyst vermag? 'Circus Devoon' toert het hele jaar door Nederland en komt ook graag eens bij ú een vrijblijvende demonstratie geven. Laat u verbazen door de wonderen van assyst. Bel voor een afspraak met Ben van Hengstum: 06-50 50 85 92.

**LIVE ON TOUR: assyst!**  
**Magie? Techniek!**

[www.devoon.nl](http://www.devoon.nl)

# Theater of werkelijkheid?

Devoon BV | Jan Tinbergenstraat 14 | 2811 DZ Reeuwijk | Telefoon 0182-39 99 94 | Fax 0182-39 55 11