

Parttime werken
in het notariaat

Gewoon doen!

12 Bijzondere vragen
aan de Notaristelefoon

16 Rembrandt
gaat blockchain

26 *No guts, no glory*

Hebt u het vermogen om cultuur op waarde te schatten?

Steeds meer mensen overwegen om mecenas te worden. Bijvoorbeeld met een eigen fonds op naam of een andere vorm van schenken of nalaten. Voor beeldende kunst, muziek, oude ambachten, jong talent, literatuur, natuur, educatie, dans of een andere vorm van cultuur. In de eigen regio of met landelijke uitstraling. Maar altijd vanuit uw vermogen om cultuur op waarde te schatten. En met de expertise van het Cultuurfonds om op te rekenen. Samen houden we cultuur levend!

Bestel vrijblijvend de brochure 'De kunst van het geven'.
Of laat u inspireren door ons gratis Magazine!



Vraag aan op cultuurfonds.nl/mecenas



**HOUD
CULTUUR
LEVEND!**

editie 5, juni 2019

6



6 Gewoon doen!

Parttime werken en het notariaat: het is (nog) geen gelukkig huwelijk. Maar de behoefte om minder te werken groeit, zeker onder de jongere generaties. Vijf notarissen die de stap durfden te zetten, vertellen hoe ze het aanpakken in de praktijk.

16



16 'Durf te experimenteren'

Notaris Femke Stroucken was betrokken bij de eerste validatie van een kunstwerk van Rembrandt via blockchain. Die maakt het vrijwel onmogelijk dat met deze ets kan worden gefraudeerd. Haar adagium: 'Neem als notariaat deel aan dit soort technologische ontwikkelingen, want hieruit komen nieuwe producten voort.'

26 No guts, no glory

Hoe kijkt de Commissie van deskundigen notariaat naar de ondernemingsplannen van notarissen? En hoe kijken notarissen naar de commissie? Een gesprek tussen commissievoorzitter Henk Langendijk, notaris Marieke Elzinga-Enneman en kandidaat-notaris Esther van der Laan.

26



Op de cover

Notaris Froukje Tinselboer. Ze vertelt op p. 6 e.v. over haar ervaringen met parttime werken

- 4 Nieuws
- 11 Onderzocht: verbetering kwaliteit binnen verenigingen
- 12 Bijzondere vragen aan de Notaristelefoon
- 15 Wisselcolumn Fred Teeven
- 18 Les van ... Nicole Gubbels
- 20 Kijken naar de horizon
- 22 Notariaat over de grens: Turkije
- 25 Kanocolumn
- 28 En verder: Liesbeth Verhagen
- 30 Specialisten
- 32 Column Nick van Buitenen
- 33 KNB-nieuws
- 35 Met Pensioen
- 36 Tuchtrecht
- 38 Personalia

'Het zou geweldig zijn voor het vak als we het proces efficiënter kunnen maken'

Kabinet onderzoekt nieuwe sociale rechtsvorm

ONDERNEMINGSRECHT

Het kabinet wil sociaal ondernemerschap versterken. Daarbij hoort ook het verbeteren van de regelgeving en het speelveld voor ondernemingen met sociale of maatschappelijke doelen. Staatssecretaris Mona Keijzer van Economische Zaken en Klimaat onderzoekt daarom de wenselijkheid van de introductie van een nieuwe rechtsvorm voor deze bedrijven.

Sociale ondernemingen zijn volgens het kabinet van belang voor de maatschappij, omdat zij een rol spelen bij het aanpakken van maatschappelijke vraagstukken op het terrein van bijvoorbeeld energie en klimaat, zorg, onderwijs en veiligheid in binnen- en buitenland. Sociaal ondernemers kunnen op dit moment voor dezelfde (rechts)vormen



kieszen als elke andere ondernemer. Het kabinet gaat nieuwe varianten, zoals een bv-m, verkennen. Het invoeren van een nieuwe rechtsvorm is een juridisch ingrijpende maatregel, waarvan de gevolgen op dit moment nog onvoldoende bekend zijn. Aanvullend onderzoek is daarom nodig. •

Mijlpalen twintigers later dan tien jaar geleden

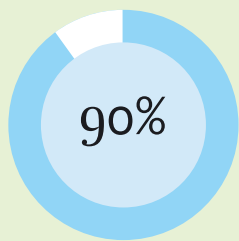
MAATSCHAPPIJ

De twintigers van nu bereiken mijlpalen in hun leven later dan de twintigers van 2008. Ze gaan later uit huis en hebben minder snel een vaste arbeidsrelatie of een koophuis. Ook stijgt de leeftijd waarop zij gaan samenwonen, trouwen en kinderen krijgen. Dat blijkt uit nieuwe cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS).

Twintigers gaan op latere leeftijd op zichzelf wonen. Begin 2018 woonde de helft van de 23-jarigen niet meer in het ouderlijk huis, begin 2008 was dit zo op 22-jarige leeftijd. Het aandeel huizenbezitters is ook kleiner dan in 2008. Van degenen die het ouderlijk huis hebben verlaten, bezat in 2017 de helft van de 28-jarigen een koopwoning. Zij waren gemiddeld twee jaar ouder dan in 2008.

RELATIE OF GEZIN

Ook een relatie of gezin komt later op gang. Vooral jonge twintigers wonen begin 2018 minder vaak gehuwd of ongehuwd samen en hebben minder vaak kinderen dan in 2008. Het moment waarop meer dan de helft van de twintigers, gehuwd of ongehuwd, samenwoont, lag begin 2018 bij 28 jaar. In 2008 was dat nog bij 27 jaar. De stap naar een huwelijk zetten twintigers minder snel. In 2008 waren drie van de tien 29-jarigen getrouwd, in 2018 was dat ruim een kwart. •



Consumenten die naar de Notaristelefoon bellen, zijn tevreden over hoe ze te woord worden gestaan. Zo'n 90 procent vindt dat er in begrijpelijke taal wordt gesproken. 80 procent vindt de uitleg bruikbaar. Gemiddeld krijgen de bemanners een 8,6 voor hun advies. Zo'n 80 procent van de vragen bij de Notaristelefoon gaat over personen- en familierecht. 10 procent heeft te maken met onroerend goed en bijna 3 procent belt met een klacht over een notaris. Het aantal telefoontjes dat de Notaristelefoon krijgt, neemt af, maar de complexiteit van de vragen neemt toe. •

Funda vaart nieuwe koers

STAKEHOLDERS

Huizensite Funda wil een nadrukkelijker rol spelen in het online ontzorgen van klanten en ondersteunen van makelaars rond bijvoorbeeld hypotheek, woon-verzekeringen en notarisdiensten. Dit heeft directeur Quintin Schevernels laten weten na het presenteren van de jaarcijfers. Volgens Schevernels neemt bijvoorbeeld het online oriënteren naar en zelfs het online afsluiten van een hypotheek de komende jaren een flinke vlucht. Daarnaast worden bestaande content en functionaliteiten verbeterd en uitgebreid. Denk aan alerts op de mobiele telefoon als er een nieuwe woning te koop komt die past bij een zoekprofiel, een dienst om passende makelaars te vinden om je huis aan te kopen of te verkopen en een tool die op basis van data een waarde-indicatie geeft van je woning. •



‘Niet voor de bühne’

Het UBO-register is fraudegevoelig en de handhaving is beperkt effectief. De goeden komen in het register, de kwaden niet. Dit is een van de standpunten van het notariaat over het register.

Op 22 mei schoof notaris Laurens Kelterman (40) aan bij een rondetafelgesprek in de Tweede Kamer. ‘Ik heb het belang van een centraal aandeelhoudersregister naar voren gebracht. De Kamerleden waren oprecht geïnteresseerd. Ik deed het niet voor de bühne.’

Met wat voor gevoel ging je naar het gesprek?

‘Ik ging er met een ok-gevoel naar toe. Ik had mezelf goed voorbereid, het UBO-wetsvoorstel gelezen, het standpunt van het notariaat doorgenomen en de *position papers* van andere partijen gescand. Daarnaast ben ik uitgebreid gebriefd door de lobbyist en de dossierhouder van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB).’

Hoe ging het in de Tweede Kamer?

‘Na binnenkomst was er gelegenheid met andere sprekers te praten. Zo kwamen onder andere ook een belastingexpert, de Financial Intelligence Unit Nederland, de Autoriteit Persoonsgegevens, de Nederlandse Vereniging van Banken en MKB-Nederland aan het woord. Vervolgens werden we in verschillende sessies ingedeeld en kregen wij een plek aangewezen. Iedereen deed zijn openingsverhaal waarna de Kamerleden in rondes vragen konden stellen. Dit ging allemaal officieel, dus via de Kamervoorzitter en niet rechtstreeks aan ons. Net zoals je dat op televisie ziet.’

Welk standpunt heb je goed naar voren kunnen brengen?

‘De inleiders kwamen allemaal meteen *to the point*. Veel hadden het al gehad over privacy, inzagerechten en de kosten van het register, dus ik heb mij meteen gefocust op de rol van het centraal aandeelhoudersregister (CAHR) en het feit dat een UBO-register zonder CAHR niet werkt. Ik zag dat bij de Kamerleden wat lampjes gingen branden. Ik heb duidelijk kunnen maken hoe de registers elkaar versterken.’

Hoe belangrijk is het om je bij dit soort bijeenkomsten te laten zien?

‘Door deelname aan zo’n rondetafelgesprek laat je de notaris zien als specialist en partij met serieuze inbreng. Daarnaast profileer je het hele notariaat ermee en komen we niet alleen op voor ons eigen belang, maar ook dat van de cliënt. In dit geval zitten we dicht bij het vuur en laten we ook nog eens geluid horen dat zonder ons niet was ingebracht. Heel belangrijk dus. Daarnaast ben ik heel tevreden over de samenwerking tussen de KNB en de Vereniging Ondernemingsrechtsspecialisten Notariaat (VON), waar ik voorzitter van ben. Met die samenwerking hebben we goud in handen.’

Ollongren: geen extra bescherming kopers nodig op woningmarkt

WONINGMARKT

Aanvullende maatregelen om kopers op de overspannen woningmarkt te beschermen, zijn niet nodig. Dat schrijft minister Kajsa Ollongren van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties in een reactie op Kamervragen van Henk Nijboer (PvdA). Aanleiding voor de vragen was een steekproef door de website BIJN.nl, waaruit bleek dat in bijna driekwart van de koopovereenkomsten de bouwkundige keuring is doorgestreept of verwijderd.

Een voorbehoud voor een bouwkundige keuring wordt sinds 1 februari 2018 standaard opgenomen. Ollongren verwijst in haar antwoorden naar een onderzoek uit 2018. Hierin geven consumenten aan waarom zij geen voorbehoud van een bouwkundige keuring op hebben genomen in hun koopcontract. Daaruit blijkt dat 59 procent de keuring niet nodig vond en in 34 procent van de gevallen was het de aankoopmakelaar die dit besluit nam. Vandaar dat Ollongren geen aanleiding ziet om extra maatregelen te nemen. •

Aanpassing 5%-regeling bij nieuwbouw

STAKEHOLDERS

De wet Kwaliteitsborging voor het bouwen heeft ook gevolgen voor notarissen. De regeling waarbij consumenten 5 procent van de aanneemsom achterhouden bij de notaris, wordt op 1 januari 2021 aangepast. Momenteel is het zo dat consumenten via het opschortingsrecht 5 procent van de aanneemsom, ook wel depotbedrag genoemd, bij de notaris kunnen achterhouden. Daarbij moet de koper zelf voorkomen dat dit bedrag drie maanden na de oplevering van de woning (termijn opschortingsrecht) automatisch naar de aannemer wordt overgemaakt. Door de wetswijziging moet de aannemer tussen de een en twee maanden na de oplevering de koper laten weten dat de termijn van het opschortingsrecht afloopt. Een kopie van de brief gaat naar de notaris. Pas als volgens de consument alle gebreken zijn verholpen, mag de notaris het depotbedrag naar de aannemer overmaken. •



‘Vrouwen die erop staan hun kind hun eigen achternaam toe te kennen, gedragen zich niet zozeer feministisch als wel inhalig.’



Journalist en psycholoog Beatrijs Ritsema over het geven van beider achternamen in *HP/De tijd*.

Parttime werken in het notariaat

Gewoon doen!

Parttime werken en het notariaat: het is (nog) geen gelukkig huwelijk. Maar de behoefte om minder te werken groeit, zeker onder de jongere generaties. Vijf notarissen die de stap durfden te zetten, vertellen hoe ze het aanpakken in de praktijk.

TEKST Dorine van Kesteren | BEELD Truus van Gog & Roel Ottow

Het notariaat staat bekend om de lange werkdagen en het structurele overwerk: notaris ben je 24 uur per dag, 7 dagen per week. En inderdaad zijn talloze beroepsgenoten overtuigde aanhangers van dit principe. Maar het tij is aan het keren. Uit het onderzoek 'Werken in het notariaat', dat organisatieadviesbureau Berenschot in samenwerking met de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en uitgever Sdu in de zomer van 2017 uitvoerde, bleek dat de helft van de notarissen-ondernemer en 40 procent van de kandidaat-notarissen ontevreden is over de *work-life balance*.

BALANS

De nieuwe generatie notarissen, onder wie veel vrouwen met jonge kinderen, neemt daar geen genoegen mee en opteert dan ook voor een kortere werkweek. En langzaam wordt dit geaccepteerd in de sector. Kantoren realiseren zich dat ze er niets aan hebben als mensen permanent op hun tenen lopen, met burn-outs en een slechte werksfeer tot gevolg. Ook de krappe arbeidsmarkt is een reden om met vacatures voor vier dagen te adverteren – zelfs voor de 'grote jongens' onder de notaris-kantoren.

Voor de notarissen van Vechtstede Notarissen & Mediators in Hardenberg was de economische crisis de aanleiding om een stapje terug te doen. 'Alle leden van het managementteam hebben in 2009 een werkdag ingeleverd, om zo veel mogelijk medewerkers aan de slag te kunnen houden. Maar toen het kantoor na verloop van tijd weer als vanouds draaide, dacht iedereen: dit is zo plezierig, dit gaan we niet meer terugdraaien', vertelt notaris Ronald Brinkman. 'Wij hebben allemaal een jong gezin en een vierdaagse werkweek maakt het mogelijk om een betere balans te creëren

tussen werk en privé', vult zijn collega Froukje Tinselboer aan.

Zij merken regelmatig dat andere notarissen enigszins jaloers naar hen kijken. Brinkman: 'Bijna iedereen zegt: "Wat gaaf, dat zou ik ook wel willen." Maar blijkbaar komen mensen er niet toe als de keuze geheel vrijwillig is. Bij ons kwam het natuurlijk ook door de crisis. Toch zeg ik altijd: als je het wilt, neem de stap. Niet nadenken, gewoon doen.'

EERLIJK DELEN

De Friese notaris Tjerk Dantuma uit Burgum ging vijftien jaar geleden vier dagen werken om voor zijn twee kinderen te zorgen. 'Mijn vrouw was destijds apotheker en we wilden de zorg eerlijk verdelen. Eerst heb ik nog even kantoor aan huis gehad, maar dat vond ik minder praktisch. Dat kwam toch vooral neer op tussen de akten door checken of het nog goed ging met de kinderen. Uiteindelijk hebben we dus gekozen voor allebei structureel een dag minder. En toen de kinderen groter werden, is dat zo gebleven.'

Bij notaris Wim Boelens uit Delft was het zijn gezondheid die hem twintig jaar geleden dwong om minder te gaan werken. Inmiddels is hij gemiddeld drieënhalve dag per week op



Froukje Tinselboer en Ronald Brinkman



*‘Ik ervaar meer lucht,
vrijheid en ruimte in
mijn hoofd’*



contactgegevens van alle relevante partijen’, somt hij de randvoorwaarden op. Hij heeft wel besloten om zelf alleen nog kortlopende zaken aan te nemen. ‘Langdurige, ingewikkelde nalatenschappen laat ik aan mijn kandidaten over. Die zijn daar ook veel beter in dan ik.’

BRANDJE BLUSSEN

En wat als er zich een probleem aandient op de dag dat je er niet bent? Wat als er haast bij is? ‘In noodgevallen kunnen ze me bellen’, zegt Boelens. Ook Dantuma is telefonisch bereikbaar op zijn vrije dag. En soms komt hij alsnog naar kantoor. ‘Makelaars plannen woningoverdrachten vaak op de eerste van de maand. Als die op mijn vrije maandag valt, neem ik die week een andere dag vrij. Daar ben ik ook flexibeler in geworden nu de kinderen wat ouder zijn.’ Tinselboer: ‘Als iets echt niet kan wachten en ik een brandje moet blussen, dan regel ik opvang voor mijn kinderen zodat ik toch naar kantoor kan komen. Maar in de praktijk komt dit eigenlijk nauwelijks voor.’ Brinkman: ‘Het is niet zo dat ik mij op mijn vrije dag helemaal niet met kantoor bezighoud. Ik check mijn mail, schoon mijn inbox alvast een beetje op en overleg bijvoorbeeld even telefonisch met een medewerker.’ Communicatie is het sleutelwoord, stelt Olde

afspraken, moet ik vaak opgespaarde telefoontjes afhandelen of overleggen met collega’s. Dat leidt af. Na een dag thuiswerken daartegen weet ik zeker dat ik een stapel dossiers heb afgehandeld.’

WAARNEMEN

Zonder uitzondering stellen deze notarissen dat het reuze meevalt om het praktisch te organiseren. Les één: zorg dat je samenwerkt met mensen met wie je je verantwoordelijkheden kunt delen. Tinselboer: ‘Meerdere mensen op kantoor kunnen mijn taken overnemen op het moment dat ik er niet ben. In principe loopt de praktijk dus gewoon door. Ons voordeel is dat wij met vijf notarissen en meerdere kandidaat-notarissen zijn, die allemaal voor elkaar kunnen waarnemen.’ Maar de ‘eenmanskantoren’ van Dantuma en Boelens lukt het ook. Dantuma: ‘Ik beschik over een volledig waarnemingsbevoegde kandidaat en een notarisklerk. Beiden werken fulltime en zijn zeer ervaren. Alle vragen kunnen dus worden beantwoord en alle diensten kunnen doordraaien.’ Boelens kan terugvallen op drie kandidaat-notarissen. ‘Eén: een ingevoerde, deskundige, trouwe club medewerkers. Twee: een goed computersysteem, zodat ik ook op mijn vrije dag kan inloggen als het moet. Drie: een goede procedurelijst, waarop voor ieder dossier de stand van zaken te vinden is en de namen en



Wim Boelens

kantoor. ‘Meer gaat niet, maar eerlijk gezegd vind ik het heerlijk.’ Notaris Germaine Olde Heuvelt-Von Bannisseht van Drost Juten Notarissen in Den Haag werkt niet parttime, maar één dag per week thuis, net als haar compagnon. Dit geeft haar de kans om onafgebroken en geconcentreerd te werken aan ‘klussen waar ik mijn hoofd bij moet houden’. ‘Ik werk voornamelijk in het onroerend goed en moet regelmatig ingewikkelde akten opstellen. Als er op kantoor weleens een uurtje vrijvalt tussen mijn



Germaine Olde Heuvelt-Von Bannisseht

Antwoorden OpMaat snel binnen handbereik

Uw vertrouwde juridische bron
ontwikkelt met u mee

Om op de hoogte te blijven binnen uw vakgebied, met behulp van de meest relevante jurisprudentie, commentaren en tijdschriftartikelen, heeft u behoefte aan een goede online database.

Sdu OpMaat voor het Notariaat biedt u

- Een overzichtelijke database gemakkelijk doorzoekbaar
- Praktijkgericht, precies wat u nodig heeft
- Inclusief titels als Notamail, WPNR, FNB
- Persoonlijke e-mail attenderingen en handige dossierfunctie

Benieuwd naar OpMaat voor het Notariaat? Voor een aanvraag proefabonnement of meer informatie gaat u naar [Sdu.nl/opmaat](https://www.sdu.nl/opmaat).

Sdu

oprecht
de beste
keuze

‘Ik wil niet zeggen dat ik werk om te leven, maar ik leef zeker niet om te werken’



Tjerk Dantuma

Heuvelt-Von Banniseht. ‘Als iedereen goed bereikbaar is als hij thuiswerkt, valt er niets tussen wal en schip.’ Bij Drost Juten Notarissen werken ook alle kandidaat-notarissen en notarieel medewerkers één dag vanuit huis. Op de ‘thuiswerkdag’ worden cliënten doorgeschakeld naar de mobiele telefoon van de medewerker in kwestie. ‘Cliënten mogen er geen nadeel van ondervinden. We werken met een VoIP-systeem en op onze mobiel bellen wij via een app. Als ik thuis naar buiten bel, verschijnt er op het scherm van de cliënt gewoon het 070-nummer van kantoor. Dat vind ik wel zo professioneel.’

LOSLATEN

Een andere belangrijke voorwaarde is: helderheid voor de cliënten. Brinkman: ‘Het begint allemaal bij het secretariaat. Het is zo belangrijk dat zij aan de telefoon duidelijk zeggen: meneer Brinkman is er vandaag niet.’ Tinselboer: ‘Cliënten accepteren dat. Zij snappen dat wij onze grenzen aangeven.’ Brinkman: ‘Sterker nog, mensen waarderen het vaak dat wij deze keuze hebben gemaakt.’ Leren loslaten, is ook zoets. ‘Ik vertrouw op de mensen die op kantoor zijn op mijn vrije dag. En als zij er niet uitkomen, vertrouw ik erop dat zij mij weten te vinden’, zegt Tinselboer. Durven delegeren, noemt Boelens dit. ‘Net als een minister kan ik niet alles nakijken.

Maar dat hoeft ook helemaal niet.’

En minder dan vier dagen, zou dat ook kunnen? Unaniem: dan wordt het wel wat ingewikkelder. ‘Krijg je dan nog wel de hele praktijk mee?’ vraagt Dantuma zich af. ‘Eén vrije dag is gemakkelijker te overbruggen dan twee. Dan moet je meer tijd gaan besteden aan overleg en overdracht’, vult Tinselboer aan. Brinkman: ‘En zie dan nog maar eens een moment te vinden waarop alle notarissen op kantoor zijn voor juridisch en managementoverleg.’

RIJKER MENS

De notarissen zijn blij met hun keuze. Tinselboer: ‘Deze constructie zorgt dat ik voldoende energie overhoud voor thuis en voor leuke dingen. Werk en privé lopen bij notarissen-ondernemer vaak door elkaar heen. Dat vind ik niet erg, juist omdat ik die vrije dag heb.’ Korter werken geeft je de kans om je ook op andere gebieden te ontplooiën, stelt Brinkman. ‘Ik heb bijvoorbeeld een proefschrift geschreven. Tegenwoordig ben ik raadsheer-plaatsvervanger bij het Hof Arnhem-Leeuwarden, ik doceer en schrijf juridische artikelen. Vakgerelateerd zeker, maar het is geen werk. Dossiers zijn werk, deze activiteiten maken mij een rijker, veelzijdiger mens.’

Dantuma: ‘Naast het werk heb ik nog een leven, dat ook belangrijk is. Ik wil niet zeggen dat ik werk om te leven, maar ik leef zeker niet om te werken.’ Olde Heuvelt-Von Banniseht: ‘Onze benadering geeft flexibiliteit en ruimte aan medewerkers met jonge kinderen. En ook in praktische zin is het handig: denk aan van die afspraken dat het energiebedrijf tussen 13 en 17 uur langskomt om de meter te vervangen. Bovendien is het een goede secundaire arbeidsvoorwaarde – niet onbelangrijk in de werknemersmarkt die het notariaat vandaag de dag is.’

Daarnaast wordt het volgens Dantuma gemakkelijker om een opvolger te vinden als je een kantoor overdraagt waar vier dagen werken

een optie is. ‘Fulltime werken is in een tijd van tweeverdieners voor lang niet iedereen meer mogelijk.’ Hij adviseert notarissen om hun kantoor tijdig ‘om te vormen’. ‘Zoek de samenwerking met (kandidaat-)notarissen in de buurt. Net zoals huisartsen samenwerken in gezondheidscentra. Hoewel ik me realiseer dat samenwerking vanuit het oogpunt van concurrentie lastig kan zijn. Patiënten switchen niet zo gemakkelijk van huisarts. Voor hen geeft de vertrouwensrelatie de doorslag; bij ons draait het meer om de tarieven.’

GELEUTER

Vooroordelen zijn er natuurlijk ook. Maar die weerleggen ze met alle plezier. ‘Dat je als notaris 24/7 beschikbaar moet zijn, vind ik geleuter. Dat moet alleen als je niet beschikt over een deskundig en goed georganiseerd team. Notarissen die zestig uur per week in touw zijn, hebben het simpelweg niet goed geregeld’, zegt Boelens. De vijfdaagse werkweek als norm is ouderwets, stelt Dantuma. ‘Mijn grootvader en vader waren ook notaris en werkten de hele week, maar zij hadden een vrouw die thuis alles regelde. Ik kan mij niet herinneren dat mijn vader ooit activiteiten met mij ondernam zoals ik nu met mijn kinderen doe. In retrospectief vind ik dat jammer.’ Wijdverbreid in het notariaat is ook de zorg dat medewerkers er thuis de kantjes van aflopen. Nergens voor nodig, aldus Olde Heuvelt-Von Banniseht. ‘Ik vertrouw mijn mensen voor 100 procent. Ze hebben hart voor de zaak en werken vaak meer uren dan nodig. Dan zou het toch uiterst vreemd zijn als ik het niet goed vond dat ze op hun thuiswerkdag een uurtje in de tuin gaan zitten als het prachtig weer is. Zolang al het werk wordt gedaan, van hoge kwaliteit is en de termijnen worden gehaald, ga ik me niet gedragen als een politieagent.’ Ook de angst dat je minder goed wordt in je vak als je minder werkt, is ongegrond, besluit Brinkman. ‘Niets is minder waar. Ik ervaar meer lucht, vrijheid en ruimte in mijn hoofd en dat maakt mij juist een betere notaris.’ ■

AKSOS

- Administratie
- Salarissen
- Belastingen
- Rapportages
- Accountancy
- Advies

H.R. de Velde Harsenhorst FA
drs. K. de Lange AA

AKSOS
Financial Services

Voor notariaat en advocatuur...
...flexibiliteit in capaciteit

Groningen - Leeuwarden - Zwolle
www.aksos.nl - afs@aksos.nl - Tel. 038-4524280

raat  werkt oprecht

Werving & Selectie en Coaching

van

- Notaris • Toegevoegd notaris • Kandidaat-notaris
- HBO jurist • Notarisklerk • Paralegal

Neem vrijblijvend contact met ons op, wij helpen u graag.

raatnotariaat.nl
info@raatnotariaat.nl

055 5762669

raatcoaching.nl
info@raatcoaching.nl

Op zoek naar de
juiste collega?

Plaats uw vacature
in Notariaat Magazine

 Sdu

Voor inlichtingen en reserveringen kunt u contact opnemen met:
Frédérique Pardon:  (0)70 378 07 03  f.pardon@sdu.nl
Lenneke Morit:  (0)6 515 816 37  l.morit@sdu.nl

ETL[®]
BNA

**ACCOUNTANTS
EN ADVISEURS**

ALS BRANCHE-ACCOUNTANT VOOR NOTARIAAT EN
ADVOCATUUR BENT U BIJ ONS AAN HET JUISTE ADRES VOOR

- // JAARREKENING EN BOEKHOUDING
- // FISCALE AANGIFTEN EN ADVIES
- // P&O ADVIES EN SALARISADMINISTRATIE
- // BEDRIJFSVERGELIJKING
- // ONDERNEMINGSPLANNEN
- // FUSIE EN OVERNAME

Uw klanten komen tegenwoordig niet alleen uit Nederland. Door de samenwerking met ETL kunnen wij u buiten de grenzen van Nederland ook van dienst zijn. Waar onze kennis ophoudt, kunnen wij u in contact brengen met een partner-kantoor in het buitenland, waarbij u de kwaliteit kunt verwachten die u ook van ons gewend bent. Zo kunnen wij u nog beter van dienst zijn.

BUREAU NOTARIAAT & ADVOCATUUR

ACCOUNTANCY EN ADVIES IS
ONS TERREIN ADVOCATUUR
EN NOTARIAAT IS UW DOMEIN

OUDE ÜTRECHTSEWEG 28, 3743 KN BAARN
POSTBUS 1008, 3740 BA BAARN
T 035 693 64 44
E INFO@ETL-BNA.NL - WWW.ETL-BNA.NL

ONDER
ZICHT

‘Notariaat moet alert blijven en inhoudelijke discussie niet schuwen’

Bij de introductie van intercollegiale toetsing of andere vormen van kwaliteitsverbetering stuit menig beroepsvereniging op weerstand binnen de eigen gelederen. Wat zijn de factoren waardoor de leden toch instemmen? Peter Noordhoek promoveerde op de verbetering van de kwaliteit binnen verenigingen. Hij onderzocht daarvoor drie beroepsgroepen, waaronder het notariaat.

TEKST Martijn Rip | BEELD Truus van Gog

Wat hebt u onderzocht?

‘Als een branche onder druk komt te staan door een crisis, hoe reageren verenigingen en leden daarop? De kwaliteit moet beter, de reputatieschade moet worden hersteld. Maar hoe doe je dat? De meeste verenigingen hebben een vorm van tuchtrecht. Dat is achteraf. Maar hoe voorkom je ellende? Dan wordt naar peer reviews gegrepen, een gespreksvorm om elkaar scherp te houden. Ik heb gekeken naar diverse verenigingen en heb drie casusstudies gedaan: bibliotheken, het notariaat en makelaars/taxateurs.’

Wat was de aanleiding voor uw onderzoek?

‘Mijn werk. Ik begeleid branche- en beroepsverenigingen bij kwaliteitstrajecten en zie besturen worstelen om daar voldoende draagvlak voor te krijgen. Ik wilde ervaringen met elkaar vergelijken vanuit wat ik “de politiek van kwaliteit” noem. Bij kwaliteitsdiscussies vormen vertrouwen en rationaliteit vaak de basis: “Daar kan je toch niet tegen zijn?” De praktijk is anders, zoals menig bestuur ondervindt. Ik heb ook de intercollegiale toetsing in het notariaat begeleid. Daardoor geïnspireerd, verdiepte ik me in de historie van het notariaat en daarin ontdekte ik iets opmerkelijks.

Tweemaal zag ik een cyclus van ruwweg veertig jaar, waarbij het notariaat eerst publieke bevoegdheden krijgt van een bezetter en veertig jaar later heeft het intern toezicht gefaald en moet de overheid ingrijpen. Veertig jaar na Napoleon nam het Openbaar Ministerie het toezicht over, veertig jaar na de Tweede Wereldoorlog wederom. Daarna kwam het Bureau Financieel Toezicht (BFT). In het begin

‘Wanneer is welke vorm van besluitvorming nodig?’

verwelkomden leden de komst van het BFT, daarna werd de toon kritisch. Intercollegiale toetsing werd het eigen alternatief. Achteraf effectief, maar het was er waarschijnlijk niet gekomen zonder de komst van het BFT.’

Wat zijn de conclusies van uw onderzoek?

‘Ik pleit voor een herwaardering van de vereniging als instituut. Collectieve problemen zullen altijd om collectieve oplossingen vragen en het toenemend aantal zelfstandigen en kleine bedrijven maakt dat alleen maar harder nodig. Juist verenigingen zijn in staat in opmerkelijk korte termijn om te slaan van een sfeer die gekenmerkt wordt door

NAAM Peter Noordhoek
LEEFTIJD 61
GEBORTEPLAATS Dordrecht
STUDIE(S) Juridische bestuurswetenschap, Universiteit Leiden
ONDERZOEK ‘Trusting associations. A surgent approach to quality improvement in associations’

individueel belang (“aan mijn lijf geen audit”) naar algemeen belang (“dat hebben we als beroepsgroep nodig”).

Daarnaast, het relatief gesloten karakter van de beroepsgroep maakt dat een richtingensrijd langer duurt. De verschillende visies op de toekomst van het vak lijken nog steeds naast elkaar te bestaan. Het notariaat moet alert blijven en de inhoudelijke discussie, ook ten aanzien van de intercollegiale toetsing, niet schuwen.’

Wat kunnen notarissen met dit onderzoek?

‘Notarissen hebben veel verenigingen als klant. Om een vereniging op te richten, moet je bijna altijd langs de notaris. Maar verenigingen kennen een grote mate van *self similarity*. Hoewel de wet vrij open is geformuleerd, zie je steeds dezelfde statuten en structuur van voorzitter, secretaris en penningmeester terugkomen. Dat ligt niet primair aan het notariaat. Zelfs de eerste vereniging van webmasters koos voor dezelfde structuur voor hun vereniging. De praktijk heeft behoefte aan besturen met meer slagkracht, reden waarom verenigingen omringd worden door andere structuurvormen. Notarissen zouden meer oog moeten hebben voor de echte natuur van verenigingen en de vraag wanneer welke vorm van besluitvorming nodig is, gegeven de schaal en aard van de vereniging en haar leden. Dat is “detectivewerk”. Wellicht wordt er nu te veel met standaard-sjablonen gewerkt.’

Gaat u nog verder met het onderzoek?

‘Ik blijf me bezighouden met de kwaliteit van verenigingen. Is er bijvoorbeeld een parallel te maken tussen de wijze van toezicht in het notariaat en de taxatiewereld? Bij makelaars en taxateurs doen ook de toezichthouders hun intrede. Hoe nuttig is dat? Is het niet beter het aan de vakmensen zelf over te laten, met voldoende scherpte in tuchtrecht en toetsing?’ ■

Welk telefoontje is u het meest bijgebleven?

WAT VINDT
U DAAR
NU VAN?

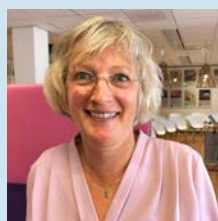
Vijf dagen per week, tussen 09.00 uur en 14.00 uur beantwoorden (kandidaat-)notarissen en notarieel deskundigen vragen van consumenten via de Notaristelefoon. Een keer per jaar zien alle telefoonbemanners elkaar tijdens de terugkomdag. Zo ook maandag 13 mei 2019. Tijd om hen eens te vragen: welk telefoontje is u het meest bijgebleven?



Jan Hofsteenge

'80 procent van de vragen bij de Notaristelefoon gaat over personen- en familierecht. Het merendeel daarvan over erfrecht. Daar komen ook weleens buitenlandse aspecten bij kijken. Een vakantiehuisje bijvoorbeeld. Vaak verwijs ik bellers dan meteen door. Onlangs kreeg ik weer een telefoontje met een buitenlands aspect. Een man belde omdat zijn vader kortgeleden was overleden. Sinds een jaar of vijf woonde hij op Bali. De zoon vermoedde dat

hij en zijn broer nog steeds erfgenamen zijn, maar was ook bang dat er schulden in het spel waren. Vader was na twee dagen al begraven, dus bij de begrafenis op Bali is hij niet geweest. Wat moesten hij en zijn broer doen? Ik heb hem uitgelegd dat dat ook ligt aan de regels op Bali. Het is onzeker of Nederlands recht of het recht van Bali van toepassing is. In ieder geval heb ik geadviseerd te verwerpen en de kleinkinderen ook. Dat kun je ook al doen voordat je door iemand uit Indonesië wordt benaderd. Als je dan bericht krijgt – dat kan wel jaren duren – heb je de verwerping in de la liggen. Het mooie aan de Notaristelefoon is dat je mensen bereikt die de stap naar de notaris anders misschien niet durven te nemen. Nu wel.' •



Erna Kolfoort

'Ik ben een keer gebeld door een dame die vond dat ze eens iets moest regelen. Wat wist ze eigenlijk niet precies. Ze vertelde dat ze in een rolstoel zat, blind was en afhankelijk van haar man. Hierdoor dacht ik meteen aan een volmacht/leventestament. Maar uit haar verhaal bleek dat ze dat al had geregeld. Haar

man worstelde met de mantelzorgrol die hij had. Hij moest ook weleens weg, waardoor hij niet voor haar kon zorgen en vond dat zij dan maar naar een zorghotel moest gaan. Dat konden ze wel betalen, maar wilde de vrouw niet. Het probleem zat dus dieper. Ik heb haar toen gewezen op professionele krachten die kunnen adviseren welke hulp mogelijk is en enkele instanties genoemd om via hen meer te weten te komen. Mijn zus heeft ALS gehad en ik heb haar verzorgd. Ik weet daardoor een beetje de weg. Notarieel heb ik haar niet verder kunnen helpen, maar ze was mij zeer dankbaar. Ik heb nog vaak aan het telefoontje gedacht. Het is toch triest dat een stel hiermee worstelt.' •



Jan Kos

‘Wat mij is bijgebleven, is een belletje van een meneer die net zijn vader had verloren. Na het overlijden, kwam hij erachter dat hij ongeveer tien jaar geleden al was overleden. Net zoals zijn broer. De hele erfenis ging naar hun zus. Zijn broer had geen contact meer met zijn vader, dus dat begreep hij nog wel, maar hij zelf kwam er geregeld. Zijn vader had er nooit wat over gezegd. Waarom was hij overleden? Hij snapte er niks van en was er flink ontdaan van. Het enige wat hij kon bedenken, is dat hij wat vermogender was dan zijn zus. Ik vertelde hem dat hij nog wel recht had op zijn legitieme portie. In het testament stond daarover iets heel bijzonders. Op de legitieme portie was een soort van tweetrapsmaking gezet, waardoor van wat er na overlijden van de zoons zou overblijven alsnog naar de zus zou gaan. Heel bijzonder, ik had het nooit gezien. En het kan volgens de wet ook helemaal niet. Dit heb ik hem ook verteld en geadviseerd naar een notaris te gaan. Het zou mooi zijn als notarissen in zo’n geval in het testament zetten wat de reden van onterving is. Dat deed ik vroeger ook weleens. Het scheelt een hoop onbegrip en teleurstelling.’ •

Wilt u ook de Notaristelefoon bemannen?
Neem dan contact op met Hens Meengs via
h.meengs@knbn.nl, 070 3307149



Carolien Huitema

‘We krijgen heel veel telefoontjes. Sommige telefoontjes gaan over zaken die voor de notaris heel vanzelfsprekend zijn, maar voor de consument niet. Zo werd ik ooit gebeld door een man die met zijn broer van mening verschilde. Op het afschrift van een akte van vader stond alleen de handtekening van de notaris. Niet van vader. Volgens de ene broer gold de akte dan niet, volgens de ander wel. Een handtekening van de notaris volstaat op een afschrift, maar voor niet-notarissen is dit niet vanzelfsprekend. Gelukkig kon ik hen snel

duidelijkheid geven. Het telefoontje van een buitenlandse vrouw is mij ook bijgebleven. Jaren geleden was zij getrouwd met een Nederlandse man en werkte ook in zijn zaak. Maar ze sprak geen Nederlands. Nu ze eindelijk de taal machtig was, belde ze de Notaristelefoon om te horen hoe haar situatie was, want ze wist eigenlijk niks van haar financiële situatie af. Sociaal gezien zijn sommige telefoontjes enorm schrijnend. Je moet als bemanner eigenlijk ook een beetje psycholoog zijn.’ •



Emile von Wolzogen Kühn

‘Ik word geregeld gebeld door mensen die een klacht hebben over een (kandidaat-)notaris. Heel vaak gaat het over gebrekkige communicatie. Een notaris die een boedel afhandelt en tussendoor niks van zich laat horen bijvoorbeeld. Dan zet je de deur wagenwijd open voor een bejegeningsklacht. En die had gemakkelijk voorkomen kunnen worden. Als je blijft communiceren, snapt de klant waar je mee bezig bent. Doe je dit niet, dan is op een

gegeven moment de maat vol, is het tij niet meer te keren en bellen ze ons. Af en toe zit er een casus tussen waarvan je denkt: als dit ook maar voor de helft waar is, krijgt degene waarover geklaagd wordt bij toetsing een stevige maatregel opgelegd. Ik heb in een kamer voor het notariaat gezeten, dus heb genoeg langs zien komen. Bij de Notaristelefoon hoor je maar één kant van het verhaal, dus oordelen doen we als bemanner niet, hoewel de beller vaak door ons in zijn gelijk bevestigd wil worden. We luisteren naar de bellers en proberen ze te helpen of door te sturen, maar het gaat je wel aan het hart als je hoort hoe iemand soms door onze collega’s in de steek gelaten lijkt te worden.’ •

NEXTcall - de beller wordt sneller

Ondanks alle 'nieuwe' vormen van communiceren – chatten, skypen, appen etc. etc. – wordt er op een notariskantoor ook in deze tijd nog steeds wat afgebeld. Iedereen kent de befaamde belnotitie blaadjes wel die je vervolgens in je dossiermap stopt. Al deze gesprekken met cliënten moeten vervolgens ook nog 'geschreven worden'.
Al met al best veel handelingen. Kan dat niet sneller en gemakkelijker?



Natuurlijk moet het sneller en gemakkelijker kunnen. Daarom zijn wij samen met onze Lexxyn Partner Helder Telecom & ICT - gespecialiseerd in telecomoplossingen - samen gaan zitten om te kijken hoe we dit proces kunnen vergemakkelijken. Het resultaat? NEXTcall! Met NEXTcall integreert u uw Xelion telefoonsysteem in NEXTassyst en automatiseert u bovenstaande handelingen. Hiermee bespaart u tijd en geld.

Starten telefoongesprek vanuit NEXTassyst

Met behulp van NEXTcall is het voor medewerkers mogelijk om een telefoongesprek te starten vanuit NEXTassyst. Als u op het telefoonnummer in NEXTassyst klikt dan wordt dit nummer automatisch gebeld. Zo hoeft u geen nummers meer in te tikken en kunt u direct bellen.

Zien wie er belt

Op het moment dat een cliënt belt – en het telefoonnummer is bekend in NEXTassyst – ziet u op uw scherm wie er belt.

Met één druk op de knop opent u de relatiekaart en heeft u gelijk inzicht in de geschiedenis van deze cliënt. Zo hoeft u bijvoorbeeld niet meer te zoeken naar het lopende dossier van deze cliënt of vragen hoe zijn of haar naam gespeld wordt.

Gesprekken automatisch geregistreerd

Alle inkomende en uitgaande telefoongesprekken worden geregistreerd. Dit geldt zowel voor vaste telefoons als (gekoppelde) mobiele telefoons. NEXTcall houdt alle data bij en administreert deze. Vanuit NEXTassyst kunt u deze geregistreerde gesprekken, eventueel voorzien van aanvullende notities, direct schrijven op het juiste dossier.

Het tijdschrijven en noteren van telefonische overleggen wordt met NEXTcall een fluitje van een cent!

Klantvriendelijker, sneller en efficiënter

Met de integratie van het telefoonsysteem in NEXTassyst door middel van NEXTcall kunt u klantvriendelijker, sneller en efficiënter werken. Hierdoor hoeft u minder zelf te doen en houdt u meer tijd over voor inhoudelijke werkzaamheden.

Wilt u profiteren van deze voordelen of heeft u vragen over NEXTcall? Onze (virtuele) deur staat altijd open en de koffie klaar.

Martin Duijs

Devoon B.V.

T 06 14 72 63 97

E martin@devoon.nl

🐦 @NEXTassyst

ISDN stopt 1 september 2019

Maakt u op kantoor nog gebruik van het ISDN-netwerk? Dan is het zaak om actie te ondernemen. Op 1 september wordt het ISDN-netwerk door KPN opgeheven, en bent u als u niets regelt van de ene op de andere dag onbereikbaar.

Het beste alternatief voor ISDN is VoIP telefonie. Dit staat voor Voice over IP: bellen via het internet. Heel simpel eigenlijk: u heeft al een internetverbinding en deze gebruikt u met VoIP ook voor uw telefonie. Het overstappen van ISDN naar VoIP kunt u gemakkelijk combineren met het implementeren van NEXTcall.



Fred Teeven

Het notariaat versus Ajax



Schrikt u vooral niet. Ik ga niet voorstellen dat een elftal van het notariaat het moet opnemen tegen AFC Ajax. Nee, ik wilde een column schrijven over de komende Europese verkiezingen. Maar op de een of andere manier kon ik de inspiratie niet vinden. Niet dat ik verkiezingen niet belangrijk vind, maar bij de Europese verkiezingen lukte het gewoon niet. Blijft altijd lastig, iets doen in Europees perspectief. In het notariaat is dat niet anders. Een alternatief was snel gevonden na de uitschakeling van Ajax in de halve finale van de Champions League.

SNOEI HARD

In gedachte ga ik terug naar het begin van het voetbalseizoen. Een stroef draaiend Ajax dat na miljoenen investeringen moeite heeft om de concurrentie bij te benen. Een gedeelte van de nationale pers aangevoerd door *De Telegraaf* en Johan Derksen waren direct snoeihard in hun oordelen. Zo gaat dat. Maar wat was er nu feitelijk aan de hand? Laten we het simpel houden. De doelstellingen van de club waren helder. Landskampioen worden met aantrekkelijk voetbal en de club op de Europese voetbalkaart terugbrengen. Niet meer en niet minder dan dat.

BLIJ EN TEVREDEN

Aan het einde van het seizoen kunnen we stellen dat de club, zijnde de spelers, technische staf, de directie en eigenlijk eenieder binnen de organisatie van Ajax, daaraan heeft bijgedragen. Heldere doelstellingen, duidelijk beleid en niet buigen voor de opportunistische, soms rancuneuze buitenwacht. De technische staf en de spelers hun gang laten gaan en uiteindelijk de balans opmaken aan het einde van het seizoen.

Zie het resultaat. De landstitel en beker gepakt en lovende kritieken in binnen- en buitenland. De financieel directeur kan tevreden terugkijken op het seizoen en misschien nog wel belangrijker, de supporters zijn blij en tevreden. Ik ben blij en tevreden ('een rood-wit hart').

Hoe anders zou het zijn gegaan als men bij Ajax in paniek was geraakt onder 'druk' van buitenaf. Wat als men de trainer had afgerekend op zijn accent uit het oosten, zijn ongemakkelijke publieke optredens en zijn

moeizame relatie met sommige leden van de pers? Ik weet het niet, kan het niet voorspellen, en ik waag me daar niet aan. Dat laat ik over aan de 'deskundigen' van de pers.

GEEN PANIEK

Het is in het voetbal niet anders dan in het bedrijfsleven, waarvan ik overigens het notariaat als onderdeel beschouw. Heldere doelstellingen, goed beleid en zorgen voor een goed uitgebalanceerd team (op de vestiging en bij het uitdragen van het werk van de beroepsgroep). Vertrouwen uitstralen en geen paniek als het even tegenzit. En tijd, vooral tijd.

VAR

Met een bescheiden knipoog geef ik hier graag nog een gratis advies aan John de Mol. Overweeg een Video Assistant Reporter (VAR) aan te stellen bij het programma Veronica Inside. Het 'satirische' 'kroeg'voetbalpraatprogramma. Een VAR die kan ingrijpen zodra een van de aanwezigen feitelijke onjuistheden of gewoon klinkklare onzin uitkraamt. Hebt u trouwens zo'n soort functie? Een collega die u helpt bij het nemen van de juiste beslissingen, die objectieve feedback geeft, en intervisie pleegt bij de bedrijfsvoering? Niet uit wantrouwen maar collegiaal in het belang van de klant. Voor alle dossiers, niet alleen de 'Ajax-Feyenoord'-dossiers.

MUST

Dan toch nog even de Europese verkiezingen. Ik voorspel een lage opkomst en winst voor Forum voor Democratie. Niet omdat ik daar mee zou sympathiseren, maar uit realisme. Ik voorspel dat de campagne niet zal gaan over de inhoud en geen aandacht zal besteden aan waarom de Europese Unie ooit is ontstaan. Ik fris uw geheugen op: het borgen van vrede en stabiliteit en het verhogen van de welvaart. Ik zou zeggen: doelstellingen ruimschoots bereikt. Misschien na de verkiezingen een extra doelstelling. *Cheaper, better en faster*, met behoud van de eigen identiteit. Ook een *must* voor het notariaat om toekomstbestendig te zijn. ■

Deze column wordt afwisselend geschreven door Teska van Vuren of Fred Teeven.

Rembrandt gaat blockchain

Durf te experimenteren

Notaris Femke Stroucken was betrokken bij de eerste validatie van een kunstwerk van Rembrandt via blockchain. Die maakt het vrijwel onmogelijk dat met deze ets kan worden gefraudeerd. Haar adagium: 'Neem als notariaat deel aan dit soort technologische ontwikkelingen, want hieruit komen nieuwe producten voort.'

TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Truus van Gog

Half april werd de zeventiende-eeuwse ets van Rembrandt 'The Virgin and Child in the Clouds' gevalideerd via blockchain. Volgens de betrokken partijen maakt deze validatie van het kunstwerk het nagenoeg onmogelijk er ooit mee te frauderen. Via macrofotografie liet blockchainbedrijf V-ID de unieke kenmerken van de eeuwenoude ets digitaliseren. Door het werk van zo nabij vast te leggen, tonen de foto's ook details die niet met het blote oog waarneembaar zijn. Samen met gegevens zoals materiaalkennis, formaten en historische achtergrond zijn de beelden samengevoegd in een certificaat dat als validatiebestand is opgeslagen in vier verschillende blockchains. De informatie is afkomstig van Douwes Fine Art in Amsterdam, behorend tot de Nederlandse tophandelaren in Rembrandts en een van de oudste kunsthandels in Europa. Mocht de eigenaar van de – inmiddels verkochte – ets die ooit willen schenken of verkopen, dan kan hij met behulp van de gedigitaliseerde informatie onomstotelijk aantonen dat het om het betreffende kunstwerk gaat. Evert-Anthony Douwes, de achtste generatie binnen het familiebedrijf Douwes Fine Art: 'Ook over tientallen jaren valt het onmiddellijk op als iemand met een vervalsing van deze ets de boel probeert te flessen, want zelfs de kleinste wijziging is

traceerbaar. Bovendien is de authenticiteit van deze blockchainvalidatie gecontroleerd door de notaris en daarmee tot in de puntjes uitgevoerd.'

INVESTEREN IN INNOVATIE

Die betrokken notaris is Femke Stroucken, partner bij CMS. 'Bij een kunstwerk van dit kaliber gaat het om veel meer dan vertrouwen. Je wilt er voor 100 procent zeker van zijn dat degene die de informatie in een certificaat bij elkaar heeft gebracht ook daadwerkelijk bevoegd is om dat te doen. De door mij uitgevoerde controles waarborgen de authenticiteit ervan.' Ze vindt het essentieel dat zij als notaris meekijkt bij een dergelijke nieuwe technologische toepassing: 'Hoe werkt het, wat signaleer ik, waar loop ik tegenaan, wat kan ik toevoegen? Je moet innovatie niet alleen interessant vinden en erover lezen, maar er ook mee durven te experimenteren, want uit nieuwe dingen dóen, komen nieuwe dingen voort. CMS investeert in innovatieve ontwikkelingen, ook als we vooraf niet weten wat de uitkomst is.' Al tijdens haar studie volgde Stroucken vakken over informatica en schreef zij een scriptie over digitale akten. Bij CMS volgde zij cursussen over blockchain evenals de interne Tech Academy, daarnaast voltooide ze opleidingen voor innovatietyperingen en data-analyse aan de Businessschool in Lausanne. Ze maakt deel uit van de techniek-, media- en



Evert-Anthony Douwes, Evert Douwes en Femke Stroucken

communicatiegroep en is op kantoor betrokken bij veel innovatieve projecten. 'Dit kunstproject is een mooi voorbeeld, omdat goed valt uit te leggen hoe het is aangepakt, terwijl de toegevoegde waarde ervan evident is. De belangstelling vanuit de kunstwereld is groot.'

KNELPUNT PRIVACY

Hét knelpunt dat zich bij de blockchainvalidatie van de Rembrandt-ets voordeed, betrof privacygevoelige gegevens, die volgens de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) niet zomaar uitgewisseld mogen worden. Samen met blockchainbedrijf V-ID is gekozen voor een technische oplossing, waardoor de link naar de persoonlijke data op een zeker moment wordt verstoord. 'Dit blijft een gevoelig onderwerp bij de toepassing van blockchain, waaraan je per casus extra aandacht moet besteden.' Stroucken zit in internationale stuurgroepen die zich bezighouden met dit onderwerp en schreef mee aan het rapport van de Dutch Blockchain Coalition (DBC) 'Smart Contracts –



*‘Uit nieuwe dingen
dóén, komen nieuwe
dingen voort’*

als specifieke toepassing van blockchaintechnologie’. DBC is een publiek-privaat samenwerkingsverband dat de toepassing van blockchain door overheden, (kennis)organisaties en bedrijven probeert te versnellen. Samen met andere partijen, waaronder V-ID en LTO Network, werkt CMS aan een GDPR- en blockchain-framework om een juiste toepassing van de AVG te borgen.

PERMANENTE EDUCATIE

Regelmatig overlegt zij met ondernemers van jonge blockchainbedrijven. Zij raadplegen haar bij juridische kwesties: wat kan wel, wat niet? Andersom spart zij met hen over juridische producten en diensten. ‘Samen met LTO Network kijkt CMS naar oplossingen om de door hun ontwikkelde *smart contracts* juridisch verder te optimaliseren. We kijken vooral naar huurcontracten, waarin alle afspraken worden opgenomen tussen verhuurder en huurder, met ieders rechten en plichten. Wanneer dient de huurder zijn huur over te maken, wanneer moet de verhuurder

een brief versturen en wat zijn de gevolgen als een partij een afspraak niet nakomt?’ Een andere toepassing betreft blockchainvalidatie van diploma’s en permanente educatiepunten. ‘Certificaten, diploma’s en PE-punten zijn fraudegevoelig. Het komt er telkens weer op neer dat datgene wat is vastgelegd, moet kloppen. Opleidingen en beroepsorganisaties die officiële documenten op deze manier valideren en opslaan, kunnen ervan overtuigd zijn dat er niet mee kan worden gerommeld en waarborgen daarmee hun eigen leersysteem.’

GEBOUWENPASPOORT

Sinds een jaar participeert Stroucken, die vooral commercieel vastgoed in haar portefeuille heeft, namens CMS in de *Foundation for International Blockchain and Real Estate Expertise* (FIBREE). Internationale vastgoedprofessionals – investeerders, banken, het kadaster, ontwikkelaars, juristen – denken samen met experts na over wat blockchain voor de vastgoedsector zou kunnen betekenen. Een interessante ontwikkeling noemt ze het

gebouwenpaspoort, waarin alles over een gebouw – van de bouwfase tot en met het gebruik ervan – wordt vastgelegd. ‘Met betrekking tot de juridische werkzaamheden veronderstellen wij dat transacties met panden sneller en gemakkelijker kunnen verlopen als die data eenmaal zijn vastgelegd.’

BIJBLIJVEN ALS BEROEPSGROEP

‘Wij – juristen – gaan pas aan de slag nadat we elk obstakel uit de weg hebben geruimd, maar jonge IT-bedrijven beginnen gewoon. Zij ontwikkelen een nieuw product en denken daarna pas: mag dit eigenlijk wel? Als notaris die weet welke wetten waarop van toepassing zijn, kan ik hen daarbij sturen. Iemand moet de programmeurs uitleggen waarmee zij rekening moeten houden. Daarvoor hoef ik niet te kunnen programmeren, maar het helpt dat ik begrijp wat zij aan het doen zijn. Nieuwe technologieën bieden kansen om ons werk op een andere manier aan te pakken. Hoe langer je je als beroepsgroep tegen deze innovaties blijft verzetten, des te meer loop je achter de feiten aan, want de markt verandert snel. Zorg ervoor dat je als beroepsgroep blijft en beseft wat er gebeurt.’

Mede door de komst van andere technologie – zoals artificial intelligence – verwacht Stroucken dat ook het beroep van notaris zal veranderen. Veel werkzaamheden zullen worden geautomatiseerd, maar ze voorspelt dat de notaris zijn poortwachtersfunctie in de digitaliseringsketen van data zal behouden. ‘Het is cruciaal dat een onafhankelijke partij controleert of de opgeslagen data in bijvoorbeeld een *smart contract* correct is en of de handtekening die onder een certificaat staat inderdaad toebehoort aan iemand met de juiste kennis van zaken. Samen met de adviesrol keert die vertrouwensrol voor ons als notaris telkens terug.’ ■



Nicole Gubbels

‘Je moet wel kunnen knutselen, maar ook altijd verder kijken’

Wat kun je als (kandidaat-)notaris leren van een professor vastgoedeconomie, executie en beslagrecht, internationaal goederenrecht of fiscaal concernrecht? Veel! De kennis op universiteiten is eindeloos. Voor deze rubriek praten wij elk nummer met een andere hoogleraar. We maken een rondje door het land met de vraag: ‘Wat kan het notariaat van u leren?’ Deze keer krijgen we les van Nicole Gubbels.

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Truus van Gog

‘E r zit een groot verschil tussen belastingadviseurs en notarissen, toch houden zij zich beiden bezig met estate planning. Bij belastingadviseurs ligt de nadruk meer op belastingbesparing. Zij zoeken dé manier om de cliënt zo min mogelijk belasting te laten betalen. Notarissen hebben een bredere kijk op estate planning. Hun belangrijkste doel is de zaken goed regelen. Zij zijn op fiscaal gebied een stuk voorzichtiger. Dat zie je ook terug in de praktijk. Stel: het is de bedoeling dat een neef erft van zijn tante. Hij valt voor de erfbelasting echter in de tweede categorie en moet daardoor veel erfbelasting betalen. De neef met de tante laten trouwen, kan dan een oplossing zijn die weleens in de literatuur wordt genoemd. Althans een oplossing om erfbelasting te besparen. Maar hoe ethisch is het? De kans is klein dat de notaris dit als een oplossing ziet, maar het zou wel een manier kunnen zijn om belasting te besparen.’

CONCRETE BELANGEN

‘Ik ben van oorsprong fiscalist, ik heb fiscaal recht gestudeerd in Tilburg, maar ik heb het civiele recht en het notariële vakgebied wel altijd interessant gevonden. Na mijn afstuderen heb ik eerst bij PriceWaterhouseCoopers (PWC) gewerkt als belastingadviseur. Ik heb mij daar met de fiscale zaken van individuele belastingplichtigen beziggehouden. En al vrij snel had ik ook een voorliefde voor estate

planning. Een structuur met louter bv’s vind ik onpersoonlijk, maar bij natuurlijke personen gaat het echt om concrete belangen. Na drie jaar ben ik als docent op de universiteit in Tilburg gaan werken op het vakgebied belastingrecht particulieren, dus inkomstenbelasting en successierecht. De interactie tussen civiel en fiscaal recht vind ik het leukst. Nu werk ik twee dagen op de Universiteit Tilburg en een dag op de Vrije Universiteit Amsterdam. Twee dagen in de week werk ik bij de Belastingdienst. Daar heb ik ook te maken met belastingheffing van particulieren. Ik kom dus geregeld in contact met adviseurs, zoals notarissen.’

FISCALE BELANGEN

‘Ik geef geregeld cursussen aan notarissen. Wat mij opvalt? Ze zijn voorzichtig en altijd bezig met rechtszekerheid. Zij hebben veel oog voor de ethische kant van estate planning. Dat vind ik prijzenswaardig, maar het schiet soms door. Staat iets niet letterlijk in de tekst of in een besluit, dan doen ze het ook niet. Bijvoorbeeld: in het Besluit van maart 2018 bevestigt de staatssecretaris in welke gevallen het aangaan van een huwelijk of huwelijkse voorwaarden niet leidt tot heffing van schenkbelasting. Dat wil niet zeggen dat de situaties die niet in het Besluit zijn beschreven wél leiden tot schenkbelasting. Toch krijg ik van notarissen te horen dat ze bijna niet durven af te wijken van de paar situaties die in dat besluit zijn beschreven. Wat dat betreft mogen ze wel iets lossier worden. Bij belastingadvies moet je zoeken naar de ruimtes die er zijn. Heel eerlijk: het notariaat is wat dat betreft niet de meest creatieve doelgroep. Is er weerstand, dan houdt het soms op. Ze mogen best wat meer de fiscale belangen van de cliënt

afwegen. Het kan om veel geld gaan. Wees niet bang, spring in het diepe. Dat is iets anders dan het onderste uit de kan willen halen met fiscaal “trapezewerk”. Maar notarissen zijn soms bang zich aan “koud water te branden”.

STRENGE STUDENTEN

‘Ik heb altijd gekeken naar de ethische kant van belastingen. Bij de Belastingdienst krijg ik estate planningconstructies te zien die je niet bedacht krijgt achter je bureau. Deze kan ik gebruiken in mijn colleges. De praktijk is zo creatief. Soms iets te creatief. Maar vanuit technisch oogpunt heel interessant. Ik probeer mijn studenten dan ook bij te brengen dat ze niet alleen moeten kijken naar hoe de tekst van de wet in elkaar zit, maar zich ook moeten afvragen waarom de wet zo is en of ze het ermee eens zijn? Klopt het of kan het anders, en hoe anders? Estate planning is niet – zoals professor Martin Jan van Mourik weleens heeft gezegd – een trukendoos of een *toolbox*. Volgens mij ben je ook geen juridisch knutselaar. Je moet wel kunnen knutselen, maar je moet altijd verder kijken. We discussiëren in mijn colleges volop over bepaalde structuren. Het is interessant te zien dat mijn studenten vaak een stuk voorzichtiger zijn dan ik als ik hen een casus voorleg. Dit geldt zowel voor studenten fiscaal recht als studenten notarieel recht. Ze zijn best wel streng. Zij vinden sneller dat iets niet kan. Ik ben door de jarenlange ervaring in de praktijk dingen als vanzelfsprekend gaan zien. Studenten hebben nog die verwondering, dat onbevangene.’ ■



WIE Nicole Gubbels
 WAT Estate planning
 WAAR Vrije Universiteit Amsterdam
 LES ‘Wees niet bang, spring in het diepe’

Wat is de horizon van ons mooie vak?

Een zonsondergang of een stralende toekomst, een zonsopgang?
Volgens Nick van Buitenen, voorzitter van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB), in de promovideo voor de Dromen Durven Doen-Dialoog, is het 'KNB-schip goed op koers, ondanks de woeste golven van verandering'. Hoe denkt u daarover? Welke kant moet het volgens u opgaan in de nieuwe visie? We vroegen het vier leden van onze beroepsgroep. Tijdens de Dromen Durven Doen-Dialoog op 25 juni pleiten zij voor wat zij het belangrijkste vinden voor de notariële toekomst. Kom ook, luister en praat mee!

IDEALE WERELD

Heel 2019 daagt het KNB-bestuur leden uit te dromen. Om even los te komen van de realiteit en te kijken naar de ideale wereld. Uw ideale wereld! We halen, zoals dat zo 'mooi' heet in managementtaal 'het net bij u op'. Bij de regio-bijeenkomsten, het Dream Team en ook online. En daar zitten grote en kleine vissen bij, aldus Nick van Buitenen, soms zelfs: 'Zúlke vissen!'

TOEKOMSTBESTENDIGE VISIE

Tijdens het event in Media Plaza in Utrecht zullen drie oud-voorzitters, Guus Rieter, Erna Kortlang en Jef Oomen, en 'jonge hond' Koen van Wijk (lid van de Commissie Kandidatenzaken) onder leiding van voorzitter Van Buitenen met elkaar de spreekwoordelijke degens kruisen. Niet om elkaar te overtuigen

van hun eigen gelijk, maar om samen – in dialoog – te bouwen aan een toekomstbestendige visie. De Dromen Durven Doen-Dialoog begint na afloop van de algemene ledenvergadering. Tijdens dit energieke en interactieve panelgesprek van ongeveer een uur mag uw droom niet ontbreken. Kom daarom langs op 25 juni!

DUURZAAM WONEN

Na een ochtend vol toekomst wordt er ook in de middag vooruitgekeken tijdens het KNB/WPNR-congres 'Duurzaam Wonen'. Nederland gaat verduurzamen. Wonen moet milieuneutraal, schoner en stiller. Het verduurzamen van de samenleving zal ook het werk van de notaris raken. Maar waarom precies en hoe? Deze vragen staan centraal op het KNB/WPNR-congres.

Meer informatie en inschrijven via [NotarisNet](#).

Bekijk ook de video waarin de voorzitter en directeur van de KNB letterlijk het net ophalen.





De wereld wordt steeds kleiner en dat heeft ook gevolgen voor (kandidaat-)notarissen. Huizen in en erfenissen uit het buitenland zijn al lang geen uitzondering meer. In deze serie belichten experts de notariële kant van een land waar het Nederlandse notariaat regelmatig mee te maken heeft. Deze keer is dat Turkije.

‘Gemeenschap van goederen is niet vanzelfsprekend’

TEKST Martijn Rip | BEELD Truus van Gog

Wie notaris in bijvoorbeeld Istanboel wil worden, heeft vooral geduld nodig. In Turkije zijn de standplaatsen voor notarissen beperkt. ‘Als je notaris wilt worden, ben je meestal eerst advocaat of rechter geweest’, legt de in Alkmaar gevestigde kandidaat-notaris Emre Teker uit. ‘Als je begint, kom je meestal in het zuidoosten van Turkije terecht, in de minder ontwikkelde gebieden. Naarmate je resultaten beter zijn, verhuis je richting het noordwesten. Als je eenmaal in Istanboel bent beland, dan zit je in de hoogste klasse qua notarissen. In die stad draaien ze de meeste omzet, met ook ingewikkeldere zaken.’

Het notariaat in Turkije is volgens Teker ambtelijker dan in Nederland. ‘Vorig jaar augustus heb ik uit nieuwsgierigheid een afspraak gemaakt met de Turkse notariële bond. Toen ik hen vertelde over de vrije tarieven in Nederland reageerden zij dat het een bloedbad zou worden als ze dat in Turkije zouden invoeren. Ze hebben daar ook een vorm van *Belehrung*, maar minder streng dan in Nederland. De notaris heeft daar meer autoriteit: als de notaris zegt dat het niet kan, dan gaan de mensen daarin mee. Wij adviseren meer, in Turkije zijn de notarissen meer uitvoerend bezig.’



TURKS TESTAMENT

Teker zit nu vijfenhalfjaar in het vak en houdt zich vooral bezig met bv's en ondernemingsrecht. ‘Bijvoorbeeld Turkse investeerders die in Nederland hun zaken willen vergroten. Maar ook voor een verklaring van erfrecht wordt vaak een beroep op mij gedaan. Stel, je hebt een zomerhuisje aan de Turkse kust en je hebt alleen de Nederlandse nationaliteit. Bij overlijden geldt dan op grond van het internationaal privaatrecht van Turkije het Turkse erfrecht op dat zomerhuisje. De lokale rechtbank wil dan een verklaring van erfrecht. Daarvoor neem ik dan contact op met de Turkse bond, bijvoorbeeld om te controleren of er een testament in Turkije is geregistreerd. Er bestaat ook een soort CTR, dat loopt via de bond.’ In Turkije gaat het wettelijk erfrecht uit van een verdeling van een kwart voor de langstlevende en driekwart voor de kinderen. ‘Stel

dat een echtpaar een zomerhuisje in Turkije heeft, maar in Nederland woont. Als er geen testament is, gaan we in Nederland uit van de wettelijke verdeling. Ligt er echter onroerend goed op Turks grondgebied, dan geldt het Turkse erfrecht. Dus gaat driekwart van het huisje naar de kinderen.’ Als ze een Nederlands testament hebben, zal de rechter kijken wat daar in staat en zo veel mogelijk daarvan aan het Turkse recht conformeren. Teker adviseert daarom om voor vermogen in Turkije een apart Turks testament op te stellen. ‘Of maak een aanvulling op het Nederlandse testament, het liefst in samenwerking met een collega van mij in Turkije. Zo voorkom je discussies.’

AANKNOPINGSPUNT

Ook heeft Teker regelmatig te maken met internationaal privaatrechtelijke vastgoedzaken. ‘Bijvoorbeeld een mevrouw met een



‘Nederlandse klanten zijn meer zakelijk, bij Turkse zie ik een stukje persoonlijk vertrouwen’

scheiding van goederen, maar bij beëindiging van het huwelijk volgt een finaal verrekenbeding. Daarin wordt alles meegenomen van wat tijdens het huwelijk door beide echtgenoten is opgebouwd, met uitzondering van erfenissen, schenkingen en het voor het huwelijk opgebouwd vermogen. ‘Er is dus geen sprake van een huwelijksgemeenschap. En alleen van een goederenrechtelijke gemeenschap als echtgenoten iets gezamenlijk in eigendom hebben.’ Huwelijksvoorwaarden zijn in Turkije ongebruikelijk. ‘Slechts 1 à 2 procent maakt daar gebruik van. En dat is een keuzestelsel.’ Daarbij kan gekozen worden uit onder meer verschillende vormen van (beperkte) gemeenschappen, koude uitsluiting of een eenvoudiger variant van het wettelijk stelsel.

VOLMACHT

In Turkije kennen ze geen onherroepelijke volmacht. ‘Als iemand daar een volmacht nodig heeft, kan ik de partijen met elkaar in contact brengen’, legt Teker uit. ‘Het is belangrijk niet te veel van de sjablonen en modellen af te wijken. Laat een algehele verkoopvolmacht maken en stuur dat naar een familielid in Turkije of een notariskantoor aldaar. Het is belangrijk om op de juiste manier te schakelen. Het is ook zaak om met de notaris daar te bellen, en uit te leggen waarom de volmacht nodig en gewenst is. Dan nemen ze je serieus en krijg je ze mee.’ Teker verzorgt zelf ook tweetalige volmachten voor Turkse investeerders die in Nederland een bv willen oprichten. ‘Als je in Turkije iets wilt legaliseren, kan dat alleen in de Turkse taal. Doordat ik de volmachten zelf kan maken, besparen de investeerders tijd en kosten.’

DIRECT

De tip die Teker aan andere notarissen wil meegeven die met Turkije te maken hebben, is om hun kennis van het internationaal privaatrecht op peil te houden. ‘En als ze bezig zijn met een verklaring van erfrecht bij klanten met een Turkse achtergrond, moeten ze ook even vragen of er een Turks testament is. Daarvoor moeten ze contact opnemen met de Turkse

bond. Daar kan ik ze bij helpen. Waar notarissen rekening mee moeten houden, is ook dat Turken graag duidelijkheid willen hebben over de prijs. Dat kan soms nogal direct overkomen.’ De Turkse cultuur is erg gericht op stichtingen en verenigingen. ‘Ze komen vaak bij elkaar, waardoor er relatief veel stichtingen en verenigingen zijn. Dat zie je ook in Nederland terug. Bij discussies tussen bestuur en leden wordt een beroep op mij gedaan, om te checken wat in de statuten is afgesproken. Ze leggen veel vertrouwen bij mij neer. Nederlandse klanten zijn meer zakelijk, bij Turkse klanten zie ik een stukje persoonlijk vertrouwen.’ ■



TURKIJE

Inwoners: 82 miljoen

Oppervlakte: 783.562 km²

Aantal notarissen: 1.652

Aantal notariskantoren: 1.652

Notarissen per 100.000 inwoners: 2

Opleiding: Studie rechten. Daarnaast is een certificaat nodig om notaris te worden. Als advocaat of rechter kun je je inschrijven voor het notariaat, waarna je op een wachtlijst wordt geplaatst.

Pensioenleeftijd: 65 jaar.

Overdracht van vastgoed gaat in Turkije via het notariaat, het Kadaster geeft de eigendomsakte af. Ook de overdracht van auto's verloopt via de notaris. Veel andere zaken verlopen via de rechtbank.

Nederlandse en Turkse nationaliteit koopt hier een huis. Ze trouwt vervolgens met iemand uit Turkije, die komt hierheen. Ze gaan uit elkaar, hij gaat terug naar Turkije. Zij wil de woning verkopen en de vraag rijst of zij zelfstandig daarover mag beschikken. Is het in de gemeenschap gevallen of niet? Want het is niet vanzelfsprekend dat ze in gemeenschap van goederen zijn getrouwd.’ Het eerste aanknopingspunt daarvoor is hun gemeenschappelijke nationaliteit. In Turkije gaan ze namelijk uit van gescheiden vermogens, zegt Teker.

ONGEBRUIKELIJK

Het Turkse huwelijkssysteem is in 2002 aangepast. ‘Daarvoor was het gebaseerd op koude uitsluiting. Dat benadeelde huisvrouwen nogal, vandaar dat is ingevoerd dat beide partners de helft van de waarde krijgen.’ Het huidige stelsel gaat ook uit van algehele



Wie erft het familiehuusje?

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

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

Je regelt het bij de notaris

Trots op mijn beroep

Mijn eerste kanocolumn begin ik met een eenregelige introductie van mijzelf: na mijn afstuderen en start in 1990, ben ik na wat afslagen en zijwegen in 2015 heringetreden als kandidaat-notaris. Door die afslagen en zijwegen heb ik afwisselend met een blik van binnen en van buiten naar het notariaat kunnen kijken. Die wisselende blik brengt mij tot het onderwerp van mijn eerste column.

WEINIG BEKENDHEID

Vaker dan mij lief is, reageren mensen op de term 'kandidaat-notaris'. Vragen in de trant van: 'Hoe lang moet je nog?' of 'Wanneer komt de notaris?' tot en met de opmerking: 'Maar zij weet er wel veel van', zijn mij niet vreemd. Soms leg ik uit wat het verschil is tussen een kandidaat-notaris, toegevoegd notaris en notaris. Een andere keer negeer ik de kwestie. Ook gebeurt het dat ik met mensen doorpraat over dit onderwerp. Tegenwoordig komt het onderwerp vaker aan de orde dan ruim 25 jaar geleden. Mijn hogere leeftijd zal hier ongetwijfeld een rol bij spelen. De term 'kandidaat' past nu eenmaal beter bij een pas afgestudeerde twintiger dan bij een vijftigplusser. Toch heb ik de indruk, die bij doorvragen wordt bevestigd door de buitenwereld, dat

'Hoe lang moet je nog?'

het niet alleen aan mijn verschijning met bijbehorende leeftijd ligt. Bij het publiek heerst weinig bekendheid over hoe wij als beroepsgroep zijn georganiseerd. Dat je als je ervoor kiest om geen notaris te worden, om welke reden dan ook, tot aan je pensioen kandidaat-notaris blijft.

MINDERWAARDIG

Ik merk dat de term het imago van onze beroepsgroep, dat toch al niet altijd even positief is, geen goed doet. Getuige bijvoorbeeld de ook door mij gehoorde opmerking: 'De notaris stuurde zijn assistent ...' (in dit geval betrof het uiteraard een concullega van mij) '... en bracht wel zijn volle tarief in rekening'. Zoals recent iemand tegen mij zei: 'Jullie hebben al zo'n stoffig imago. Dat woord maakt het nog erger. Toegevoegd notaris klinkt vakvolwassen, kandidaat-notaris klinkt minderwaardig.' Dan kan ik wel de historische verklaring erbij halen, maar zinvoller lijkt het mij als we als beroepsgroep iets aan dit 'imagodingetje' doen.

SERIEUS

Ik sluit mij wat dit betreft aan bij de aanbeveling in het rapport-Stokkermans: iedere waarnemingsbevoegde kandidaat-notaris wordt na zes jaar benoemd notaris, met onderscheid tussen notaris-medewerker en notaris-partner. In alle gevallen betreft het een academicus met een driejarige postacademische beroepsopleiding, minstens zes jaar ervaring en een doorlopende permanente educatieplicht. Ik ben ervan overtuigd dat de door Stokkermans voorgestelde benaming of een alternatief zoals 'notarieel jurist' bij het publiek geen verduidelijkende vragen oproept. Een cliënt zal zich serieus genomen voelen, doordat hij/zij het gevoel heeft geholpen te worden door een afgestudeerd jurist in plaats van door een assistent. Ik ben trots op mijn beroep. Mag de benaming dat dan ook uitstralen? ■

Maartje
van Hazendonk,
Schut|van Os Notarissen



In gesprek met de Commissie van deskundigen notariaat

No guts, no glory



Hoe kijkt de Commissie van deskundigen notariaat naar de ondernemingsplannen van notarissen? En hoe kijken notarissen naar de commissie? Een gesprek tussen commissievoorzitter Henk Langendijk, notaris Marieke Elzinga-Enneman en kandidaat-notaris Esther van der Laan.

TEKST Wilma van Hoeflaken | BEELD Truus van Gog

Heeft de notaris een goede businesscase? Als dat zo is, geven wij in beginsel positief advies', zegt Henk Langendijk, emeritus hoogleraar financiële verslaggeving aan Nyenrode Business Universiteit en de Universiteit van Amsterdam en voorzitter van de Commissie van deskundigen notariaat (Cvdn). De Cvdn adviseert op grond van de Wet op het notarisambt en het Besluit ondernemingsplan notarissen over het ondernemingsplan van een toekomstige notaris-ondernemer. De Cvdn bestaat uit twee leden met bedrijfseconomische expertise en twee leden die afkomstig zijn uit het notariaat. Als het ondernemingsplan goedgekeurd is, is de Commissie toegang notariaat (Ctn) de volgende stap. Hier maakt een verplichte persoonstoets deel uit van het traject om notaris te worden.

MARKTVERKENNING

Waar kijkt de Cvdn naar? 'Naar omzet, kosten, het inkomen voor de komende drie jaar, het aantal akten en de financiering van het plan', somt Langendijk op. 'De notaris moet op basis van marktverkenning en historische cijfers kunnen aantonen dat hij na drie jaar een inkomen van 100.000 euro verdient. In onze beleving komt iemand met een bepaald inkomen niet snel in de verleiding om dingen te doen die niet oké zijn, zoals ongeoorloofd

omgaan met een derdengeldrekening.' Ook kijkt de Cvdn naar niet-financiële ondernemersaspecten, bijvoorbeeld of de notaris in staat is om via social media de markt te bereiken en hoe het zit met administratieve software.

ONVOLLEDIG ONDERNEMINGSPLAN

Vaak heeft de Cvdn aanvullende informatie nodig om tot een definitief advies te komen. Uit het jaarverslag van de Cvdn blijkt dat in 2018 meer dan 60 procent van de ingediende plannen niet volledig was. 'Het zou voor kandidaten fijn zijn als inzichtelijker is wat de Cvdn precies wil weten en welk doel die informatie dient. Het gaat al in zin één over de cijfers. Dat is niet onbelangrijk, maar wel een abstracte benadering van het vak', vindt Elzinga-Enneman, notaris bij Meijburg Legal in Amstelveen. Van der Laan, die zich binnenkort wil vestigen als notaris in Zaandam, zegt: 'Je kijkt natuurlijk naar de Notariswet, maar ik had graag een introductie gehad over het doel van dit traject.' 'Doceren is mijn vak', stelt Langendijk. 'Ik vind het geen enkel probleem om een of twee keer per jaar voor mensen die overwegen notaris-ondernemer te worden een presentatie te geven over de belangrijke aspecten en waar ze op moeten letten. Misschien bij een cursus die de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) aanbiedt.' Hij wijst erop dat de Cvdn ook geregeld om

aanvullende informatie vraagt omdat dit voortkomt uit de zorgplicht. Bijvoorbeeld als de Cvdn concludeert dat de goodwill te hoog bepaald is. 'Soms zeggen we: "U hebt uzelf niet goed verkocht, u moet terug naar de onderhandelingsstafel."'

PAPIEREN EXERCITIE

Elzinga-Enneman maakt zich zorgen dat het ondernemingsplan een papieren exercitie wordt. 'Dan werk je oneerbiedig gezegd een checklist af, maar het realiteitsgehalte is laag, want dat staat mijlenver af van de praktijk die je als notaris voert.' Zo noteerde zij in haar plan desgevraagd het aantal inwoners van Amstelveen en het aantal notarissen, terwijl zij internationaal opereert. 'Dan wordt het een invuloefening. Waar we eigenlijk willen dat er geschikte kandidaten aan de startlijn verschijnen die uitgedaagd worden op de vraagstukken die relevant zijn voor hun praktijk. Als beroepsgroep moeten we nadenken over de beste manier om dat te bereiken.' Ze stelt: 'Ons vak is heel divers en daarbij gaat het altijd om de vaardigheden en kennis van de notaris. Maar als je de ambitie hebt om notaris-ondernemer te worden, is er opeens die abstracte benadering vanuit financiële drempels. Dan moet je allemaal exact hetzelfde pad volgen voor je ondernemingsplan. De "one size fits all"-benadering sluit niet aan bij de praktijk, waar je uitgaat van de individuele kwaliteiten van de notaris.' Langendijk erkent dat er grote verschillen zijn binnen de beroepsgroep. 'Alleen al aan deze tafel. Dit is een aspect dat ik zeker ga bespreken in de Cvdn.'



‘De “one size fits all”-benadering sluit niet aan bij de praktijk’

EENPITTER

Uit het jaarverslag van de Cvdn blijkt dat in 2018 acht ondernemingsplannen voor solitaire opvolging werden ingediend. Slechts in een geval betrof het een nieuw solitair kantoor. Dat is het kantoor dat Van der Laan wil starten. De Cvdn nodigde haar uit voor een mondelinge toelichting op haar plan. Voor Van der Laan was het contact met de Cvdn een positieve ervaring. ‘Ik wil een eenpitter zijn en ook blijven. Dit proces hielp me om te checken of ik overal aan had gedacht. Bijvoorbeeld de keuze voor een accountant. Ga je in zee met de accountant bij jou in de straat of kies je een accountant die het notariaat goed kent? Ik heb veel geleerd.’ Langendijk zegt: ‘Met iemand die in een heel grote organisatie notaris wordt, voeren we geen persoonlijk gesprek. Maar als iemand alleen voor zichzelf begint, willen we meer zicht krijgen op de geschiktheid. Is die persoon echt een ondernemer?’

Wat bij een solitair werkende notaris ook extra aandacht krijgt, is de *back-up facility*. Langendijk: ‘In die situatie is een back-up heel belangrijk. Stel dat de notaris ziek wordt. Dan willen we niet alleen horen dat er iemand klaarstaat, maar we willen een overeenkomst zien waaruit blijkt dat een andere partij zich heeft geëngageerd om het werk te doen.’

LANGDURIG PROCES

Van der Laan betreurt het dat het proces zo lang duurt. In juni leverde zij de stukken in bij de Cvdn, in november kreeg zij haar beoordeling, in december volgde de goedkeuring, in januari deed zij de persoonsfoto bij Ctn, in maart kreeg ze de uitslag en nu wacht ze op de definitieve afronding. ‘Het pand dat ik wilde huren, is verhuurd aan een ander. Mijn werk loopt weg. Het zou geweldig zijn voor het vak als we het proces efficiënter kunnen maken.’

Langendijk vertelt dat de Cvdn een aanzet heeft gegeven om de totale doorlooptijd te bekorten. ‘We zijn bezig met het digitaliseren van het proces. Bovendien bieden we sinds begin 2019 de mogelijkheid om direct na de start van de beoordeling het traject bij de Ctn te starten, zodat beide beoordelingen niet achtereenvolgend zijn, maar meer parallel lopen. Iedereen is erbij gebaat dat het tijdslot kleiner wordt.’

Wel wijst hij op het risico dat de Cvdn geen positief advies geeft. ‘Maar dat risico is buitengewoon klein. Dat is de afgelopen vier jaar niet gebeurd. En de indieners willen immers ondernemer worden; *no guts, no glory*.’

NAZORG

Dit jaar gaat de Cvdn kijken hoe het gaat met notarissen die inmiddels drie jaar werken als notaris-ondernemer. ‘We willen de verschillen tussen de *ist* en de *soll* meten’, aldus Langendijk.

‘Hebben ze hun ondernemingsplan kunnen realiseren? Is het inkomen van 100.000 euro bereikt? Hoe is het met de goodwill gegaan? Wat is er gebeurd met het verrekenbeding? Welke kosten maken ze?’

Daarnaast wil de Cvdn met name notarissen die solitair werken jaarlijks benaderen om hun ervaringen te horen. Dit gebeurt op vrijwillige basis. Langendijk: ‘Dan vragen we hoe het gaat. Hebt u uw omzet- en kostendoelstellingen gehaald? Loopt het zoals u verwachtte?’

Elzinga-Enneman reageert enthousiast. ‘Dat klinkt mij als muziek in de oren. Een nagesprek helpt misschien ook om te valideren of de vragen die de Cvdn bij aanvang stelt relevant zijn. Wellicht komen er stelselmatig andere punten naar voren die voor het notariaat van belang zijn en waarvan een startende notaris-ondernemer zich al bij het indienen van het ondernemingsplan rekenschap kan geven.’

Zelf is zij sowieso voorstander van nazorg gedurende de periode dat mensen als notaris werkzaam zijn. ‘Het is in het belang van onze beroepsgroep dat de toetreding flexibeler is en dat we gedurende de tijd dat iemand notaris is meer *checks and balances* inbouwen. We moeten meer nadruk leggen op waarborgen omtrent de kerntaken als je eenmaal notaris bent. Daarbij moeten we de vraag hoe de notaris maatschappelijk relevant blijft niet vergeten.’ ■



‘Je mag best eens zomaar
wat voor iemand doen’



‘Als je ervoor openstaat, kan dit vak heel sociaal zijn’

Liesbeth Verhagen was tijdens haar studie al bezig met gelijke rechten voor homoseksuelen. Zij is notaris bij Feitsma|Verhagen in Edam-Volendam. Haar specialisatie in lesbisch ouderschap trekt mensen uit het hele land.

TEKST Henriette van Wermeskerken | BEELD Truus van Gog

‘Mijn jeugd bracht ik door in Nunspeet, in een hervormd gezin. Via de kerk had ik een hechte vriendenclub met wie ik veel optrok. Ik voelde me daar thuis. Langzamerhand kwam ik erachter dat ik niet op jongens viel. Ook besepte ik dat het niet de bedoeling was dat ik met een meisje aan zou komen. Teksten in de bijbel over homoseksualiteit zijn niet mals. ‘Gij zult geen gemeenschap hebben met één die van het mannelijk geslacht is, zoals men gemeenschap heeft met een vrouw.’ Een gruwel is het, om een voorbeeld te noemen. Het was een verwarrende periode. Uiteindelijk heb ik geconcludeerd dat de bijbel vooral mensenwerk is. Ik denk dat God ons verstand, gevoel en geweten heeft gegeven, en dat liefde niet verkeerd kan zijn. Toen heb ik de kerk en de bijbel losgelaten, maar God niet.’

COC

‘Eigenlijk ben ik vooral gaan studeren om uit Nunspeet weg te komen. Mijn omgeving paste niet meer bij wie ik was. Notarieel recht was een suggestie van mijn vader. Ik ging naar een open dag en het paste inderdaad perfect bij mij. Mijn familie heeft mijn *coming out* goed opgevat. In Utrecht maakte ik nieuwe vrienden. Ik werd actief binnen het COC. In die tijd, zonder internet, eigenlijk de enige bron van informatie. Ook nu doet het COC buitengewoon goed werk, vooral waar homoseksualiteit nog taboe is. In streng religieuze omgevingen, christelijk of niet-christelijk. Ook in sommige zorginstellingen schijnt het nog moeilijk te liggen. Het COC heeft veel bereikt voor LHBT’ers. Ik ben er nog steeds actief, nu als penningmeester in Kennemerland.’

POLLS

‘Daarnaast heb ik andere bestuursfuncties, zoals in de Stichting Permanente Educatie,

en doe ik vrijwilligerswerk. Sinds maart ben ik Ringvoorzitter Noord-Holland. Niet dat ik dat ambieerde, ik heb het druk genoeg, maar iemand moet het doen. Vicevoorzitter Annamaria Lopez en ik zijn er gewoon voor gegaan. Voor de toekomst van het notariaat is het belangrijk dat notarissen met elkaar blijven praten. Om meer input van onze achterban te krijgen, ook van mensen die niet naar de vergaderingen komen, gaan we met digitale polls werken.’

EENZAAM

‘In 2012 werd ik notaris. Het is echt mijn vak. Ik heb een hekel aan geschillen en opereer liever aan de voorkant, om problemen te voorkomen. Samen met de betrokken partijen alles tevoren goed regelen, dat vind ik leuk. Ook het sociale aspect spreekt mij aan. Als je ervoor openstaat, kan dit vak heel sociaal zijn, vooral in het familierecht. Ik kom weleens bij ouderen die eenzaam zijn. In twee gevallen is het mij overkomen dat ik ben blijven hangen als een soort mantelzorger. Een oudere vrouw, zonder familie, zat met koude voeten en had geen sokken. Toen heb ik sokken voor haar gekocht. Daarna ben ik haar af en toe blijven bezoeken en deed ik weleens een boodschapje voor haar. Gewoon, omdat deze vrouw op mijn pad kwam. Je mag best eens zomaar wat voor iemand doen. Soms kun je met weinig moeite erg veel betekenen.’

DONORCONTRACTEN

‘Al meer dan twintig jaar ben ik bezig met gelijke rechten voor homoseksuelen. Mijn afstudeerscriptie in 1998 ging over de openstelling van het huwelijk voor personen van gelijk geslacht. Het is een kleine stap naar lesbisch ouderschap. Tot 2014 moest een “meemoeder” een adoptieprocedure voeren om juridisch

ouder te worden. Nu kan zij, net als een mannelijke partner, vrij gemakkelijk juridisch ouder worden door het kind te erkennen. Soms is er zelfs van rechtswege ouderschap, als de partners getrouwd zijn en er een aanvankelijk anonieme donor is. Zo’n 20 procent van mijn klanten zoekt mij op voor dit specialisme. Ik maak veel donorcontracten. De laatste tijd gaat het vaak om een “donorcontract-plus”. Een contract waarin niet alleen het ouderschap wordt geregeld, maar ook zaken als de intentie om omgang te hebben, zodat de donor en het kind de kans hebben elkaar te leren kennen. Dan krijgt het kind een rol in het contract. Mensen zijn zich steeds meer bewust van het belang van het kind. Er zijn allerlei nieuwe vormen van ouderschap. Ik maak weleens co-ouderschapscontracten met drie of vier ouders. Er kan veel. Maar er zijn grenzen. Als mensen bijvoorbeeld geheimhouding over de donor naar het kind in het contract willen opnemen, doe ik dat niet. Het is niet in het belang van het kind en ook in strijd met het uitgangspunt in de wet dat een donor niet anoniem kan blijven.’

ROZE

‘Regelmatig hebben wij wat we “roze vrijdag” noemen. Dan hebben we een aantal afspraken voor donorcontracten en lesbisch ouderschap. Mijn klanten gaan daarna wat drinken hier op de dijk, en die kleurt dan ook een beetje roze. Daar kijken traditionele Volendamers wel van op. Zelf hebben mijn vriendin en ik overigens geen kinderen. Wij hebben nooit een kinderwens gehad. Wij hebben onze dwergpoedel, Kees, op wie we gek zijn.’ ■



Een gouden combinatie

VMN

Maar zo'n 10 procent van de notarissen houdt zich bezig met mediation. Dat is eigenlijk best raar, vinden VMN-bestuursleden Jacobine Haksteen en Christel Vogelesang. 'De mediatorvaardigheden passen juist heel goed bij het werk van een notaris. Mediation geeft je het lef om door te vragen.'

| TEKST Peter Steeman

Een gouden combinatie, vinden zowel Jacobine Haksteen als Christel Vogelesang de mix van notaris en mediator. 'We leven in een wereld waar mensen erg gericht zijn op hun rechten. De individualistische maatschappij jaagt conflicten aan', aldus Jacobine. 'Het zit in onze genen dat we onpartijdig zijn', vult Christel aan. 'Dat staat in onze beroeps- en gedragsregels. Die onpartijdigheid maakt een notaris zo geschikt als mediator.'

HAKKEN IN HET ZAND

Op welke wijze profiteert een notaris van mediationvaardigheden? Haksteen: 'Een notaris is gewend snel en doelgericht naar een oplossing te werken. Daarin lijkt hij wel een beetje op een arts. Het is goed om efficiënt te werken, maar als je de andere aspecten van een cliënt niet ziet, mis je informatie. In een nalatenschap heb je als notaris vaak te maken met gespannen familieverhoudingen. Als de eerste ouder overlijdt, gebeurt er nog niet

'Je moet als notaris man en paard durven noemen'

zoveel, maar als de langstlevende ouder sterft, worden oude rekeningen vereffend. Dat vormt bij het afwickelen van een nalatenschap vaak een probleem. Als een van de kinderen zijn hakken in het zand zet, kom je geen stap verder. Als je mensen de ruimte geeft om te vertellen over zaken die voor een notaris op het eerste gezicht niet relevant zijn, krijg je informatie waardoor je de verhoudingen tussen mensen beter begrijpt. Je kunt als notaris geen hele familieruzies oplossen, maar het is wel belangrijk dat je het signaleert. Anders wals je over die gevoeligheden heen.'

BEWEGING

Vogelesang: 'Toen ik begon met de mediationopleiding zei de docent: "Je leven verandert als je mediator wordt." Dat is echt zo. Vroeger kwam het bij echtscheidingszaken regelmatig voor dat ik de spanning voelde die er in de kamer hing, maar kon ik die niet wegnemen. Tegenwoordig lukt het mij wel om mensen in beweging te krijgen. Het is heel bevredigend als je strijdende partijen weer met elkaar in gesprek brengt. Als je meer begrijpt van iemand wordt de connectie beter. Het is een wisselwerking. Begrip leidt tot vertrouwen en mensen vertellen meer. Daar word je een betere notaris van. Je kan een oplossing aandragen die beter past bij iemands situatie.'

DRIJFVEER

Interesse in andere mensen is een belangrijke drijfveer voor de notarissen die hun werk combineren met mediation. De vraag is of je de notaris zonder deze nieuwsgierigheid naar diepere beweegredenen van zijn cliënten over de streep moet trekken. Jacobine vindt van wel. 'Een veelgehoord vooroordeel onder juridisch geschoolde professionals is dat mediation *soft* gedoe is. Maar daarmee doe je jezelf als notaris tekort. We zijn opgeleid als juristen, maar we werken voor mensen van vlees en bloed. Die zijn niet te vatten in juridische modellen. Je kunt voor de huwelijkse voorwaarden een juridisch kloppend format bedenken waar mensen toch niet gelukkig mee zijn, omdat hun gevoel wat anders zegt. Je moet ze adviseren, maar tegelijkertijd de keuze laten. Niemand hoeft perse voor de fiscaal slimste oplossing te gaan. Zolang je maar weet waarvoor je kiest. Die ruimte moet je mensen wel geven. Als je beter communiceert, gaan de zaken ook soepeler en sneller. Iedere notaris kent wel de veeleisende cliënt die zich snel tekortgedaan voelt. Die voortdurend probeert de bovenliggende partij te zijn. Juist in die situatie is het belangrijk dat je als notaris man en paard durft te noemen. Een erfgenaam belt je bijvoorbeeld iedere paar uur met een vraag en eist direct antwoord. Dat gedrag moet je benoemen, anders kun je het geen halt toeroepen.'

IN EEN ADEM

Wat kan de VMN betekenen voor notarissen die de stap overwegen? Vogelesang: 'De VMN biedt een veilige omgeving waarin je als notaris nieuwe kanten aan je vak kan ontdekken. Mensen die interesse hebben, kunnen ons gewoon bellen om te horen wat de mediationopleiding inhoudt. Een basisopleiding plus examen duurt zes dagen. Daarna kun je aanvullende opleidingen doen om je te specialiseren op het gebied van nalatenschappen of echtscheidingen. Op dit moment wordt mediation in een adem met echtscheidingen genoemd, maar het biedt ook mogelijkheden voor toepassingen in het ondernemingsrecht. In familiebedrijven kunnen emoties immers ook hoog oplopen. Mijn advies is: volg de mediationopleiding. Ga het gewoon doen.' ■

VERENIGINGSNIEUWS

VON

Vraagbaak begint te lopen

De vraagbaak, waar leden van de VON terecht kunnen met vragen over het ondernemingsrecht, begint te lopen. In het *Notariaat Magazine* van maart kondigde de vereniging het oprichten van de vraagbaak aan. Vier leden van de VON staan klaar om vragen van leden te beantwoorden of om als klankbord te fungeren bij ingewikkelde of niet-alledaagse kwesties. Inmiddels brengen leden interessante kwesties aan en de reacties hierop blijken, tussen het werk in de eigen praktijk door, op een redelijke termijn gegeven te kunnen worden.

VASN

Cursus over fosfaatrechten en pacht

De VASN organiseert op 6 juni de cursus 'Fosfaatrechten & pacht'. Drie sprekers behandelen deze dag een breed scala aan onderwerpen. De eerste spreker vertelt over de uitspraken van het College van Beroep voor het bedrijfsleven (CBB) van begin dit jaar op het gebied van fosfaatrechten. Ook het enorme aantal bezwaren dat is ingediend bij het CBB met betrekking tot de fosfaatrechten komt aan de orde. De tweede spreker zal de leden informeren over het Gemeenschappelijk Landbouw Beleid tot 2027, in combinatie met de fosfaatbank en de modellen voor de notariële praktijk. De laatste spreker behandelt actuele zaken op het gebied van pacht en de brief van minister Carola Schouten van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit over de voorstellen voor nieuwe pachtregelgeving.

EPN

EPN viert 20-jarig bestaan

Vanuit de behoefte van (kandidaat-)notarissen om de kennis en kwaliteit van notariële estate planners te bevorderen, is op 29 juni 1999 de EPN opgericht. Het 20-jarig bestaan van de vereniging wordt dit jaar op 26 september gevierd met leden, oud-bestuursleden en hoogleraren. Maar ook andere estate planners, notarissen, advocaten, belastingadviseurs en fiscalisten zijn van harte welkom. Het thema van het lustrum is 'De Ondernemer, *The next generation*'. De sprekers zijn Jacco Vonhof (voorzitter MKB Nederland), Barbara Reinhartz (WAR-lid, Universiteit van Amsterdam), Floris van Bommel (ondernemer), Mascha Hooegeveen (Belastingdienst, Universiteit van Tilburg) en Bernard Schols (Radboud Universiteit, ScholsBurgerhartSchols). Aanmelden kan via www.epn-notaris.nl.

NRS

NRS vervolgt samenwerking met Amsterdam School of Real Estate

Na de eerste succesvolle ASRE-dag vorig jaar, heeft de NRS besloten om de samenwerking met de Amsterdam School of Real Estate (ASRE) voort te zetten. Een tweede bijeenkomst staat gepland voor 26 juni. Volgens de NRS moet de notariële registergoedspecialist zich niet alleen richten op de notariële vakinhoud van vastgoedontwikkelingsprojecten, maar moet hij ook enige kennis hebben van aanpalende vakgebieden. Zo word je een betere gesprekspartner voor andere professionals binnen de vastgoedontwikkeling. Dat was vorig jaar de aanleiding voor de NRS om samenwerking te zoeken met de ASRE.

Duurzaamheid

De tweede ASRE-dag staat geheel in het teken van het thema 'duurzaamheid'. Na een verkenning van het werkterrein door dr. Bas van de Griendt (Stratego Advies) spreekt Hans op 't Veld (PGGM) over *sustainable development goals* en gaat Jos Lemmens (Madaster) in op het materialenpaspoort: een onmisbaar

CURSUSSEN

EPN

Lustrum!

26 september 2019
Kameryck te Kamerik

Actualiteitendag

26 november 2019
Driebergen

VON

Interactieve cursus 'Ruzie in de tent'

18 juni 2019
Euronext Amsterdam

hulpmiddel bij circulair bouwen, waarin de waarde van materialen zowel bij de bouw als bij de sloop wordt vastgelegd. Marieke Oostra (Hogeschool Utrecht) gaat vervolgens in op 'nieuwe energie in de stad': als we onze energie samen met de burens gaan regelen, hoe pakken we dat aan? Meer informatie staat op de site van de NRS: www.nrs-notaris.nl.

Advertentie

DÉ VERZEKERINGSPECIALIST VOOR NOTARIAAT EN ADVOCATUUR

Ron Borgdorff is verzekeringsspecialist voor notarissen, advocaten en vrijgevestigde juristen. Ron kent de specifieke risico's van deze juridische beroepsgroepen. Met ruim 25 jaar ervaring staat hij borg voor een persoonlijk, gedegen advies op maat en korte lijnen.

U wilt een financieel adviseur met verstand van uw zaken?

Neem contact op voor een afspraak.
Bel 033-20 35 000 of mail naar ron@ronborgdorff.nl

WWW.RONBORGdorff.NL

van Boetzelaerlaan 24H
3828 NS Hoogland



RON BORGdorff
FINANCIEEL ADVISEUR VOOR
NOTARIAAT & ADVOCATUUR



VERZEKERINGEN ZOWEL ZAKELIJK ALS PARTICULIER OA:
BEROEPS- EN BEDRIJFSAANSPRAKELIJKHEID • GELD- EN FRAUDE
• ARBEIDSONGESCHIKTHEID • RECHTSBIJSTAND • RECONSTRUCTIE

Ruimte geven

De kop van een krantenartikel is vaak veelzeggend, maar dekt niet altijd de lading. De journalist is dat overigens niet eens te verwijten, die gaat daar niet over. De 'koppensmaker' maakt graag een pakkende titel die onze aandacht trekt en vasthoudt. Het beeld dat na het lezen blijft hangen, wordt uiteraard sterk beïnvloed door de kop. Zo zal het publiek misschien denken dat 'Mevrouw de notaris' niet graag ondernemer wordt.

OPSTAPJE

Het Financieel Dagblad publiceerde op 21 mei een artikel over de feminisering van ons ambt. Een ruime meerderheid van de kandidaat-notarissen is vrouw en van de 150 toegevoegd notarissen die ons land rijk is, is dat

al 70 procent. Voor sommigen is toevoeging een opstapje naar het ondernemerschap, voor anderen is het een blijvende stap. Nog maar een kwart van de (ondernemende) notarissen is vrouw, maar ook dat aandeel is gelukkig stijgende. Ook vrouwen worden dus graag ondernemer.

TERMEN

Drie kwart van alle kandidaat-notarissen is ervaren, voor de toegevoegd notarissen is dat 100 procent. Wat dan te vinden van de termen 'kandidaat' en 'toegevoegd'? Tijdens de regiobijeenkomsten bleek dat de term 'toegevoegd' van de meeste leden kan worden afgeschaft. Een toegevoegd notaris moet zich naar buiten toe gewoon 'notaris' kunnen noemen. Sterker nog, na de eerste zes jaar in de praktijk, een voltooide beroepsopleiding en een 'clean record', zou de kandidaat-notaris ook notaris moeten gaan heten. De term 'kandidaat' blijft dan voorbehouden aan de jongste generatie. Maar krijgen we die binnen?

VINGER OPSTEKEN

Tijdens gastcolleges vraag ik studenten de hemd van het lijf. Wat zijn jullie plannen en ambities? Ga je notarieel afstuderen? Stromen jullie straks ons vak in? Wie zegt nu al dat hij (ondernemend) notaris wil worden? Ik stel vaak meer vragen, dan ik antwoorden krijg. Maar dat geeft niks, als ik maar voel dat ik ze prikkel en enthousiast maak. Ruim drie kwart van de studenten is vrouw, minder dan 10 procent van de studenten geeft aan zeker notaris te worden. Tussen die beide metingen lijkt overigens geen verband, want het zijn vaak meisjes die hun vinger opsteken. De toegenomen verplichtingen van de notaris maakt overigens dat weinigen het aantrekkelijk lijkt om een kantoor zelfstandig (zonder partners) te leiden.

GROTE JONGENS

Veel studenten zijn lid van een notariële studentenvereniging en bezoeken daarmee vaak de grotere (Zuidas)kantoren. Niet gek, want ze worden door die 'grote jongens' nogal in de watten gelegd. Studenten krijgen daardoor echter geen breed beeld van het notariaat. Ik veronderstel dat de meesten de grote verwachtingen van de Zuidas niet aankunnen. Daarom stimuleer ik studenten vooral ook de kleine en middelgrote kantoren te bezoeken. Welk kantoor past bij jou en jouw kwaliteiten, die vraag zou leidend moeten zijn.

VERWACHTINGEN

Hoe zit het met de verwachtingen die studenten mogen hebben van hun toekomstige werkgevers? Wist u dat de wet bedrijven verplicht zich als 'goed werkgever' te gedragen? Zo moet de werkgever zich zorgvuldig gedragen, werknemers mogen niet zijn overgeleverd aan willekeur, een ingrijpende beslissing moet duidelijk worden gemotiveerd. Als werkgever moet je rekening houden met de verwachtingen van werknemers en die moeten erop kunnen vertrouwen dat je ze waarmaakt. Doen wat je zegt en zeggen wat je doet.

Goed voor je werknemers zorgen, eigenlijk komt het daar op neer. Niet alleen met een passend salaris, maar ook door oog te hebben voor de werk-privébalans. Het notariaat staat bekend om zijn hoge werkdruk. Dat volgens verzekeraars notarissen het vaakst stress gerelateerde klachten hebben, maakt ons vak niet aantrekkelijker. Ga voorzichtig om met de jonge talenten, geef als werkgever het goede voorbeeld, verwacht niet het onmogelijke, werk zelf bijvoorbeeld ook een dag minder. Zorg voor een aantrekkelijke werkomgeving, maak thuiswerken mogelijk, vertrouw op uw medewerkers en betrek hen bij uw kantoor. Stimuleer opleiding, ringbezoek en bestuurswerk. Laat ze gaan, geef ze juist de ruimte om hun talenten te ontplooiën.

OPVOLGERS

De jongste generatie lijkt zich minder snel voor langere tijd te willen binden en lijkt minder waarde te hechten aan bezit. Voor jonge werknemers is het steeds belangrijker dat een werkgever bijdraagt aan de maatschappij. Voor een notaris zou dat niet moeilijk moeten zijn. Investeer in een goed werkgeverschap, koester de jongste generatie in het notariaat, want zij zijn onze opvolgers. ■

Nick van Buitenen | VOORZITTER KNB

Save the date: Jaarcongres ‘Dromen, durven, doen’

Op 4 oktober is het jaarlijkse congres van de KNB in de Rijtuigenloods in Amersfoort. Titel van deze editie: ‘Dromen, durven, doen – Creëer de toekomst van morgen’. Ook dit keer is er weer een afwisselend dagprogramma én aansluitend een mooi feest. Reserveer deze datum alvast in uw agenda.

Met het congresprogramma wordt aangesloten op het themajaar van de KNB. Tijdens het plenaire ochtendgedeelte gaan we ‘dromen’, in de middag wordt u met een afwisselend workshopprogramma uitgedaagd te ‘durven en doen’ en na de plenaire afsluiting hebt u ten minste een ‘to do’ in uw agenda staan.

VLOEIBARE SAMENLEVING

In de maand juni gaat de congreswebsite met het volledige programma live. Sprekers die we nu alvast bekend kunnen maken, zijn: Farid Tabarki en Ben Tiggelaar. Tabarki is de oprichter van Studio Zeitgeist en trendwatcher. Hij doet onderzoek naar de Europese tijdgeest. Volgens Tabarki ontwikkelt de industriële samenleving zich naar een vloeibare

samenleving. Dit heeft gevolgen voor de maatschappij, organisaties, mensen en leiderschap. In de plenaire opening van het congres zal hij hierbij ingaan op de gevolgen voor de rechtstaat en het notariaat. Met Ben Tiggelaar sluiten we de dag af. De auteur van het boek *Dromen, durven, doen* neemt u mee naar de kern van innoveren. Wat houdt ons vaak tegen en hoe doorbreken we die belemmeringen? U gaat naar huis met concrete tips.

FEESTAVOND

Na het succes van vorig jaar wordt er ook deze keer afgesloten met een diner en feest met een optreden van coverband The Recipe. Het feest duurt tot 23.00 uur, zodat u nog de gelegenheid heeft om ‘enigszins’ op tijd weer thuis te zijn. Kosten van het dagprogramma zijn 150 euro en van diner en feest 50 euro.

Meer informatie: KNB, Corinne Elgers, c.elgers@knb.nl, 070 3307125

Bijeenkomst over ondermijnende criminaliteit en rol notariaat in Noord-Holland

De provincie Noord-Holland organiseert op 12 juni een bijeenkomst over ondermijnende criminaliteit en de rol van het notariaat daarbij. Dit doet zij samen met de ring Noord-Holland van de KNB. Tijdens deze bijeenkomst willen zij met (kandidaat-)notarissen in gesprek gaan over ondermijning en bekijken hoe deze criminaliteit gezamenlijk aan te pakken.

‘Ondermijning wordt maar al te vaak gepresenteerd als een ongrijpbaar fenomeen waartegen nauwelijks kan worden opgetreden. Situaties zijn niet altijd zwart-wit en zorgen soms voor lastige dilemma’s. Ook hiervoor zal op deze dag veel aandacht zijn. Het notariaat is een belangrijke schakel in de keten’, aldus de commissaris van de Koning en de voorzitter van de ring Noord-Holland in de uitnodiging.

Meer informatie: Ring Noord-Holland, Regina van Rijswijk, r.vanrijswijk@actusnotarissen.nl

Gecombineerde Commissie Vennootschapsrecht zoekt nieuw lid

De KNB zoekt een (kandidaat-)notaris voor het lidmaatschap van de Gecombineerde Commissie Vennootschapsrecht (GCV). Deze commissie is een gezamenlijke commissie van de KNB en de Nederlandse Orde van Advocaten (NOvA). De GCV bestaat uit twaalf leden: zes uit het notariaat en zes uit de advocatuur. Zij volgen de ontwikkelingen in wet- en regelgeving op het gebied van het ondernemingsrecht en financieel recht in Nederland en in Europa.

De GCV brengt namens beide beroepsorganisaties advies uit over wetsontwerpen en wetsvoorstellen die van belang zijn voor de goede beroepsuitoefening van notarissen en advocaten. De adviezen zijn met name gericht op de bevordering van de wetgevingskwaliteit.

ADVIEZEN

(Kandidaat-)notarissen die het leuk vinden naast hun vak een bijdrage te leveren aan het werk van de GCV worden uitgenodigd te reageren. Gemiddeld wordt eens per maand vergaderd. Er staat een vergoeding tegenover van 204 euro per vergaderuur en een reiskostenvergoeding. Het secretariaat van de GCV wordt gevoerd door een jurist van de KNB. De adviezen van de GCV zijn openbaar en worden gepubliceerd op NotarisNet en knb.nl.

RUIME KENNIS EN ERVARING

Voor de vacature wordt gezocht naar iemand met ruime kennis en praktijkervaring op het gebied van het vennootschap- en ondernemingsrecht. Geïnteresseerden kunnen dit uiterlijk 1 augustus kenbaar maken aan



Martin van Olffen, voorzitter van de GCV. Onder vermelding van ‘sollicitatie vacature adviescommissie GCV’.

Meer informatie en sollicitaties: GCV, prof. mr. Martin van Olffen, martin.vanolffen@debrauw.com, 020 5771500

Symposium 'Grenzen van estate planning vanuit ethisch oogpunt'

Minder belasting betalen, wie wil dat nu niet? Maar hoe ver kunnen adviseurs gaan in de advisering? Op vrijdag 8 november organiseren de Stichting Instituut Nationale en Internationale Estate Planning (INIEP) en de KNB het symposium 'Grenzen van estate planning vanuit ethisch oogpunt'. Tijdens dit interdisciplinaire symposium worden (mogelijke) problemen geïnventariseerd, eventuele oplossingen besproken en resterende knelpunten gecommuniceerd.

Adviseurs weten als geen ander op welke wijze de belasting kan worden vermindert. Maar het gezegde 'alles wat niet verboden is, mag', gaat niet altijd op. Tuchtrechters voor notarissen, accountants en bankiers moeten zich steeds vaker buigen over ethische kwesties. En sinds de Panama Papers zijn ook belastingadviseurs gewaarschuwd.

KONINKLIJKE SCHOUWBURG

Het symposium vindt plaats in de Koninklijke Schouwburg in Den Haag van 13.00 - 17.15 uur. Aansluitend is er een borrel. De deelnemersprijs



bedraagt 299 euro exclusief btw, inclusief lunch en borrel. Er worden 4 PE-punten (vakinhoudelijk) aan het symposium toegekend.

Meer informatie en inschrijven: [KNB, cursussen en congressen: cursussen@knb.nl](mailto:cursussen@knb.nl) of NotarisNet/Over KNB en opleidingen

KNB Cursusagenda

17 juni 2019

Tweestaptestament en tweestapafwikkeling

Bijna tien jaar geleden is het zogenoemde Radartestament in zwang geraakt: een tweestaptestament dat ervoor zorgt dat de betaling van de belasting over het erfdeel van de kinderen wordt uitgesteld tot na het overlijden van de langstlevende. Afwikkelingen hiervan zullen de komende jaren veel voorkomen in de notariële praktijk. Reden genoeg om je er als (kandidaat-)notaris goed in te verdiepen.

25 juni 2019

Algemene ledenvergadering, DDD-Dialoog en KNB/WPNR congres

Deze dag staat in het teken van de toekomst. Na de algemene ledenvergadering gaat voorzitter Nick van Buitenen tijdens de DDD-Dialoog in gesprek met vier prominente leden over de toekomst van het notariaat. Dit event past in het KNB-thema voor 2019 'Dromen, durven, doen'. De middag staat in het teken van het verduurzamen van de samenleving. Het wetenschappelijk KNB/WPNRCongres 'Duurzaam Wonen' staat stil bij de gevolgen daarvan voor het notariaat.

29 oktober 2019

Schuldeisers, insolventie en familievermogen

Het nieuwe huwelijksvermogensrecht heeft voor schuldeisers en curatoren grote gevolgen, zoals de invoering van artikel 1:96 lid 3 BW, de doorwerking daarvan in insolventie en andere wijzigingen van de Faillissementswet. Bij het opstellen van huwelijksvoorwaarden en het adviseren van cliënten dient de notaris hiervan op de hoogte zijn.

De volgende managementcursussen worden aangeboden

14 mei 2019

Financieel management, winst en efficiencyverbetering

Het financieel gezond houden van de eigen praktijk en het notaris kantoor is een belangrijke uitdaging voor veel notarissen. In deze training raakt u vertrouwd met financiële begrippen en methoden die u nodig hebt om uw praktijk of afdeling goed te kunnen runnen.

19 juni 2019

Effectief overtuigen en beïnvloeden

Goede beïnvloedings- en overtuigingsvaardigheden zijn essentieel voor iedere (kandidaat-)notaris. In de contacten met uw cliënten en anderen draait het altijd om communicatie en relatie. Wilt u iemand overtuigen en beïnvloeden? Zorg er dan voor dat de ander betrokken is en u begrijpt. In deze training gaat u actief aan de slag met vaardigheden waarmee u anderen kunt beïnvloeden en mee kunt krijgen. Communicatie en relatie staan centraal.

Dit is slechts een selectie uit het totale cursus-aanbod. Voor meer informatie, inschrijven en het complete opleidingsaanbod: [KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307125/121, cursussen@knb.nl](mailto:cursussen@knb.nl) of NotarisNet/Over KNB en opleidingen.

MET PENSIOEN

Voor wie zich niet met het proces daarachter bezighoudt, lijkt het zo simpel: premie betalen, je hand ophouden en pensioen ontvangen. Maar voordat er een bedrag kan worden overgemaakt, zijn daar vele wetten, beleggingen en vergaderingen aan voorafgegaan. Daarom licht de PensioenKamer regelmatig een tipje van de pensioensluier op.

Pensioenregelingen: de keuze is reuze



‘Als je op je 67ste meteen helemaal stopt, kan dat een hele stap zijn’

ingehouden en afgedragen, maar de uitkeringsperiode wordt korter en de periodieke uitkeringen dus hoger.

DEELTIJDPENSIOEN

Een andere mogelijkheid is om te kiezen voor een deeltijdpensioen. Daarbij blijft de (kandidaat-)notaris of toegevoegd notaris een aantal dagen per week werken, voor de dagen dat hij stopt, krijgt hij pensioen. Het is niet mogelijk eerder dan tien jaar voor de AOW-leeftijd ‘deeltijdpensionado’ te worden. ‘Vaak kiezen mensen hiervoor als ze vlak voor hun pensioen alvast wat minder willen gaan werken’, vertelt Oors. ‘Ze gaan alvast afbouwen. Als je op je 67ste meteen helemaal stopt, kan dat een hele stap zijn.’ Ook het deeltijdpensioen heeft invloed op de hoogte van het pensioen: voor de uren waarop niet meer wordt gewerkt, wordt ook geen premie afgedragen.

HOOG/LAAG

Behalve met tijd kan ook met de hoogte van de pensioenuitkering worden gevarieerd. Zo is het mogelijk eerst een hoge pensioenuitkering te krijgen en vervolgens een lagere. Oftewel, hoog/laag. ‘Andersom is ook mogelijk, maar daar wordt niet vaak voor gekozen’, weet Oors. ‘De eerste tien jaren na je pensioen ben je nog actiever dan op hogere leeftijd. Dan heb je wat meer behoefte aan extra financiële middelen. Maar als je partner bijvoorbeeld nog wel werkt, dan is het laag/hoog wel een optie.’ De duur van de regeling is drie tot tien jaar. In 2018 kozen in totaal achttien (kandidaat-)notarissen

en toegevoegd notarissen die met pensioen gingen voor hoog/laag. Slechts één deelnemer koos voor laag/hoog.

PARTNERPENSIOEN

Geen partner? Dan is het een overweging waard om het partnerpensioen uit te ruilen voor ouderdomspensioen. ‘Partnerpensioen is bedoeld voor nabestaanden. Als je zelf komt te overlijden, krijgt je partner een uitkering. Het loont om dit uit te ruilen als je geen partner hebt. Of als je partner zelf nog een goed inkomen heeft.’ Zestien deelnemers kozen in 2018 voor deze regeling. Oors heeft zelf ook al nagedacht over de verschillende mogelijkheden. ‘Het is een belangrijk onderwerp. Voor mij is het met mijn 46 jaar nog te ver weg om echte keuzes te maken. Maar als werkgever kan ik de mensen die bij mij in dienst zijn wel wijzen op de keuzes die ze hebben. Niet iedereen is daar heel bewust mee bezig namelijk.’ ■

Gemiddelde pensioenleeftijd

De gemiddelde pensioenleeftijd in het notariaat ligt rond de 65,6 jaar. Dat betekent dat (kandidaat-)notarissen en toegevoegd notarissen vaker voor dan na de reguliere pensioenleeftijd met pensioen gaan. In 2018: 54 (kandidaat-)notarissen en toegevoegd notarissen gingen met pensioen:

- 46 personen met vervroegd pensioen;
- 3 personen met uitgesteld pensioen;
- 5 personen op de reguliere pensioenleeftijd.

| TEKST Martijn Rip

Eerder met pensioen? Dat kan. Later ook. Liever de eerste jaren een wat hoger pensioen ontvangen, de jaren daarna wat minder? Dat is ook mogelijk. Voor wie tegen de AOW-leeftijd aanzit, valt er heel wat te kiezen. Daarom geeft Mark Oors, notaris en lid van de werkgeverscommissie van de PensioenKamer, uitleg over de verschillende pensioenregelingen.

EERDER OF LATER

(Kandidaat-)notarissen en toegevoegd notarissen gaan officieel de eerste dag van de maand waarin ze 67 worden met pensioen. ‘Maar ze hebben de vrijheid om vroeger of later met pensioen te gaan’, licht Oors toe. Wel zitten er grenzen aan die vrijheid. ‘Ze mogen niet eerder dan tien jaar voor het bereiken van de AOW-leeftijd met pensioen gaan. En hoogstens vijf jaar later. Wie eerder stopt, moet wel rekening houden met een lager pensioen.’ De jaren voor het bereiken van de 67-jarige leeftijd betaalt de gepensioneerde immers geen premie meer. Daarnaast moet het pensioenfonds over een langere periode pensioen uitkeren. Iemand die pas vijf jaar na de pensioenrichtleeftijd stopt met werken, krijgt een hoger pensioen. Weliswaar wordt vanaf 67 jaar geen pensioenpremie meer



► De bewerkte tuchtspraken worden gemaakt door een notarieel deskundige en verwoorden niet het standpunt van het KNB-bestuur. Hebt u vragen of opmerkingen, mail dan naar nm@knb.nl.

Notaris hoeft niet meer te onderzoeken dan de leasemaatschappij?

Uitspraak: *ongegrond*

Casus

In april 2017 benoemt de heer C, enig aandeelhouder van een bv, de heer O tot bestuurder. C treedt zelf af als bestuurder zodat O enig bestuurder is.

Klaagster K, een leasemaatschappij, gaat twee leaseovereenkomsten aan met de bv. K stelt ten titel van huur diverse 'multi-functionals' ter beschikking, ter waarde van bijna 150.000 euro. K checkt de gegevens van de lessee in het handelsregister en voert een kredietcheck uit. In dat kader ontving zij van de bv een jaarrekening over 2016. Al vrij snel komt de bv haar betalingsverplichtingen niet na.

Begin 2018 wijzigt de naam van de bv. Notaris N passeert de statutenwijziging en de aandelenoverdracht. O is dan ook enig aandeelhouder.

K ontbindt de leaseovereenkomsten en maakt aanspraak op betaling van de achterstallige en toekomstige leasetermijnen, alsmede retournering van de geleasede apparatuur. Omdat iedere reactie uitblijft, schakelt K een advocaat in.

Ook partij D die voor de bv de jaarstukken zou hebben opgesteld, is een leaseovereenkomst aangegaan met K en heeft nimmer een leasetermijn voldaan.

In april 2018 stelt de advocaat van K vragen aan N over de akten en over de heer O. N wijst op zijn ambtsgeheim. Op 1 mei 2018 is de bv failliet.

De klacht

Volgens K staat vast dat de bv volledig aan een katvanger is overgedragen uitsluitend om te frauderen. Uit een check via Google van het door O opgegeven adres in het buitenland blijkt dat daar een dak- en thuislozenachtopvang is gevestigd. Uit onderzoek naar D is gebleken dat zij een lege website hebben en geen enkele traceerbare activiteit.

N heeft O een 'vehicle' in handen gegeven waarmee voor aanzienlijke bedragen is gefraudeerd. N had het adres van O moeten controleren en vervolgens zijn dienst moeten weigeren.

Het verweer

N heeft wel degelijk onderzoek gedaan naar de statuten van de vennootschap, het aandeelhoudersregister en de aankomsttitel. Ook heeft hij voldaan aan de legitimatie-eisen van een in het buitenland woonachtige persoon:

- de kopie van het legitimatiebewijs is voorzien van een legalisatie en apostille; en
- een officieel en origineel document dat blijk geeft van diens adres en burgerlijke staat, afkomstig is van de gemeente van het land waar hij verblijft, voorzien van een legalisatie en apostille en niet ouder dan een maand.

Op grond van het voorgaande concludeert N dat hij zorgvuldig zijn dienst kon verlenen.

Het oordeel

Tijdens de zitting stelt K dat zij standaard de gegevens van de lessee in het handelsregister controleert en een kredietcheck uitvoert. Ook K heeft bij dit onderzoek niet kunnen achterhalen dat O op een nacht-opvang voor dak- en thuislozen stond ingeschreven. Waarom N dit toen wel had kunnen en moeten achterhalen is door haar niet gesteld. Derhalve heeft K onvoldoende gesteld dat N in dit geval onzorgvuldig heeft gehandeld. Ook inzake het passeren van de statutenwijziging van D geldt hetzelfde. De klacht is op beide onderdelen ongegrond.

De notariskamer verklaart de klacht ongegrond

Kamer voor het notariaat Den Haag,
17 april 2019
ECLI:NL:TNORDHA:2019:10

Opmerking

De kamer gaat niet in op de eisen die in een dergelijk geval aan de notaris worden gesteld, maar concludeert nogal kort door de bocht dat niet gesteld is dat N meer had moeten doen dan de leasemaatschappij. In het licht van de huidige Wwft-eisen, de aandacht die daarvoor nu is in het notariaat en de taak van de kamers om de toepassing van de norm in de praktijk duidelijk te maken en te handhaven, had de kamer in ieder geval met een uitvoeriger motivering mogen komen.

Niet reageren op vragen en op bemiddelingspoging KNB in ruzieboedel: waarschuwing

Uitspraak: *deels gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

Erflaatster E heeft bij testament twee van haar zeven kinderen onterfd. De oudste dochter D is executeur. Haar zus staat haar hierin bij. Tussen de vijf erfgenamen ontstaat onenigheid over de afwikkeling van de nalatenschap en een splitsing in twee kampen met aan de ene kant D en haar zus en aan de andere kant klagers K. De executeur eindigt na beneficiaire aanvaarding van de negatieve nalatenschap, waarop kandidaat-notaris KN vanaf dat moment optreedt als gevolmachtigde van de vijf erfgenamen.

In maart 2018 dient K een klacht in over het handelen, dan wel nalaten van KN bij het notariskantoor en vervolgens bij de KNB. Aangezien het de KNB niet lukt om met KN in contact te komen, sluiten zij het dossier. KN stuurt op 23 oktober 2018 de uitdelingslijst en eindverantwoording ter goedkeuring aan K.

De klacht

KN heeft niet, dan wel onvoldoende gereageerd op herhaalde vragen en verzoeken en heeft de afwikkeling van de nalatenschap niet voortvarend ter hand heeft genomen.

Het verweer

KN heeft steeds getracht de belangen van alle kinderen voor ogen te houden en te zoeken naar een weg om een voor ieder aanvaardbare eindafwikkeling te realiseren. Hij heeft zijn excuses aangeboden voor de gemaakte fouten en deze hersteld zonder de daaraan bestede tijd in rekening te brengen.

Het oordeel

K stelt dat zij vele malen hebben getracht om contact te krijgen met KN, zonder dat hij hierop adequaat heeft gereageerd. KN heeft dit niet of onvoldoende weersproken. Vragen die tijdens verschillende gesprekken zijn gesteld, bleven – ondanks de herhaalde toezeggingen door KN dat hij met een reactie zou komen – (lange tijd) onbeantwoord. Ook zijn toezeggingen over de einddatum van de afhandeling niet nagekomen en is de gang van zaken rondom de verdeling van de sieraden en

kerstspullen niet goed verlopen. De kamer acht het verwijtbaar dat KN onvoldoende heeft gereageerd op vragen en verzoeken van K en de KNB zonder dat hij hiervoor een afdoende verklaring heeft kunnen geven.

KN heeft wel voldoende voortvarend gehandeld en binnen een redelijke termijn de nalatenschap afgehandeld. Gezien de taken en verantwoordelijkheden van de executeur is het begrijpelijk dat KN zich in eerste instantie terughoudend heeft opgesteld. Na de beneficiaire aanvaarding is KN als gevolmachtigde voor alle vijf erfgenamen opgetreden. Dat het gezien de verhouding tussen verschillende familieleden ging om een moeizame afwikkeling van de nalatenschap, acht de kamer aanneemelijk. Ter zitting heeft K ook aangegeven dat het door de slechte familieverhoudingen geen eenvoudige afhandeling is geweest.

De notaris kamer legt de maatregel waarschuwing op

*Kamer voor het notariaat Arnhem-Leeuwarden, 24 april 2019
ECLI:NL:TNOTARL:2019:26*

Vereffenaar heeft ruime marge van beoordelingsvrijheid en kan het beheer naar eigen inzicht uitvoeren

Uitspraak: *ongegron*

Casus

In augustus 2017 overlijdt E, achterlatende zijn zoon klager K en zijn dochter D. Moeder was al eerder overleden en had bij testament een ouderlijke boedelverdeling gemaakt. D aanvaardt de nalatenschap van E zuiver en K aanvaardt beneficiair.

K en D slagen er niet in om samen de nalatenschap van hun vader te vereffenen. De rechtbank benoemt kandidaat-notaris KN in mei 2018 tot vereffenaar.

In september 2018 stuurt KN de voorlopige boedelbeschrijving, samen met het taxatie-rapport van de (ouderlijke) woning, aan de erfgenamen en aan de rechtbank. KN vraagt de erfgenamen in de begeleidende mail of zij beiden akkoord gaan met het voorstel van D om in verband met de verkoop van de woning enig achterstallig onderhoud weg te werken.

K uit aan het notaris kantoor zijn bezwaar tegen benoeming van KN tot vereffenaar. Daarop mailt notaris N wat de procedure van de vereffening is en dat K tegen de

uiteindelijke rekening en verantwoording bezwaar kan maken.

Ook de rechtbank ontvangt diverse brieven van K, waaronder een verzoek tot ontslag van de vereffenaar. De kantonrechter wijst K erop dat hij daarvoor griffierecht moet voldoen en een advocaat moet stellen.

De klacht

KN heeft als vereffenaar ten onrechte aan de rechtbank gecommuniceerd dat K zich wilde laten uitkopen ten aanzien van de woning, terwijl hij de woning juist wilde overnemen.

KN weigerde onderzoek te doen naar banktegoeden die samenhangen met de nalatenschap van (onder meer) de vader van K, zodat hij genoodzaakt was om de FIOD te verzoeken om die tegoeden door te lichten. Voor de taxatie van de woning heeft KN tegen de zin van K aangedrongen op een geveltaxatie. Bij de taxatie was KN tegen de zin van K aanwezig en heeft ze het verzoek van K om daarbij aanwezig te zijn genegeerd. Door de aanwezigheid van KN zijn onnodig kosten gemaakt. D heeft bepaalde zaken aan de boedel onttrokken; zo heeft ze meegedeeld dat een opkoper een deel van de inboedel had meegenomen. K verwijt KN dat zij, ondanks zijn verzoek aan haar, geen inspanningen verricht om die zaken te achterhalen.

Het verweer

Formeel

KN heeft in het onderhavige geval geen werkzaamheden verricht in haar hoedanigheid van kandidaat-notaris, zodat van een handelen of nalaten in strijd met de Wet op het notarisambt (Wna) geen sprake is. Zij voert hier haar taak als vereffenaar, benoemd door de rechtbank, uit. Ook in die rol kan sprake zijn van handelen of nalaten dat een behoorlijk notaris niet betaamt, maar de kamer zou dat marginaal moeten beoordelen.

Het oordeel

Formeel

Voorop staat dat een notaris tuchtrechtelijk aansprakelijk kan zijn voor het handelen in een andere hoedanigheid dan notaris wanneer dat handelen voldoende verband houdt met zijn hoedanigheid van notaris in relatie tot het daarbij passende gedragsniveau, zonder dat het handelen uitsluitend aan een notaris is voorbehouden. De gedragingen van een vereffenaar houden

voldoende verband met het daarbij passende gedragsniveau van een notaris, zodat KN zich voor haar handelen als vereffenaar tuchtrechtelijk moet verantwoorden. Hierop moet een uitzondering worden gemaakt voor de regels die de functie van een vereffenaar in algemene zin betreffen. Op dat gebied is de kantonrechter bevoegd (gerechtshof Amsterdam, 13 juni 2017, ECLI:NL:GHAMS:2017:2259).

Inhoudelijk

De vereffenaar moet knopen doorhakken: hij kan daarom het beheer met uitsluiting van de erfgenamen naar eigen inzicht uitvoeren. De vereffenaar hoeft dus niet achter elke opmerking van de erfgenamen aan. Hij heeft een ruime marge van beoordelingsvrijheid. Het belangrijkste is dat zijn handelingen in het belang van de nalatenschap zijn. Of dat zo is, is uiteindelijk ter beoordeling van de civiele rechter. Aangaande het niet onderzoeken van de banktegoeden van (onder meer) de nalatenschap van E oordeelt de kamer dat uit de brief van de rechtbank aan K blijkt dat de kantonrechter geen aanleiding zag om de vereffenaar een aanwijzing te geven om (nader) onderzoek te verrichten. KN gedroeg zich conform, dus als goed vereffenaar. Wat betreft de klacht over de door D onttrokken zaken oordeelt de kamer dat KN als vereffenaar te maken heeft met de boedel zoals deze door haar is aangetroffen vanaf het moment dat zij is benoemd. Voor de boedel zoals deze beweerdelijk in de periode daarvoor was, is zij niet verantwoordelijk. Het behoort dus ook niet tot haar taak om achter de volgens K door zijn zuster onttrokken zaken uit de boedel aan te gaan. De kamer verwerpt alle klachtonderdelen. KN heeft als zorgvuldig vereffenaar gehandeld.

De notaris kamer verklaart de klacht ongegrond

*Kamer voor het notariaat, 29 april 2019
(nog) niet gepubliceerd*

Opmerking

Een pluim van de kamer voor het zorgvuldige optreden van KN in deze lastige ruzieboedel. Doortastend optreden door de vereffenaar is alleen mogelijk als hij/zij de ruimte heeft om naar eigen inzicht af te wikkelen. Oude koeien hoeft hij/zij niet uit de sloot te halen.



PERSONALIA

Benoemd tot notaris

Amsterdam (in associatief verband met Van Campen & Partners. N.V.), m.i.v. datum beëdiging **mr. Ilona van den Bergh**, kandidaat-notaris (2004).

Aangewezen tot toegevoegd notaris

Amsterdam (protocol mr. G. ter Braak) m.i.v. 1 mei 2019 **mr. Siemkje Batenburg**;
Amsterdam (protocol mr. G. ter Braak) m.i.v. 1 mei 2019 **mr. Wieger ten Hove**;
Groningen (protocol mr. T.J. de Vries) m.i.v. datum beëdiging **mr. Monique Tieben**.

Intrekking op eigen verzoek goedkeuring aanwijzing toegevoegd notaris

Amsterdam (protocol mr. O.W.J. Hoefnagels) **mr. Siemkje Batenburg**;
Amsterdam (protocol mr. O.W.J. Hoefnagels) **mr. Wieger ten Hove**.



Monique Tieben

Ontslag op verzoek

Mr. Rob Schölvink, notaris te **Haarlem**, m.i.v. 19 mei 2019.

Overleden

Op 7 februari 2019 op 73-jarige leeftijd **mr. Sietze Kornelis**, oud-notaris te **Amsterdam**;
Op 19 april 2019 op 84-jarige leeftijd **mr. E.J. Schut**, oud-notaris te **Velp**;
Op 17 mei 2019 op 96-jarige leeftijd **mr. Adriana van Erk**, oud-notaris te **Amsterdam**.

Advertentie

Governance Opleiding voor Commissarissen & Bestuurders

Dynamiek tussen bestuur en toezicht

WAGNER

Startdata

12 x per jaar | 11 locaties | 36 PE

t +31 85 016 13 00 | office@wagner.nl | wagner.nl/nm

COLOFON

Notariaat Magazine is een uitgave van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en publiceert nieuws en achtergronden over onderwerpen die het notariaat raken. Bij de KNB zijn ruim 1.300 notarissen en 1.650 kandidaat-notarissen aangesloten. Het blad wordt in een oplage van ruim 5.000 exemplaren verspreid onder KNB-leden en externe relaties. Notariaat Magazine verschijnt maandelijks, met uitzondering van januari en 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

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

Aan dit nummer werkten mee:
Wilma van Hoeflaken, Dorine van Kesteren, Roel Ottow, Peter Steeman, Jolanda aan de Stegge, Berdine Vos-Vegter, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Wouter Burgerhart, Bert Daemen, Sabrina Gajadhar, Bart van Gemert, Steven ten Hagen, Frits van der Kamp, Mark Jonker Roelants, Joyce Leemrijse, Hens Meengs, Anne-Marie Snel

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

Vormgeving:
Okapi. Corporate Identity Atelier

Uitgever: Sdu,
Peter Frissen
Maanweg 174
2516 AB 's-Gravenhage
Postbus 20025
2500 EA 's-Gravenhage
Telefoon: 070 3789571

Druk: Drukkerij Senefelder Misset, Doetinchem

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

Abonnementenadministratie:
Sdu Klantenservice
Postbus 20025, 2500 EA 's-Gravenhage
Telefoon: 070 3789880, fax: 070 3789783

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

Advertentie-acquisitie:
Afdeling Mediasales Sdu
Telefoon: 070-3780562
E-mail: advertentie.juridisch@sdu.nl

ISSN: 1568-4121

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



THE NEXT GENERATION



EPN bestaat 20 jaar!

Op donderdag 26 september viert EPN het lustrum.

Het thema van het lustrumcongres is “De Ondernemer”.

De sprekers zijn: **Jacco Vonhof, prof. dr. Barbara Reinhartz, Floris van Bommel, mr. dr. Mascha Hoogeveen en prof. mr. dr. Bernard Schols.**

Het programma begint om 10.00 uur en zal eindigen na een feestelijk, informeel diner rond 21.00 uur.

Indien u zich voor 15 juli 2019 aanmeldt ontvangt u 20,- euro lustrumkorting!
In plaats van 140,- euro ex btw betaalt u slechts 120,- euro ex btw voor de gehele dag inclusief diner.

Deze prijs geldt ook als u geen lid bent van EPN!

Er worden 4 pe punten door EPN toegekend.

3 pe punten worden aangevraagd bij KNB, RB.

U ontvangt een bewijs van deelname voor uw pe-administratie. (bijv. NOvA, NOB).

Aanmelden via de website www.epn-notaris.nl

Vereniging van Estate Planners in het Notariaat

EPN
20
JAAR

Op donderdag 26 september organiseert FBN Juristen een dag speciaal opgezet voor het notariaat! Maar liefst 16 experts staan deze dag voor u klaar en gaan elk in op een specialistisch onderwerp in het notariaat. U ontvangt tips, handvatten en leert wat voor uw praktijkuitvoering van belang is en hoe u hierop kunt inspelen. Stel uw eigen programma samen, er is voldoende aanbod op ieder rechtsgebied!

**“Het is voor mij geen keuze of ik er wel of niet bij ben.
Als je in het notariaat werkt moet je hier gewoon bij zijn!”**

André van Huffelen, Senior paralegal vastgoed NautaDutilh N.V., deelnemer aan deze dag in 2018



Slot Zeist: locatie 'Dé dag voor het notariaat 2019'

Prijs: € 495
Per volgende deelnemer
van uw kantoor:
€ 195

Programma

De ochtend staat in het teken van plenaire sessies, onder leiding van dagvoorzitters mr. Laura Welkers en mr. dr. Jeroen Rheinfeld, partners van FBN Juristen. In de middag kunt u uw eigen programma samenstellen door een keuze te maken uit een veelheid van workshops.

Plenaire sessies (ochtend)

- (Non-)conformiteit aan de passeertafel - *mr. Theo Reijnen*
- Wat moeten we testamentair met onze gehandicapte Paul? - *mr. dr. Eric Ebben*
- BTW en vastgoed; altijd in beweging! - *prof. mr. dr. Bart van Zadelhoff*
- Artificial intelligence in de notariële praktijk: droom of nachtmerrie? - *mr. Bart Versteeg*



Scan de QR code voor het complete programma

Workshops (middag), kies in elke ronde uw gewenste workshop!

Hieronder worden per ronde 2 van de 4 workshops weergegeven, bekijk de andere workshops online!

Ronde 1

- Do's and don'ts bij een kleine VvE
mr. Claudia Siewers
- Ben ik een T.O.P.-jurist?
mr. Trijnie Lukassen

Ook in ronde 1: sommenverzekering in erf- en huwelijksvermogensrecht en fiscale aspecten inbreng onderneming in BV

Ronde 2

- Depotovereenkomst bij OG transacties
mr. Joost Verploegen
- Vervroegd uitkeren van erfdelen en andere estateplanningstools
mr. dr. Guus Boelens

Ook in ronde 2: Omgevingswet en besluitvorming; beëindigt een besluit de besluitvormingsproedure?

Ronde 3

- Actualiteiten WWFT
mr. Anja van Meurs
- Een erfenis voor baby Julia
mr. Gerard Megchelsen

Ook in ronde 3: berekening tweetrapsmaking en rondetafeldiscussie marketing

Bekijk het hele programma op www.fbn.nl!