

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 de Verenigde Staten.

‘Amerikanen zien zichzelf als het centrum van de wereld’

TEKST Dorine van Kesteren | BEELD Truus van Gog

Notarissen zijn er niet in Amerika. Ja, ze zijn er wel, maar hun werk is niet te vergelijken met dat van het Nederlandse notariaat. Hun vooropleiding is ook totaal anders. ‘Amerikaanse *notaries* legaliseren documenten zoals rechterlijke uitspraken, diploma’s of administratieve stukken. Een soort stempelaars, oneerbiedig gezegd. Ze hebben ook geen rechten gestudeerd, maar alleen een korte cursus gevolgd. Ze betalen 200 dollar, doen examen en dan kunnen ze aan de slag’, zegt Gerben Gramser, notaris in Amsterdam. Het eigenlijke notariële werk is een aangelegenheid van *solicitors* en *lawyers*. ‘Een deel van de advocaten heeft zich gespecialiseerd in het opstellen van testamenten, het afwikkelen van nalatenschappen of de overdracht van onroerend goed. Dit is overigens wel een nichemarkt.’

NIET SPANNEND

Als Nederlandse notaris met zaken die zich (deels) afspelen in Amerika, val je dus in handen van de ‘beruchte’ *lawyers*. En alle vooroordelen die wij daarover hebben, kloppen wel een beetje, lacht Gramser. Zowel qua tarieven als qua procedeerlust. ‘Voordat zo’n advocatenkantoor überhaupt iets gaat doen, moet de cliënt een enorm voorschot betalen. Ook een uitgebreid onderzoek naar mogelijke

conflicts of interests – met een ander advocatenkantoor of andere cliënten – maakt deel uit van de procedure. En de claimcultuur hè. Over testamenten wordt vaak geprocedeerd, onder meer omdat er geen testamentenregister is en geen toezicht op de totstandkoming van een uiterste wil. *Lawyers* die werken in het familie-recht, leggen zich standaard ook toe op *will contests*.’

Gramser heeft in zijn praktijk regelmatig te maken met Amerikaanse cliënten. Snel denkende en snel pratende jongens over het algemeen. ‘*Lawyers* zijn deel van hun leven. Ze hebben dus geenszins het gevoel dat ze op audiëntie komen bij mij, vinden het niet erg spannend allemaal. Wel zijn ze vaak kritisch over de *fee structure* – een van die fantastische termen die ze gebruiken – omdat ze gewend zijn veel te betalen, maar wél willen weten waarom je rekent wat je rekent. Ze vinden het

prettig als je blijk geeft van een bepaalde kennis van hun land. Verder is beheersing van de Engelse taal natuurlijk essentieel. Dat moet je niet onderschatten. Engels is weliswaar de *lingua franca* van Europa, maar niet noodzakelijkerwijs een gemakkelijke taal. Bovendien is de Amerikaanse juridische terminologie totaal anders dan de Britse.’

CONTEXTLOOS

Amerikanen die in Nederland wonen en een testament willen opstellen, hebben vaak ook vermogen in hun thuisland. Een bankrekening, een pensioenregeling, een familiehuus ... Gramser: ‘Met de invoering van de Europese Erfrechtverordening in 2015 kunnen we met één testament de hele nalatenschap regelen in alle EU-landen. Die gedachte moet je in het geval van Amerika laten varen. Dan zijn er twee testamenten nodig: een Amerikaans,





‘Ze zijn vaak kritisch over de fee structure’

ten aanzien van het Amerikaanse vermogen, en een Nederlands, ten aanzien van het Nederlandse deel.’

Nieuwe Amerikaanse cliënten vraagt Gramser eerst of ze al een Amerikaanse *lawyer* hebben. Dat is ook zijn advies voor Nederlandse collega’s die te maken hebben met Amerikanen. ‘Ik vraag altijd de stukken op, omdat ik wil weten wat er al is geregeld. Zo’n Amerikaanse *will* is vaak volkomen “contextloos” gemaakt: geen rechtskeuze, geen onderscheid naar vermogensbestanddelen. Op basis van deze stukken probeer ik een aanvullend testament te maken, dat zich daarnaar plooit. Dat klinkt misschien wat vreemd, maar dit is de meest pragmatische benadering.’

Zo zoekt hij bij de vorm van het Nederlandse testament zo veel mogelijk aansluiting bij de Amerikaanse pendant. ‘Als een van de weinige landen ter wereld hebben de VS het Haags

Testamentenvormenverdrag niet ondertekend. Dat betekent dat een Nederlands testament dat ook in Amerika moet gelden, op formele gronden kan worden afgeschoten. Om dat zo veel mogelijk te voorkomen, zorg ik bijvoorbeeld dat een testament in de aanwezigheid van getuigen wordt voorgelezen. Want dat is in de VS nog verplicht.’

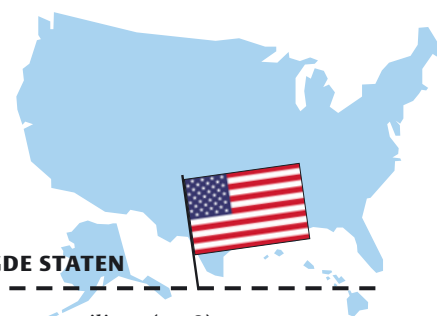
PROBATION

Bij de afwikkeling van een nalatenschap in Amerika is de gang naar een rechtbank voor een *probation* vaak de eerste stap. Daar wordt bepaald of een testament wel rechtsgeldig is, of het onder de juiste omstandigheden is opgemaakt en wie er bevoegd is om de nalatenschap te verdelen. Toegang tot dit court hebben mensen alleen met een advocaat – een dure aangelegenheid dus. ‘Amerikanen proberen tijdens hun leven om bepaald vermogen *probation free* te maken. Dit kan door een trust in te stellen. Ook is het mogelijk een bankrekening op beider naam te openen en te bepalen dat de langstlevende na overlijden van een van de partners gerechtigd is tot het saldo. Dat laatste is opmerkelijk. Aan de ene kant kan je dus op een achternamiddag een uiterste wilsbeschikking-achtige regeling treffen, die een bankrekening zonder enige waarborg van de ene naar de andere partij doet overgaan. Aan de andere kant is het opstellen van een testament een heel gedoe, net zoals de vrijgave daarvan als de opsteller eenmaal is overleden.’

VERZEKERING

Ook de overdracht van onroerend goed gaat nogal anders. In Nederland, en bijna overal in Europa, regelt de notaris hierbij alle juridische zaken. Hij is ook de enige die dat mag doen. ‘In Amerika nemen advocaten deze rol op zich. Maar hun tussenkomst is niet verplicht. Daarnaast zijn er geen openbare registers. In Amerika bestaat er op voorhand in mindere mate rechtszekerheid of de persoon die een woning verkoopt ook daadwerkelijk de eigenaar is. Een vast onderdeel van een onroerendgoedtransactie of het aangaan

van hypothecaire lening is dan ook de *title insurance*, een verzekering om eventuele problemen achteraf op te lossen. Hiervoor moet ook weer de *lawyer* of een verzekeringsmaatschappij worden ingeschakeld.’ Al pratend komt Gramser tot de conclusie dat we het hier toch eigenlijk niet zo slecht geregeld hebben. ‘In Amerika is het vaak ingewikkeld en duur om iets ogenschijnlijk eenvoudigs voor elkaar te krijgen. In Nederland slagen gespecialiseerde notarissen er tegen relatief lage kosten in juridische diensten te verlenen, advies te geven en rechtszekerheid te bieden. En wij zijn niet alleen in staat om ons eigen recht toe te passen, maar kunnen ons ook verplaatsen in een internationale context. Amerikanen daarentegen zien zichzelf, hun eigen wetten en hun eigen juridische systeem als het absolute centrum van de wereld.’ ■



VERENIGDE STATEN

Inwoners: 327,2 miljoen (2018)

Oppervlakte: 9.834.000 km²

Aantal notaries: 4,4 miljoen
(National Notary Association)

Notaries per 100.000 inwoners: 1.344

Opleiding: eenmalige, korte cursus

De tarieven van de *notaries* zijn vrij, maar tamelijk laag – overeenkomstig de eenvoudige aard van het werk. Advocaten die actief zijn in het ‘notariële werkveld’ rekenen de bekende, hoge tarieven. Die zijn, niet verbazingwekkend in Amerika, helemaal vrij.