Notariaat magazine

maandelijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

editie 3 | maart 2012 | jaargang 12

Notariële grenzen verder open 13

Kiezen tussen de VOC en SVNO 20

Ombudsman Brenninkmeijer over vertrouwen 22

Het roer is om

de koers wordt nog bepaald

KNB
Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS

Zó zijn we niet getrouwd!

Trouwen, geregistreerd partnerschap of samenwonen; wat past het best bij u? Bent u al jaren samen? Dan is het goed om eens na te gaan of de gemaakte afspraken nog wel passen bij uw huidige levenssituatie. Doe de test in 3 minuten en ontvang direct een advies met uw belangrijkste aandachtspunten.

Je regelt het bij de notaris

Doe de online test op www.zozijnwenietgetrouwd.nl

KNB
Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie

Een nieuwe visie op automatisering

Solid Partners biedt volledige outsourcing van kantoorautomatisering voor het notariaat. Denk hierbij aan de term 'Het Nieuwe Werken'. Geen éénmalige investeringen in ICT, maar een laag vast bedrag per maand. Automatisering als dienst aangeboden via het internet. Uw informatie is altijd en overal beschikbaar. Tezamen gecombineerd tot het meest baanbrekende concept: Office Hosting.

Cloud leverancier sinds 2005

Met ruime ervaring binnen de notariele branche, is Solid Partners:

- Inmiddels toe aan de 3e generatie cloud oplossing
- Een totale ICT ontzorger
- De branchekenner met specifieke kennis van notariele applicaties
- Een bewezen dienstverlener in gemak & functionaliteit tegen een vaste maandprijs

Met een team van enthousiaste medewerkers staan wij voor u klaar. Niet alleen tijdens kantooruren maar ook daarbuiten!

Ervaar het verschil

Een eigen ICT omgeving met onzekerheden over continuïteit en kosten of een 100% extern beheerde ICT omgeving tegen een vaste gebudgetteerde prijs!

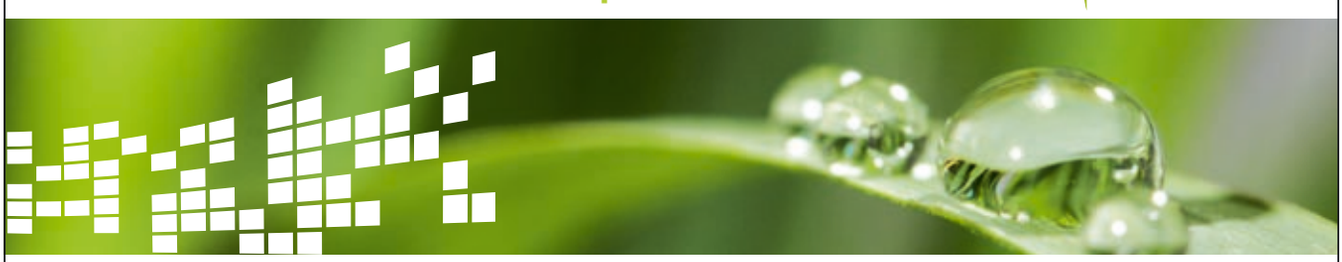
Solid Partners BV
Kantoorgebouw L'arc-en-ciel
Zutphenseweg 29, 7418 AH Deventer

Telefoon 0570 - 624760
E-mail info@solidpartners.nl

Meer weten? Kijk voor meer informatie op www.solidpartners.nl of bel naar 0570 - 624760

VAN REE ACCOUNTANTS
registeraccountants en belastingadviseurs

Een accountant die u scherp houdt.



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

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

VAN REE. EEN FRISSE KIJK OP CIJFERS.

ALPHEN AAN DEN RIJN | BARNEVELD | DOORN | GELDERMALSEN

AUDIT & ASSURANCE | ACCOUNTANCY | BELASTINGEN | CONSULTANCY

WWW.VANREEACC.NL

8 KNB-bestuur weggestuurd door ledenraad

De onrust die – vooral – sinds medio februari de notariële gemoederen teistert is op 6 maart 2012 uitgemond in het wegsturen van het bestuur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Dit gebeurde tijdens een extra ledenraadsvergadering, bijeen geroepen op initiatief van de groep 'Notaris voor rechtszekerheid'. Een unieke situatie.

13 Notariële grenzen verder open

Nadat het Hof van Justitie van de EU heeft gezegd dat de nationaliteitseis voor notarissen moet vervallen, wil de Europese Commissie een stap verdergaan: ook de beroepskwalificaties van gereglementeerde beroepsgroepen uit het buitenland moeten worden erkend. Misschien brengt het verzet in Nederland de Commissie nog op andere gedachten. Want welke eisen kun je stellen aan de notariële immigrant? En zijn de uitvoeringsproblemen niet veel groter dan de behoefte aan een notariaat zonder grenzen?

Beroeps- en praktijkuitoefening

34 Campagnewebsite goed bezocht
34 Doe mee met onderzoeken
34 KNB stuurt brief over Wet koop onroerende zaken
35 Notarisambt moet publieke status behouden
35 Nu ook op notaris.nl: informatie over ondernemingsrecht
35 Handboek arbeidsvoorwaarden à la carte geactualiseerd
35 KNB Cursusagenda

Verder in dit nummer

6 Nieuws
16 Notarissen moeten af van toetsenbordvrees
18 Stelling: Dienstweigering notarissen bij ontbreken energielabel is disproportionele sanctie
20 Kiezen tussen VOC en SVNO
28 Nieuwe beroepsopleiding gereed
30 En verder: Yvonne Cox-Vleeshouwers
32 Van die dingen
33 Specialisten
36 Tuchtrecht
38 Personalia
38 Kanocolumn

Nationale Ombudsman Alex Brenninkmeijer:

22 ‘Mensen willen vooral zekerheid en betrouwbaarheid’

Alex Brenninkmeijer is de Nationale ombudsman en behandelt, samen met zijn circa 170 medewerkers, jaarlijks duizenden klachten over overheidsinstanties. In het jaarverslag, dat 21 maart verschijnt, reflecteert hij op het woord ‘vertrouwen’. Mensen moeten vertrouwen hebben in een systeem, maar moeten ook kunnen vertrouwen op een individu, is zijn stelling. ‘Juridische professionals moeten zich extra bewust zijn van het belang van relatie.’

26 Rapport Executieveilingen: een goede, gedegen analyse

Banken reageren lovend op het onderzoek van de Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland naar het functioneren van executieveilingen. Ook het idee om vrijwillige veilingen te organiseren, valt in goede aarde. Maar dat ze te weinig zouden doen om de opbrengst te verhogen, is echt onzin, vinden ze. Veel méér dan ze nu al doen, kan eigenlijk niet, en het houdt een keer op. ‘Als iemand met een pot bier op de bank blijft zitten, schiet het niet erg op.’

OP DE COVER

Op de extra ledenraad op 6 maart werd het KNB-bestuur weggestuurd. Lees de achtergronden op pagina 8 en verder.

Notariaat Magazine
editie 3, maart 2012

COLOFON

Notariaat Magazine is een uitgave van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en publiceert nieuws en achtergronden over onderwerpen die het notariaat raken. Bij de KNB zijn ruim 1.400 notarissen en 1.850 kandidaat-notarissen aangesloten. Het blad wordt in een oplage van ruim 5.000 exemplaren verspreid onder KNB-leden en externe relaties. Notariaat Magazine verschijnt eenmaal per maand, met uitzondering van de maand augustus. De redactie van Notariaat Magazine is onafhankelijk en werkt op basis van een redactiestatuut. De redactie behoudt zich het recht voor ingezonden brieven en opinies in te korten.

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB)
Spui 184
Postbus 16020
2500 BA ’s-Gravenhage
telefoon: 070 3307111
fax: 070 3621749

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

Aan dit nummer werkten mee:
Lex van Almelo, Bouke Hoving, Roel Ottow, Henk Sasse, Tatiana Scheltema, Miek Smilde, Peter Steeman, Arnoud Veilbrief, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Kees Louwerens, Maarten Meijer (voorzitter), Hens Meengs, Ariën Nielsen, Nora van Oostrom-Streep, Dorine Oudhof, Mariska Verkooijen en Teska van Vuren

Foto’s: Truus van Gog
Omslag: Truus van Gog

Vormgeving:
Okapi. Corporate Identity Atelier

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

Druk: DeltaHage
grafische dienstverlening, Den Haag

HOI PRINT
Uitgeversverbond
Groep uitgevers voor vak en wetenschap

Abonnementen: De abonnementsprijs bedraagt 99,06 euro per jaar (excl. btw en incl. administratie- en verzendkosten), prijswijzigingen voorbehouden

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

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

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

ISSN: 1568-4121

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

ING kwartaalbericht onvolledig

Het kwartaalbericht over het notariaat van het Economisch Bureau van ING vermeldt onvolledige cijfers. Zo staat er in het bericht dat het aantal notarissen vorig jaar per saldo met 2 procent is afgenomen. De bank meldt dat zo'n 60 notarissen in 2011 afscheid namen van het notariaat. Daar kwamen op 1 januari nog eens 29 personen bij. Maar de bank meldt niet dat in 2011 51 kandidaat-notarissen zijn benoemd tot notaris.

OMZETDALING

Het nieuws dat notarissen dit jaar opnieuw te maken krijgen met lagere omzetten, is wel correct. Dit is te wijten aan de terugval van inkomsten uit de familiepraktijk, maar ook door het lage aantal akten in de onroerend-goedsector. In 2012 zal dit aantal nog verder dalen. Ook moet rekening worden gehouden met een omzetdaling in de ondernemings-rechtpraktijk.

De bank meldt niet dat in 2011 51 kandidaat-notarissen zijn benoemd tot notaris.

Civiel partnerschap moet huwelijksvermogensrecht vervangen

Het huwelijksvermogensrecht moet worden afgeschaft. Echtgenoten moeten zelf in een contract kunnen vastleggen wat de gevolgen van huwelijk en echt-scheiding zijn. Dat betoogde Fred Schonewille bij zijn promotie aan de universiteit Leiden op 14 februari. In zijn proefschrift 'Partijautonomie in het relatievermogensrecht' stelt hij voor het huwelijksvermogensrecht te vervangen door civiel partnerschap.

PARTIJAUTONOMIE

Het voorgestelde civiel partnerschap zou ook moeten gelden voor ongehuwde en niet-geregistreerde samenwonende partners. Volgens Schonewille bestaat er geen grond meer voor onderscheid tussen gehuwde, geregistreerde of samenwonende partners. Hij vindt partijautonomie, waaronder hij verstaat contractvrijheid en solidariteit, een belangrijk uitgangspunt van de keuzes die partners moeten maken.

EIGENTIJDSE NORMEN

Als redenen voor zijn voorstel zegt Schone-wille dat het huwelijk aan een voortdurende relativering onderhevig is. Dit hangt samen met het hoge aantal echtscheidingen en het toenemende aantal stellen dat permanent kiest voor de 'nieuwe burgerlijke staat': het ongehuwd samenwonen. Juist op dit punt kreeg Schonewille nogal wat vragen van de promotiecommissie. Romantiseert hij het huidige beeld niet te veel? Kan die solidariteit niet als sneeuw voor de zon verdwijnen en speelt de overheid daar geen rol in? Maar Schonewille vindt dat de wetgever eigentijdse normen, zoals een gedeeld inkomen, in de wet moet verwerken. 'Van de gemiddelde notaris is op het terrein van huwelijkse voorwaarden en samenlevingsovereenkomsten geen productontwikkeling te verwachten. Maar ik sluit niet uit dat gespecialiseerde notarissen hier een taak zien en loskomen van het standaard denken', zegt hij. Mediation via een *family mediator*, zoals een gespecialiseerde echtscheidingsadvocaat of familienotaris, is volgens Schonewille de beste methode om tot regelingen zoals een huwelijk, samenwoning en echtscheiding te komen.

Echtgenoten moeten zelf in een contract kunnen vastleggen wat de gevolgen van huwelijk en echtscheiding zijn.

Valentijnsactie levert meer aktes op

Een speciale actie op Valentijnsdag heeft de notarissen van de website doehetzelfnotaris.nl dit jaar veel werk opgeleverd. De online notaris bood cliënten de mogelijkheid om op 14 februari een samenlevingscontract voor een lager tarief op te laten stellen. 'Normaal gesproken bestaat zo'n beetje 20 procent van onze aktes uit samenlevingsovereenkomsten. Op Valentijnsdag was dit 80 procent', laat Robert Blom weten. De initiatiefnemer wijdt het succes aan reclame op Google en aandacht in media, zoals BNR nieuwsradio. Volgend jaar komt de doehetzelfnotaris opnieuw met een actie voor Valentijnsdag.

'Bingoën en taart eten met bejaarden'

Trip Notarissen uit Almere bestond in februari dertig jaar. Voor notaris Fineke van Leusen reden genoeg om de handen eens uit de mouwen te steken met het hele team. Alle medewerkers brachten een bezoekje aan een bejaardenhuis in de stad. Niet om klanten te werven, maar om vrijwilligerswerk te doen. De ouderen daar werden verrast met taart en een bingo.

Waarom een bingo met ouderen en niet een borrel met cliënten?
'We hadden inderdaad kunnen gaan borrelen met klanten en collega's, maar we wilden het met dit jubileum eens anders aanpakken. Samen met de vrijwilligerscentrale in Almere hebben we gekeken welke werkzaamheden het best bij ons team passen. We wilden namelijk wel iets met z'n vijftienen tegelijk doen. Dit werd een bingo bij de Archipel, een bejaardenhuis in de stad.'
Wat hebben jullie die dag allemaal gedaan?
'We hebben zelf taart gebakken en hebben de mensen hiermee verwend. Dit houdt wel in dat we de ouderen eerst naar de algemene ruimte beneden moesten helpen, want niet iedereen komt uit zichzelf beneden. Daarna hebben we een bingo gehouden. Na dertig jaar ondernemen in Almere heb je veel contacten in de stad, dus we hebben overal kleine prijzen vandaan gehaald. Omdat we met vijftien man zijn, kregen veel bejaarden een-op-een aandacht. En dat vonden ze geweldig.'
Vrijwilligerswerk in een bejaardenhuis, is dat dan geen verkapte verkooptruc voor testamenten?
'Nee, echt niet. Dit was voor ons een bijzondere ervaring en voor de bejaarden een hele mooie dag. Daarnaast hebben we ook nog eens de vaste vrijwilligers ontlast. Aan het begin vroeg ik mij nog wel af of ik mijn collega's hiervoor wel kon vragen. Maar iedereen vond het een goed plan. Je doet hiermee ook een beetje aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. De kans is groot dat we dit in de toekomst nog een keer doen.'
Hoe was het om dertig jaar geleden in een 'nieuwe stad' als Almere van start te gaan?
'Wij waren het eerste notariskantoor in Almere. In het begin was er heel veel nieuwbouw in de stad. Er kwamen in één keer veel mensen richting het 'nieuwe land'. Dit betekende voor ons veel aktes in onroerend goed. Nu wordt er minder gebouwd en stagneert de verkoop van woningen, ook in Almere. Onze disciplines zijn nu in evenwicht.'
Voor het dertigjarig bestaan hebben jullie speciale acties in het leven geroepen. Hoe loopt het hiermee?
'Je merkt toch dat mensen die al heel lang niet naar hun testament hebben gekeken, nu bij ons langskomen. Wij hebben in februari een gratis *check* gedaan voor deze klanten en dan blijkt dat dit ook echt wel nodig was. Hiermee is de actie voor ons al geslaagd.'

Oplichters ontmaskerd

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) heeft kantoor Bogdang notarissen uit Utrecht gesommeerd de activiteiten onmiddellijk te staken. Uit onderzoek blijkt namelijk dat dit een niet bestaand kantoor is. Zowel het bedrijf als de personen die zich voor notaris en kandidaat-notaris uitgeven, zijn niet aangesloten bij de KNB. Dit is wel verplicht.

De KNB kwam het kantoor op het spoor door een tip van een consument. Bogdang notarissen presenteerde zich op marktplaats.nl namelijk als notariskantoor belast met de afwikkeling van boedels. Uit deze boedels verkochten zij tablets, smart phones en andere gadgets. Aan de consument werd gevraagd het overeengekomen bedrag te betalen, waarna de gekochte goederen zouden worden opgestuurd. De betaalde spullen zijn nooit geleverd. Een aantal consumenten is hierdoor gedupeerd. In reactie hierop heeft de KNB het kantoor onmiddellijk gesommeerd hun gedragingen te staken.

EUROPESE VERGUNNING

Via de website opgelichtopinternet.nl kwam de KNB erachter dat de heer Bogdang Zsolt het brein is achter het kantoor Bogdang notarissen. Bogdang Zsolt zegt een Hongaarse notaris te zijn met een Europese vergunning om onder meer in Nederland als notaris op te treden. Dit klopt niet. Om als notaris in Nederland werkzaam te zijn, moet iemand als zodanig benoemd zijn door de koningin op een plaats van vestiging in Nederland. De KNB heeft de website opgelichtopinternet.nl hiervan op de hoogte gesteld. Ook is wederom een aanmaning naar het kantoor Bogdang gestuurd. Tot nu toe heeft de KNB van dit kantoor geen reactie ontvangen. Wel is de website van het kantoor van internet verwijderd.

CONTROLE

De KNB is blij dat de praktijken van deze oplichters voor nu gestopt zijn, omdat hiermee de goede naam en de eer en het aanzien van het notariaat in geding zijn. Maar de KNB kan herhaling voor de toekomst uiteraard niet uitsluiten. Het blijft dus altijd zaak te controleren of er sprake is van een echte notaris. Dit kan door de naam of de plaats van vestiging van de betreffende notaris in te voeren op het volgende webadres: www.notaris.nl/het-opvolgersarchief.

Ondertussen op Twitter

Op Twitter wordt ook gesproken over het bedrijf dat zich voordoet als notariskantoor. De meeste twitteraars sturen het nieuwsbericht van de KNB door naar hun volgers. Een enkeling heeft er ook zelf een mening over.

#Socialmedia

Frits Markus (Makelaar bij Markant NVM-Makelaars Barendrecht)

Peter Kooijman (Notaris)

Ernst Loendersloot (Kandidaat-notaris)

Jelger de Kroon (Notaris Zwolle)

Ledenraad 6 maart 2012

Het de koers wordt

De onrust die – vooral – sinds medio februari de notariële gemoederen teistert is op 6 maart 2012 uitgemond in het wegsturen van het bestuur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Dit gebeurde tijdens een extra ledenraadsvergadering, bijeen geroepen op initiatief van de groep 'Notaris voor rechtszekerheid'. Een unieke situatie.

TEKST Henriëtte van Wermeskerken | **FOTO'S** Shutterstock

Na de brief van 15 februari, waarin 'Notaris voor rechtszekerheid' stelde dat de Haagse ministeries en de politiek een afbraakbeleid voeren jegens het notariaat en dat de KNB daar niet genoeg aan doet, deed de groep een oproep om te stemmen over de stelling: 'Het bestuur en het bureau van de KNB volgen niet de juiste koers. Het roer moet om, te beginnen met een nieuw bestuur.' Volgens de site van 'Notaris voor rechtszekerheid' bedroeg het aantal voorstanders na stemming in de ringvergaderingen in totaal 67,9 procent. Tijdens de extra ledenraadsvergadering van 6 maart stapte het bestuur op, hiertoe gedwongen door de ledenraad. Bijna 69 procent van de door de afgevaardigden vertegenwoordigde leden stemde vóór, net iets meer dan de vereiste twee derde meerderheid. De ringen Amsterdam en Rotterdam stemden tegen. Het bestuur van voorzitter Geertjan Sarneel was daarmee demissionair. Vóór de stemming over het bestuur was al duidelijk dat de afgevaardigden vonden dat het roer hoe dan ook radicaal om moest.

RIGOUREUS WIJZIGEN

Eric Feijen, voorzitter van de ledenraad: 'De vergadering verliep constructief en in een goede sfeer. Van grimmigheid was geen sprake. Anders dan in de stelling van de groep 'Notaris voor rechtszekerheid' hebben wij om te beginnen de vraag aan de orde gesteld of we het anders moeten gaan doen. We hebben eerst alleen over het beleid gepraat, dus los van het bestuur. Uit de discussie kwam naar voren dat men vrijwel unaniem van mening was dat de koers rigoureus moest wijzigen.' Het roer is dus om, zoals 'Notaris voor rechtszekerheid' wilde. De vraag is welke koers het notariële schip nu gaat varen. Feijen: 'Dat moet nog bepaald worden. We hebben wel een aantal onderwerpen de revue zien passeren. Ten eerste de organisatie van het notariaat. Is die nu optimaal, of moeten we een aparte organisatie in het leven roepen om onze belangen te vertegenwoordigen? De KNB kan wel lobbyen voor het Latijnse notariaat maar niet voor de leden. Ten tweede ging het over de vraag of we niet meer "gezicht" naar buiten moeten hebben, naar de politiek en naar het publiek. De organisatie is nu nogal intern gericht. Dit hoeft niet over personen te gaan, maar het kan ook aan de inrichting van, bijvoorbeeld, de bestuursfunctie liggen: de voorzitter is twee jaar in functie en het is een bijbaan, misschien moeten we dat anders gaan doen. Als derde onderwerp hebben we het over het bestaansrecht van het Latijnse notariaat, dat rechtszekerheid vooraf biedt, gehad. Binnen het notariaat leeft het gevoel dat we aan ons eigen succes ten onder gaan. Dat systemen zoals het Kadaster betrouwbaar zijn en functioneren is te danken aan het werk van de notarissen. De rol van de notaris moet niet kleiner worden. het is niet voor niets dat nieuwe markteconomieën, zoals voormalige Oostbloklanden en China, kiezen voor een Latijns notariaat en niet voor een Angelsaksisch systeem.'

NIEUW BESTUUR

Vervolgens hebben de afgevaardigden gestemd over het al dan niet aanblijven van het bestuur. Geertjan Sarneel: 'Wij waren bij het begin van de vergadering

roer is om, nog bepaald

aanwezig, zijn vertrokken tijdens de beraadslagingen en de stemming en we kwamen aan het eind weer in de vergadering. Toen duidelijk was dat vrijwel iedereen een koerswijziging voorstond rees de vraag: stappen wij nu als bestuur op? Wij hebben bewust onze functies niet ter beschikking gesteld; wel hadden wij onze samenstelling willen veranderen, bijvoorbeeld in overleg met een paar wijze mannen. Dan was er continuïteit geweest, terwijl er nu een vacuüm ontstaat. Vrijwillig als bestuur opstappen vonden wij geen optie; het is aan de ledenraad om dat te beslissen. En zo is het gegaan.'

Sarneel verbaast zich erover dat gesproken wordt over een beleidswijziging, terwijl de grootste grieven naar zijn idee niets met beleid te maken hebben. 'Wij hebben het beleid in samenspraak met de ledenraad vastgesteld en uitgevoerd. De onderwerpen die nu aan de orde zijn: meer gezicht naar buiten, lobbyen in de politiek, en reorganisatie hebben niet met het beleid te maken, hooguit met de uitvoering of manier van uitdragen ervan.'

Jef Oomen, een van de woordvoerders van de ongeveer uit 25 notarissen bestaande groep 'Notaris voor rechtszekerheid': 'Wij wilden een nieuw bestuur, omdat we niet vinden dat zo'n radicaal nieuwe koers ingezet kan worden met het bestaande bestuur. Maar wat ons betreft keert een aantal bestuursleden uit het vorige bestuur terug in het nieuwe bestuur, dan blijft de continuïteit bestaan. Onze voorkeur zou zijn: drie leden uit het vorige bestuur en vier leden uit onze groepering. Had het bestuur de portefeuilles zelf ingeleverd, dan had een deel direct terug kunnen keren. We zijn wel blij dat we het notariaat in een periode van drie weken zo hebben kunnen mobiliseren. De laatste jaren is er gewoon te weinig gebeurd, daarom moest er een klap komen en nu kunnen we weer verder.'

VERSCHILLENDE GELEDINGEN

Aan het slot van de vergadering hebben bestuur en ledenraad besproken hoe de communicatie moest verlopen en is er gezamenlijk een persbericht gemaakt, dat diezelfde avond is verspreid.

De ledenraad zal een nieuw bestuur moeten benoemen. Feijen: 'Ik heb twee oud-voorzitters, Walter Jansen en Dolf Plaggemars, gevraagd en bereid gevonden om als informateurs op te treden en te inventariseren wie zich kandidaat zouden kunnen stellen. Wat mij betreft worden alle geledingen binnen het notariaat vertegenwoordigd: grote en kleine kantoren, de stad en het platteland, vernieuwers en waarschuwers, ervaren bestuurders en jong talent. De ledenraad heeft een vacaturecommissie, die met alle kandidaten een gesprek voert.'

De volgende ledenraad vindt plaats op 11 april; dan zal er nog geen nieuw bestuur benoemd kunnen worden want, zegt Feijen, dan zou de kandidatenlijst op 11 maart al klaar moeten zijn en dat is nauwelijks haalbaar. 'Bovendien benoemt de ledenraad de voorzitter rechtstreeks, volgens de verordening. Het is dus niet genoeg om een kandidatenlijst te hebben zodat een bestuur wordt benoemd dat uit zijn midden een voorzitter kiest, maar de voorzitter moet specifiek van te voren zijn aangewezen.'

Er wordt wel gesproken over een interimbestuur, maar volgens Feijen voorziet de verordening daar niet in. 'Denkbaar is natuurlijk wel dat het nieuwe bestuur niet de volledige termijn uitzit, en daarbinnen een nieuw bestuur voordraagt. Maar dat is alleen aan het bestuur.' Oomen: 'Het interimbestuur is een voorstel van 'Notaris voor rechtszekerheid. Dit interimbestuur zal zich de komende zes tot acht maanden volledig focussen op het in de steigers zetten van het nieuwe beleid. Daarna zal het weer plaats maken voor een nieuw (regulier) bestuur.'

BLAUWDRUK

Voor de ledenraad van 11 april staat de beleidswijziging op de agenda. Maud van Weersch, kandidaat-notaris in Nijmegen, voorzitter van de Ring Arnhem en lid van 'Notaris voor rechtszekerheid': 'Wij zullen onze voorstellen uitwerken en presenteren. Het gaat om vijf speerpunten: we willen de beleidsnotitie 'In transitie' herschrijven,

ACTUEEL NIEUWS VOOR UW KLANTEN OP UW WEBSITE EN EEN EIGEN MAANDELIJKSE E-NIEUWSBRIEF

Dat kan met Notaservices van Sdu Uitgevers

- Zonder enige inspanning doet u aan klantenwerving en -binding
- U biedt nieuws afgestemd op de klantbehoefte
- De nieuwsbrieven maakt u persoonlijk door een of twee eigen berichten zelf te leveren
- Het nieuws kunt u in andere media plaatsen
- Notaservices is actueel en informatief
- Het product is betaalbaar (wat bent u jaarlijks kwijt aan advertenties in plaatselijke media?)

WWW.SCHERPINNOTARIAAT.NL/NOTASERVICES

Sdu UITGEVERS

dVH de Velde Harsenhorst
FINANCIËLE ADMINISTRATIEVE CONSULTANCY

Voor het notariaat...
...flexibiliteit in capaciteit

Financiële Administratieve Consultancy

administratieve dienstverlening	interim management	finance en control
salaris-administratie	accountancy en fiscaliteiten	opleidingen

de Velde Harsenhorst
Financiële Administratieve Consultancy
Tel. 038-4528566 E-mail: info@develdeharsenhorst.nl
www.develdeharsenhorst.nl

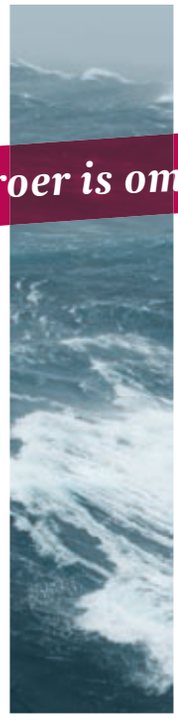
Testamenten maken in Spanje
Begeleiding "Afwikkeling Nalatenschappen"
Juridische bijstand bij aan- en verkoop
onroerend goed

S E R V I T U R S.L.
Ed J. Richelle Angemeer

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

Correspondentie adres:
Apartado de correos 216
03508 BENIDORM
(Alicante) Spanje

Telefoon: (+34) 96 585 0891
Telefax: (+34) 96 586 6988
E-mail: servitur@servitur.es
Internet: www.servitur.eu



Het roer is om

'Binnen het notariaat leeft het gevoel dat we aan ons eigen succes ten onder gaan'

we willen de beroepsorganisatie en het bureau van de KNB doorlichten en zo nodig reorganiseren, we willen de presentatie naar buiten toe verbeteren door een professioneel boegbeeld voor de organisatie aan te stellen, en we willen een aparte entiteit die zich uitsluitend met de belangenbehartiging van de notarissen bezighoudt. Wij maken ons zorgen over de dreigende afkalving van de domeinmonopolies, waarbij het echt niet alleen om de akte gaat. Ook zonder akte is het van belang dat mensen over sommige zaken een gedegen advies over hun rechtspositie inwinnen. Over de noodzaak van een krachtige lobby was iedereen het op 6 maart eens.'
Herschrijving van 'In transitie' is nodig, vindt Oomen, omdat de notaris als partij-adviseur in die beleidsnotitie op één lijn wordt gesteld met de notaris als maker van authentieke akten. 'Dat laatste is de kern van het notariaat. 90 procent fungeert als onafhankelijk en onpartijdig adviseur voor meerdere partijen. 'In transitie' legt het accent te veel op de notaris als partijadviseur. Staatssecretaris Teeven wierp vorig jaar op onze ALV uitdrukkelijk de vraag op of notarissen die louter als partij-adviseur optreden het predicaat notaris wel moeten houden. Dat bedreigt ons als beroepsgroep.'
De voorzitter bepaalt de agenda van de ledenraad. Feijen: 'Natuurlijk staat de beleidswijziging erop. Formeel gaat 'Notaris voor rechtszekerheid' niet over hoe we nu verder gaan, maar input van de initiatiefnemers is welkom en we zullen daarover discussiëren.'
Behalve 'Notaris voor rechtszekerheid' is er nog een nieuw initiatief: 'Notaris voor kwaliteit'. Adriaan Rothfusz, kandidaat-notaris en bedrijfskundige in Utrecht, heeft met zijn kantoorgenoot een nieuwe blauwdruk voor het notariaat geschreven: 'Het verouderde gildesysteem gaat overboord. Er komt een slagvaardiger KNB die waakt over de kwaliteit van het notariaat. Leden kunnen gemakkelijker hun mening geven. Het bestuur krijgt ruimere bevoegdheden, nodig voor impopulaire besluiten. Daarmee krijgt de KNB zijn eigenlijke taken en valt onnodige ballast weg. Daarnaast is plaats voor een belangenvereniging. Notarissen mogen zich vrij vestigen, mits aan stevige kwaliteitseisen wordt voldaan. Het topzware toezicht wordt lichter, maar effectiever.' Wat Rothfusz betreft zou deze transitie door een speciaal bestuur moeten worden doorgevoerd, inclusief de lobby voor nieuwe wetgeving: 'Geen nieuwe vijfjarenplannen, eerst werken aan de winkel.'
Feijen: 'Ik ben blij dat Rothfusz zijn ideeën op papier heeft gezet, wat mij betreft doen meer leden dat. Deze initiatieven brengen de discussie op gang en leveren input voor nieuw beleid.'

ONVREDE

Robert Mirck, voorzitter van de Ring Breda, was geen voorstander van het wegsturen van het bestuur. 'De ervaring leert dat stille diplomatie de beste diplomatie is. Bestuur en bureau hebben veel contacten in Den Haag en niemand heeft weet van wat er precies gebeurt. Deels is dat onvermijdelijk, deels moet je laten zien wat je doet en daarin is het bestuur kennelijk niet voldoende geslaagd. Het bestuur heeft loyaal uitvoering gegeven aan het beleid dat de ledenraad na raadpleging van de ringen heeft vastgesteld. Het is jammer dat de opkomst bij ringvergaderingen gemiddeld maar zo'n 15 tot 20 procent is. Ik hoop dat degenen voor wie het nu allemaal anders moest actief blijven en naar de vergaderingen komen, anders hebben we over een paar jaar weer zo'n situatie. Wat mij betreft was dit eens maar nooit weer.'
Sarneel en zijn mede-bestuurders passen op de winkel tot er een nieuw bestuur is. 'We doen wat we moeten doen en we laten wat we kunnen laten', zegt Sarneel. 'Ik hoop dat er een bestuur wordt benoemd dat recht doet aan alle groepen en stromingen binnen het notariaat, en niet alleen aan 'Notaris voor rechtszekerheid'. De beleidsnotitie 'In transitie' geldt voor een paar jaar en natuurlijk wordt die ieder jaar tegen het licht gehouden. Eigenlijk is er alleen gezegd dat het allemaal anders moet, niet hoe dat beleidsmatig zou moeten. Ik zie het dan ook vooral als een emotionele uiting van onvrede. Er is veel ontevredenheid en angst voor de toekomst. Ik begrijp die gevoelens ook, zeker in deze economische situatie. Maar dat dan het vertrouwen in het hele bestuur wordt opgezegd: dat begrijp ik niet.' ■

VOX ET LINGUA

Vertalingen (gewaarmerkt)

Da Costakade 8-huis
1052 SJ Amsterdam

Mobiel 06-20004823
Telefoon 020-6167821
E-mail vox@euronet.nl
Internet www.voxetlingua.nl

VOX ET LINGUA

Wie zorgt er straks voor Pietje?

Nadenken over het moment dat u er niet meer bent...
Dat is niet leuk en vaak heel emotioneel. Wat gebeurt er met uw nalatenschap; gaat die naar uw nabestaanden of kiest u voor een goed doel? Maar ook: wie zorgt er straks voor uw huisdier?

Onze medewerkers zijn niet alleen deskundig op het terrein van praktische regelingen, maar ook beschikbaar voor een goed gesprek over uw zorgen en twijfels en, zo u wilt, over geloofsvragen.

Bel ons als u een persoonlijk advies wilt voor uw unieke situatie.

Stichting Leger des Heils, Afd. Nalatenschappen
Postbus 3006, 1300 EH Almere
Tel.: (036) 539 81 62 • fw&m@legerdesheils.nl
www.wiezorgterstraksvoorpietje.nl

Leger des Heils

VERTROUWDE NAAM IN ACCOUNTANCY VOOR HET NOTARIAAT

QUAESITOR

ACCOUNTANCY & ADVIES

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

DE TROMPET 1900B 1967 DB HEEMSKERK 0251-783278 WWW.QUAESITOR.NL

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

Notariaat magazine

WPNR

Juristopmaat
de carrieresite voor jurister

kunt u contact opnemen met:
Sales & Services, contactpersoon: Gerrit Kulsdom
Tel. 0229 - 211 211, E-mail: administratie@salesandservices.nl

Modernisering EG-Richtlijn Erkenning beroepskwalificaties

Notariële grenzen verder open

Nadat het Hof van Justitie van de Europese Unie heeft gezegd dat de nationaliteitseis voor notarissen moet vervallen, wil de Europese Commissie een stap verdergaan: ook de beroepskwalificaties van gereglementeerde beroepsgroepen uit het buitenland moeten worden erkend. Misschien brengt het verzet in Nederland de Commissie nog op andere gedachten. Want welke eisen kun je stellen aan de notariële immigrant? En zijn de uitvoeringsproblemen niet veel groter dan de behoefte aan een notariaat zonder grenzen?

TEKST Lex van Almelo | FOTO'S Truus van Gog

Het idee is aardig. In veel lidstaten daalt de beroepsbevolking, terwijl de vraag naar hooggekwalificeerde personen tussen nu en 2020 zal stijgen met 16 miljoen banen. Dus zegt de Europese Commissie: 'Wil Europa aan deze vraag voldoen, dan moeten tekorten aan arbeidskrachten worden aangevuld, bijvoorbeeld door mobiele en gekwalificeerde beroepsbeoefenaren uit andere EU-lidstaten.' De vraag is natuurlijk: wanneer is iemand gekwalificeerd? Om dat sneller te kunnen beoordelen, wil de Commissie een Beroepskaart invoeren. Dat is een elektronisch getuigschrift, dat gekoppeld is aan een databank waarin de niveaus van verschillende opleidingen kunnen worden vergeleken. Er komt één loket voor de erkenning van de kwalificaties. En dankzij de invoering van gemeenschappelijke opleidingskaders en een gemeenschappelijk opleidingsprogramma kan de automatische erkenning van diploma's worden uitgebreid naar nieuwe beroepen, zo laat de Europese Commissie op 19 december 2011 in een persbericht weten. Kortom: ruim baan voor de slimme migrant.

ALGEMEEN BELANG

Maar ook voor de buitenlandse notaris? Op 1 december 2011 heeft het Europese Hof van Justitie gezegd dat Nederland niet langer mag eisen dat notarissen de Nederlandse nationaliteit hebben. De Eerste Kamer heeft het wetsvoorstel om die eis af te schaffen daarna uit het archief gehaald. De KNB kan er prima mee leven. Zolang de notaris of de kandidaat met waarnemingsbevoegdheid de Nederlandse taal maar machtig is, voldoende geverseerd is in het Nederlandse recht en voldoet aan de overige beroepsvereisten. Maar aan die eisen lijkt de Europese Commissie nu ook te morrelen. Misschien komt het door het arrest van het Europese hof. Want anders dan de advocaat-generaal vindt het hof dat de notaris niet met openbaar gezag is bekleed zodanig dat het de in het Verdrag van Lissabon opgenomen uitzondering op de vrijheid van vestiging zou rechtvaardigen. Het hof erkent overigens wel dat bij notariële werkzaamheden doelen van algemeen belang worden nagestreefd, zoals het waarborgen van de rechtmatigheid en rechtszekerheid. Hoe dan ook, de Commissie overweegt de Richtlijn Erkenning beroepskwalificaties zo te moderniseren dat ook notarissen en waarnemingsbevoegde kandidaten eronder gaan vallen. Als dat inderdaad gebeurt, is het de vraag in hoeverre de lidstaten nog eisen kunnen stellen aan de beroepskwalificaties.

KNB ONEENS MET EUROPESE COMMISSIE

'Het recht, de positie en kwaliteitseisen verschillen per lidstaat. Dat kun je niet zomaar harmoniseren. Je kunt buitenlandse notarissen die zich hier willen vestigen nog wel verplichten een proeve van bekwaamheid af te leggen. Maar vervolgens zullen zij ook aan dezelfde beroepseisen moeten voldoen als de Nederlandse notarissen', vindt beleidsmedewerker Caroline van Kordelaar van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Die proeve komt erop neer dat de kandidaat mondeling examen moet afleggen bij een commissie die de KNB heeft ingesteld. In het examen worden de taalvaardigheid en de kennis van het Nederlands recht getoetst.
De richtlijn geeft weinig ruimte om specifieke beroepseisen te stellen, terwijl het Hof van Justitie uitdrukkelijk erkent dat de ▶▶

lidstaten vestigingseisen mogen stellen. Van Kordelaar: 'De KNB vindt dat de arresten van het hof geen betrekking hebben op de wijze waarop het notariaat in de lidstaten is georganiseerd. De verschillen tussen de Europese notariaten, zowel qua positie in het rechtsstelsel als qua werkzaamheden, zijn aanzienlijk. Het zonder meer van toepassing verklaren van de richtlijn op de notaris zou die verschillen miskennen en de bevoegdheid van de lidstaten om de noodzakelijke en proportionele beperkingen te stellen aan de vrijheid van vestiging, te zeer inperken. Verder vindt de KNB dat de richtlijn met name is geschreven voor architecten en beroepen in de gezondheidszorg zoals artsen, tandartsen, verloskundigen en apothekers. Deze beroepen verrichten geen werkzaamheden in het kader van het overheidsgezag, zoals notarissen wel doen'.

TWEEDELING

De Europese Commissie lijkt zich vooral te richten op de architecten, artsen, tandartsen, apothekers, verpleegkundigen, vroedvrouwen en dierenartsen. Maar de lidstaten zullen ook een lijst van hun gereglementeerde beroepen moeten verstrekken en de noodzaak van reglementering moeten rechtvaardigen. De ministeries van Veiligheid en Justitie respectievelijk Onderwijs, Cultuur en Wetenschappen juichen de erkenningsgedachte in het algemeen toe, maar hebben net als de KNB grote bezwaren tegen toepassing van de richtlijn op het notariaat. Gezien de verschillen tussen de nationale rechtsordes is automatische erkenning van notariële diploma's zonder nadere beroepseisen ondenkbaar. 'Bijplussen van de kennis is nodig', zegt een woordvoerder van Veiligheid en Justitie. 'De Europese Commissie gaat een en ander nader bestuderen. Het is nog afwachten of het notariaat eronder gaat vallen.'
Notaris John Paans (BakerMcKenzie) kan zich niet voorstellen dat door de richtlijn voor buitenlandse notarissen minder regels zouden gelden dan voor Nederlandse. 'Dan krijg je een tweedeling in het notariaat. Het is leuk bedacht om de erkenning van beroepskwalificaties te moderniseren, maar de uitwerking lijkt mij niet zo gemakkelijk.'

NIET DRINGEN

Hoe groot is de behoefte aan notariële migratie nu eigenlijk? Op dit moment lijkt die gering. Bij de KNB is een geval bekend van een Nederlandse kandidaat-notaris die naar Engeland is vertrokken. En van een Vlaamse kandidaat-notaris die in Nederland wilde werken. Maar nadat haar relatie met een Nederlander op de klippen liep, ging zij schielijk terug naar haar vaderland. Notarissen staan vooralsnog niet te dringen op Schiphol of bij Wuustwezel.
Gezien de taal en de gemeenschappelijke wortels van het privaatrecht zou je de meeste belangstelling verwachten uit België casu quo Vlaanderen. In opdracht van 'een Belgisch examenbureau, dat graag wil weten wat de toetscriteria zijn', heeft Marinus Hoorntje van juridisch adviesbureau Rincón Pardo een onderzoek ingesteld. Hoorntje beperkte zich daarbij niet tot het notariaat. Zijn conclusie: de procedures duren erg lang, het is vaak niet duidelijk wie wat doet, noch op grond waarvan de beslissingen worden genomen, hoe de toetsing verloopt en in welke gevallen een proeve van bekwaamheid volstaat, en of nog een stage nodig is. Verschillende ministeries besteden de toetsing uit aan de Dienst Uitvoering Onderwijs (DUO), de voormalige Informatie Beheer Groep. Hoorntje: 'De Nederlandse overheid wil de toetsing niet zo reglementeren. Je kunt je ook afvragen wat het nut is van de hele exercitie.'
Niemand weet hoeveel notarissen overwegen zich elders in de Europese Unie te vestigen. Ook de in Brussel gevestigde koepel van notariële beroepsorganisaties CNUE niet. De CNUE waagt zich aan geen enkele uitspraak over het onderwerp zolang de besluitvorming niet is afgerond.

‘Ik kan me niet voorstellen dat ik mij zou vestigen in Italië’

BELANGSTELLING?

Hebben de notarissen op internationale kantoren belangstelling? We vroegen het aan Stibbe, Allen & Overy, Baker & McKenzie en Loyens & Loeff. Van de twee laatstgenoemde kantoren kregen wij antwoord.
Hamith Breedveld (Loyens & Loeff): ‘Dat notarissen zich elders willen vestigen, komt niet of nauwelijks voor. We hebben wel eens een kandidaat-notaris die een tijdje werkt op ons kantoor in New York of Parijs. Maar daar beoefenen zij gewoon het Nederlands recht. Als een Nederlands jurist, bijvoorbeeld in Parijs, Frans recht wil toepassen, moet hij eerst examens afleggen. Ik kan me ook niet voorstellen dat ik mij zou vestigen in Italië. Ik weet namelijk niets van het Italiaanse recht. In onze vestiging in Luxemburg assisteren wij bij investeringsstructuren die mede om fiscale redenen in Luxemburg worden opgericht. Daar hebben we een Nederlandse kandidaat-notaris werken, maar beoefenen wij geen notariaat. De gedrags- en beroepsregels staan het Luxemburgse notarissen niet toe in een multidisciplinaire praktijk samen te werken met advocaten en belastingadviseurs. Als die regels soepeler worden, zouden Nederlandse notarissen van ons zich mogelijk vestigen in Luxemburg.’

MODERNISERING

Ook John Paans van Baker & McKenzie hekelt de hindernissen die lokale beroepsregels soms opwerpen. ‘In België, Luxemburg, Frankrijk, Spanje, Italië en Duitsland is het notarissen volgens de gedrags- en beroepsregels verboden met advocaten samen te werken. In de Duitse deelstaat Hessen mag het wel en daarom hebben wij wel notarissen in Frankfurt.’
Als het aan Paans ligt, mag de Europese richtlijn lokale regels opzij zetten die de markt afschermen in plaats van de kwaliteit van de beroepsuitoefening waarborgen.
‘Er zijn landen waar notarissen een bepaalde monopoliepositie hebben. In Italië mag je bijvoorbeeld alleen notaris worden als een familielid dat ook was. Ook in Luxemburg is het notariaat heel beschermd. De toetredingseisen zijn daar vrij hoog, waardoor de indruk bestaat dat het notarisambt is voorbehouden aan een selecte groep. Nederland is een heel ander verhaal. Daar kun je je vrij vestigen wanneer uit het businessplan blijkt dat je daarmee iets in een bepaalde regio toevoegt. In landen waar het beroep heel erg beschermd is, lijkt het mij goed dat Brussel aanstuurt op modernisering. Maar in Nederland is genoeg marktwerking. Buitenlandse notarissen die zich hier vestigen, moeten gewoon voldoen aan alle regels die ook gelden voor Nederlandse notarissen.’

ETHNOTARIAAT

Baker & McKenzie heeft een Nederlands-Poolse kandidaat-notaris in dienst. Maar een Poolse notaris ziet Paans hier niet zo snel opduiken. ‘Aan de andere kant: als hij of zij goed Nederlands spreekt en het Nederlandse recht kent, zou hij of zij hier bijvoorbeeld heel goed Poolse mensen kunnen helpen.’
Een etnisch notariaat voor buitenlandse bevolkingsgroepen die dan geen tolken meer nodig hebben? Het zou kunnen. Maar voor Paans is de vrije vestiging van notarissen nog verre toekomst. En als het zover komt, ziet hij vanwege de taalproblemen eerder Nederlandse kandidaten en notarissen afreizen naar België, Frankrijk en Duitsland dan andersom. ‘Wie weet liggen er voor mij dan ook nog mogelijkheden om mij te vestigen in Luxemburg of zo.’ ■

Notarissen moeten af van toetsenbordvrees

Begin februari organiseerde de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) de praktijkcursus Notaris 2.0. Deelnemers die dachten te leren hoe zij moeten werken met Twitter of Facebook kwamen bedrogen uit. De dag was vooral bedoeld om branchegenoten van toetsenbordvrees af te helpen. 'Communiceer op het internet in de taal van je cliënt, dan ben je spekkoper', aldus cursusleidster Jannetta Dorsman.

TEKST Jessica Hendriks | **FOTO'S** Truus van Gog

Om 10 uur komen de eerste deelnemers aan de praktijkcursus binnen. Locatie: het Media Plaza in Utrecht. De (kandidaat-)notarissen hebben de hele dag een zaal genaamd de 'shuttle' tot hun beschikking. En dat is niet voor niets. De zaal is modern, heeft de vorm van een ruimteschip, compleet met deuren die automatisch opengaan als je langsloopt en neonverlichting op de grond. De perfecte entourage om een hip onderwerp zoals sociale media te behandelen. De twaalf deelnemers krijgen allemaal een laptop. 'Die gaat jullie leven veranderen.' Want dat is wat cursusleidster Jannetta Dorsman van Ondernemers RESULTAAT wil. 'Notarissen moeten anders gaan denken. Leren communiceren in de taal van de klant en niet die van hun vakgenoten', zegt ze stellig. Dorsman voegt meteen de daad bij het woord. Ze laat de deelnemers zoektermen bedenken. Woorden waarvan zij verwachten dat potentiële klanten op zoeken. En daar gaat het al meteen mis. 'Algemene termen zoals "trouwen" en "erfenis" leveren over het algemeen te veel hits op. Het moet specifieker. Of maak gebruik van een vraag. Er zijn veel mensen die bij een zoekmachine intikken: Wat kost een testament? Heb jij die vraag met een goed antwoord op je website staan, eindig je hoog in de zoekresultaten', aldus Dorsman. 'En dat is een gratis tip', voegt ze eraan toe. 'Doe er iets mee.' Op Google Insights zien de deelnemers op welke termen veel wordt gezocht. Zo typen heel weinig Nederlanders het woord 'samenlevingsovereenkomst' in. Maar op 'samenlevingscontract' wordt juist heel veel gezocht. Een *eyeopener* voor sommigen. 'Tja', zegt Dorsman, 'cliënten zoeken niet op woorden zoals "nalatenschap". Ze willen dingen weten over een erfenis.' 'En als je combinaties van woorden, zoals "notaris kosten" ook andersom gebruikt, heb je twee keer zoveel kans dat mensen je vinden.'

GOEDE BALANS

Jan Meijer van OMD Notarissen uit Helmond is al wel overtuigd van het feit dat ook notarissen zich moeten profileren op het internet. Hij staat dan ook voor alles open: 'Ik ga zeker naar onze website kijken nu ik weet dat je door het gebruik van de juiste termen hoog in zoekmachines kunt eindigen. Ik denk er zelfs over om een blog te gaan schrijven. Uiteraard is het wel belangrijk om een goede balans tussen zakelijk en privé te vinden, maar iets persoonlijks laten zien, is juist goed. Waarom zouden klanten niet mogen weten wat ik in mijn vrije tijd doe? Dat maakt mij alleen maar toegankelijker.' Ook Dorsman ziet een combinatie werk en privé wel zitten. 'Maar als je social media zoals Twitter gebruikt, adviseer ik om zo'n 15 procent over persoonlijke interesses te schrijven, 25 procent over lokale activiteiten en verder kun je het als notaris hebben over landelijke zaken en onderwerpen die over je expertise gaan.'

JUISTE TAAL

De cursusleidster verbaast zich niet dat de deelnemers nog moeten leren spreken in een andere taal. 'Ik wist dat monden zouden openvallen en ogen geopend. Ik leer ze vandaag communiceren in de juiste taal. Tools van Google zijn daarbij gemakkelijk te gebruiken. Zo kun je in "Insights" precies zien waar mensen op zoeken en bij "Google Keyword Tool" waar veel mee wordt geadverteerd.' Volgens Dorsman gebruiken notariskantoren in sommige gevallen de verkeerde termen. Dan wordt er bijvoorbeeld meer gezocht op een meervoudsvorm van een woord of een andere combinatie. 'Dit kun én moet je als ondernemer bekijken als je gevonden wilt worden op internet. En gebruik die termen op je website, je LinkedInpagina,

Twitter, Facebook en ook in je blog. Ja, ik maak van jullie in één klap marketeers', grapt ze.

PERSOONLIJKE ONTBOEZEMINGEN

Een blog, daar hebben veel notarissen nog geen kaas van gegeten. Maar kandidaat-notaris Ernst Loendersloot van Huenges Wajes en Joosten Notarissen uit Maastricht wel.

'Ik maak van jullie in één klap marketeers'

Hij schrijft geregeld blogs en heeft columns in *De Telegraaf* en publieksbladen, zoals *Jonge Gezinnen*. 'Ik ben begonnen met het schrijven van columns in een huis-aan-huis woonkrant in Limburg. Ik ben er zomaar ingerold. Gewoon omdat ik het leuk vond. Die teksten ben ik twee jaar geleden ook op internet gaan zetten', aldus Loendersloot. De kandidaat-notaris krijgt reacties uit alle lagen van de bevolking. Zowel makelaars en hypotheek-adviseurs als cliënten met een baby. 'Laatst kreeg ik zelfs een reactie van een Nederlander die in Brazilië woont. Dat is leuk. Ik schrijf trouwens vooral over notariële zaken. Je zult bij mij geen persoonlijke ontboezemingen aantreffen. Niemand is geïnteresseerd in wat ik eet', aldus Loendersloot.

BEST HANDIG

Het aanmaken van een blogpagina is een grote stap voor de overige (kandidaat-)notarissen. Ze moeten een tekst schrijven, die moet begrijpelijk zijn, er moeten goede trefwoorden in worden gebruikt én er moet zelfs een foto en een *linkje* bij. Maar de deelnemers van de praktijkcursus laten zich niet uit het veld slaan. 'Kan ik dit nog verwijderen?', vraagt er één toch een beetje onzeker. 'Zo ziet de wereld van onze kinderen eruit', zegt een ander. Maar ze zijn het er allemaal wel over eens dat een blog 'best handig' kan zijn. Notaris Henriëtte Lunenborg heeft haar eigen kantoor in Alblasserdam. Zij ziet een blog wel zitten: 'Ik vind schrijven leuk en ik wil mensen graag informeren over actualiteiten. Ik zou bijvoorbeeld een nieuwsflits kunnen maken, waarin ik onderwerpen behandel over familierecht. Daar is altijd wel iets over te zeggen. Communiceren is belangrijk.' Ook kandidaat-notaris Lisette Nijkamp van VAD notarissen uit Rotterdam denkt in de toekomst wel meer met de mogelijkheden van een blog te doen. 'Je kunt zo snel in contact komen met mensen, vragen beantwoorden en iets van jezelf laten zien. Maar soms vraag ik mij wel af wie er op mijn blogs zit te wachten.' Met die vraag weet Dorsman wel raad: 'Er zitten meer mensen op je te wachten dan je denkt. Je kunt een lezerspubliek opbouwen, maar je bent er ook voor die incidentele zoekers. Maar ik kan er niet genoeg op hameren: gebruik de juiste termen in je blogs.'

LAAT JEZELF ZIEN

Tot slot besteedt Dorsman nog aandacht aan LinkedIn. Volgens de cursusleidster het beste sociale netwerk voor notarissen om mee te beginnen. 'De meeste mensen gebruiken het vooral zakelijk, als een soort online cv waarbij je kunt zien wat mensen voor studie en werk hebben gedaan. Maar je kunt ook lid worden van groepen en hier discussies starten en je mening geven.' Dorsman vindt dat dit niet alleen zakelijke groepen zoals die van de KNB hoeven te zijn. 'Je kunt ook lid worden van de groep van je tennisvereniging of muziekclub. Ook hierbij geldt weer: laat wat van jezelf zien! Je bent als notaris ook een mens. Dat klinkt spannend, want dat realiseren notarissen zich niet altijd. Maar het is wel zo. Dus weg met die voorletters. Laat gewoon je voornaam zien.' ■

Vorig jaar is de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) begonnen met het geven van socialmediacursussen. Aan de basiscursus Workshop notaris 2.0 hebben zo'n veertig (kandidaat-)notarissen deelgenomen. Op 9 februari was de vervolgtraining Notaris 2.0: praktijkcursus. Het maximum aantal deelnemers, twaalf, had zich hiervoor opgegeven. In maart start de KNB weer met de basiscursus Workshop notaris 2.0. Leden die hieraan willen deelnemen, kunnen zich opgeven bij het bureau Cursussen en Congressen, telefoon 070 3307125. In november organiseert de KNB een socialmediacongres.

Stelling:

Dienstweigering door notarissen bij het ontbreken van een energielabel is

disproportionele sanctie

Een notaris mag vanaf 2013 de akte van levering van een gebouw niet passeren zolang een energielabel ontbreekt. Maar is dienstweigering wel de juiste maatregel? De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) vindt van niet. Hoewel het prettig is dat het notariaat wordt gewaardeerd voor de rechtszekerheid die het ambt biedt, en dit onze rol bevestigt bij onroerendgoedtransacties, is het vanuit het oogpunt van de consument een hele zware sanctie. De KNB vindt een bestuurlijke boete een beter en adequater middel. Deze sanctie wordt in veel andere lidstaten van de Europese Unie toegepast en past beter bij de aard van de 'overtreding'.

Gijsbert Leertouwer, beleidsmedewerker SGP-fractie Tweede Kamer

EENS

'Het niet verlijden van de leveringsakte bij het ontbreken van een energielabel is een zware sanctie, die op grond van de Europese richtlijn overigens niet eens verplicht is. Het is de vraag of de voorgestelde maatregel voldoet aan proportionaliteitseisen. In strikte zin draagt de maatregel niet eens bij aan energiereductie, aangezien enkel het certificaat wordt vereist en niet een bepaalde energieklasse. Bovendien wordt al voorzien in voorlichting door verplichte opname van de energieklasse in advertenties. Naar mijn mening zijn er minder belastende alternatieven die hetzelfde effect kunnen sorteren.'

'De CDA-fractie is kritisch over de aanscherping van de plicht om een energielabel te verstrekken bij de verkoop van de eigen woning. De fractie vreest dat het slechts een extra bureaucratische handeling wordt, zonder betrokkenheid bij het gemeenschappelijke belang van energiebesparing. De Europese wetgever heeft anders besloten, zodat nu de vraag voor ligt op welke wijze Nederland de Europese richtlijn doorvoert met het benodigde sanctiemechanisme. Aan het invoeren van een bestuurlijke boete kleeft het grote nadeel dat er een apparaat van controle en opsporing nodig is, wil het doeltreffend en afschrikwekkend zijn. Ook dit laatste is een eis van Europa, waaraan zowel de CDA-fractie en de notaris zich dient te conformeren. Omdat de notaris bij het verlijden meerdere documenten controleert, is het niet onlogisch om hem ook hier een rol te geven. Men zou zelfs kunnen stellen dat dit behoort tot de zorgplicht om conform de wet te handelen. Mag je van de notaris niet verwachten dat hij je waarschuwt als je de (Europese) wet dreigt te overtreden? Alles overziend en met het nodige voorbehoud over het nut, moet de CDA-fractie vaststellen dat het voor de KNB gemakkelijker is om de checklist aan te passen, dan extra ambtenaren aan het werk te zetten.'

ONEENS

Bas Jan van Bochove, Tweede Kamerlid CDA

| FOTO Dirk Hol

EENS

Eric Lucassen, Tweede Kamerlid PVV

'De PVV wil niet dat de verkoop van huizen geblokkeerd wordt wanneer een energielabel ontbreekt. Het blokkeren van de verkoop is niet alleen disproportioneel, het is ook zeer ongewenst. In de huidige markt moeten we geen extra hindernissen opwerpen bij de koop van een huis; die obstakels moeten juist worden beperkt. De regering kiest voor de gemakkelijke weg door de notaris tot dienstweigering te verplichten. Een boete is meer gangbaar, maar verandert niets aan het onderliggende probleem, namelijk dat er vanuit de markt en de consument totaal geen behoefte is aan dit onbenullige en onbetrouwbare label. Het energielabel is ons door Brussel door de strot geduwd en het lukt de regering maar niet om er voldoende draagvlak voor te verwerven. Het is oneerlijk om dit probleem dan maar bij de notarissen neer te leggen. De PVV zal zich tegen deze aanpak blijven verzetten.'

ONEENS

Jacques Monasch,
Tweede Kamerlid PvdA

| FOTO Lex Draijer

'Ik ben het daarmee oneens. De PvdA vindt het belangrijk dat voorafgaand aan de aankoop een betrouwbaar inzicht wordt gegeven in het energiegebruik van een woning. Een betrouwbaar energielabel is dus van belang. Met deze sanctie is het ultimo afdwingbaar geworden en mag ook van notarissen worden verwacht dat zij ook dit deel van de wetgeving in acht nemen. De PvdA stelt wel voor verkopers verplicht te stellen om op het moment van tekoopstelling het energielabel reeds te overleggen; zonder geldig energielabel geen vermelding op Funda. Dan zien potentiële kopers direct hoeveel energie een woning ongeveer zal gebruiken, zijn er geen belemmeringen in het verdere aankoopproces en komen kopers en notarissen niet in een moeilijke situatie terecht.
Juist om de consument te beschermen is ons pleidooi dat reeds bij te koopstelling het energielabel aanwezig is. De sanctie dat de verkoop bij ontbreken daarvan niet kan doorgaan, is zwaar. Maar in onze optiek, als bij tekoopstelling reeds een energielabel is meegeleverd, echter een theoretisch probleem.

'Dienstweigering door de notaris is een ultimum remedium waar in de praktijk dan ook zeer mondjesmaat en zorgvuldig gebruik van wordt gemaakt. Juist de monopoliepositie van de notaris en de impact van een dienstweigering maken dat slechts in uiterste gevallen een transactie wordt en moet worden geblokkeerd. Alhoewel energiebesparing zeker een te respecteren en bewaken doel is, is dit mijns inziens zeker geen voorbeeld van een "uiterst geval". Wat als het label nog in de maak is (de opstellende firma wanpresteert), maar de levering en financiering echt voor een bepaalde datum plaats moeten vinden? En als het label wordt overlegd, moet de notaris het label dan op echtheid controleren? Daarnaast: er valt veel te bedenken wat de moeite van het beschermen waard is, maar dan wel op de juiste plaats. Controleren of na scheiding de afspraken tussen de ex-partners worden nagekomen, is ook een te respecteren doel, maar gaan we zover de verdeling van een voormalige echtelijke woning te blokkeren tot we zeker weten dat het echtscheidingsconvenant is uitgevoerd? Wanneer is voldaan aan de eisen van levering in Boek 3 moet, behoudens zwaarwegende uitzonderingen, de notaris passeren. Mijns inziens weegt het ontbreken van een energielabel zeker niet zo zwaar dat de voorgestelde dienstweigering wordt gerechtvaardigd en het stelsel van Boek 3 aangetast.'

EENS

Nora van Oostrom-Streep,
hoogleraar notarieel recht
Universiteit Utrecht

EENS

Daan Keij,
public affairs NVM

'De NVM heeft herhaaldelijk aangegeven dat een overdrachtsblokkade op principiële en praktische bezwaren stuit. Het principiële bezwaar is in lijn met de stelling: een disproportionele maatregel die de vrije beschikking over eigendom onredelijk aantast; het middel is erger dan de erger kwaal. Praktisch bezwaarlijk is dat een dergelijke dienstweigering niet alleen de verkoper raakt. Ook de koper ondervindt last van een blokkade en dat geldt eveneens voor transacties die ermee in ketenverband staan. Verder geldt de sanctie ook bij gebouwen die bestemd zijn voor sloop, of vernieuwbouw en specifieke bedrijfsobjecten, waarvoor een label nutteloos is. De voorgestelde handhaving kan ook zeer nadelig uitpakken bij gedwongen verkoop en overdracht van vastgoedportefeuilles. Tevens springt in het oog dat koop en huur ongelijk worden behandeld, voor de eerste categorie is sprake van een rigoureus, 'waterdicht' systeem, terwijl dat voor huur allerminst het geval is. Het wetsvoorstel is des te onbevredigender in de wetenschap dat er onvoldoende is gezocht naar wél redelijke sanctievarianten. Bijvoorbeeld het toekennen van (een over het algemeen ongunstig) standaardlabel, een boetesysteem, koppeling aan WOZ, of energiecontract. Het kabinet houdt vooralsnog vast aan een blokkade, ondanks ernstige bezwaren van stakeholders en Raad van State. Het is dus goed dat de Tweede Kamer vraagtekens plaatst.'

Welke vereniging moet ik kiezen?

Twee verenigingen voor ondernemingsrechtspecialisten binnen het notariaat zien tegelijk het licht. Beide willen het specialisme zichtbaar maken. Waarin verschillen ze van elkaar?

TEKST Peter Steeman | **FOTO'S** Truus van Gog

Een platform bieden voor kennisuitwisseling binnen de beroepsgroep van ondernemingsrechtspecialisten maar ook notarissen opleiden tot specialist. Dat is het doel van de VOC, de vereniging voor ondernemingsrechtspecialisten in het notariaat. Voorzitter Ruud van Helden van Mr M.J. Meijer c.s., notarissen in Amsterdam, legt uit waar de VOC voor staat.

Waarom juist nu een specialistenvereniging op het gebied van ondernemingsrecht?
'Het idee voor een specialistenvereniging kwam voort uit het overleg van de specialistenverenigingen met de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) in maart 2011 waarin duidelijk werd dat de KNB specialisatie ondersteunt. Maar er zijn meer factoren die een rol spelen. Het ondernemingsrecht staat aan de vooravond van grote veranderingen. De flex-bv komt eraan en vraagt om speciale kennis en vaardigheden om akten te formuleren die nauw aansluiten bij onderliggende overeenkomsten. De noodzaak om te specialiseren neemt alleen maar toe.'

Voorzitter Ruud van Helden over de VOC:
'We willen het specialisme graag zichtbaar maken'

Hoe is het gesteld met de kennis van het ondernemingsrecht onder notarissen?
'Naast de kantoren die de top in vennootschapsrecht in huis hebben, zijn er ook vakgenoten die er met ontzag naar kijken. Mandarijnenwetenschap wordt het vennootschapsrecht wel genoemd. Het is woest ingewikkeld. Je moet beeldend kunnen denken. Constructies kunnen zien.'

Voor wie is de vereniging bedoeld?
'We willen het specialisme graag zichtbaar maken. Daarom gaat de VOC in navolging van de estate planners en andere specialistenverenigingen het predicaat specialist invoeren. Tegelijk willen we ook een instituut zijn voor hen die zich willen bekwamen in het vennootschapsrecht. We kiezen voor een "meester en gezel"-model. Wie interesse heeft in het ondernemingsrecht kan aspirant-lid worden. Hij krijgt cursussen gericht op het ondernemingsrecht waar je als ondernemer mee te maken krijgt. Als hij een aantal jaren meeloopt en een goed niveau gekregen heeft, kan hij opgaan voor het hoog gespecialiseerde werk. Vervolgens wordt hij volwaardig lid. Degene die dat niveau al heeft en dat kan aantonen door de Grotius of een vergelijkbare opleiding, kan meteen lid worden. De aspirant-leden en leden worden ingeschreven in een openbaar register dat voor iedereen toegankelijk is. Het lidmaatschap mag men vermelden op briefpapier en website en moet ertoe leiden dat adviseurs voor dit specialistische werk naar die notarissen gaan.'

Hoe zijn de eerste reacties?
'Ik hoor alleen maar positieve geluiden. Vennootschapsrechtspecialisten zijn heel geïnteresseerde mensen die graag bezig zijn met hun vakgebied. Maar het spreekt ook andere notarissen aan. Dat is logisch. Zonder specialisme mis je de verdieping. Dat leidt tot geestelijke luiheid. Hoeveel leden wij krijgen, weet ik nog niet. Uiteindelijk een paar honderd, maar dat succes moet langzaam groeien.'

Wat is het moeilijkste deel aan het oprichten van een specialistenvereniging?
'Dat valt mee. De structuur is met opzet eenvoudig. Er is een klein bestuur dat de regie voert met een professioneel bureau naast zich. Er komt een Raad van Advies waarvoor universiteiten worden uitgenodigd. Die vragen dan een of meer hoogleraren om zitting te nemen in deze raad. Zij zullen het eisenpakket vaststellen. Het niveau waaraan de leden moeten voldoen? Welke cursusonderwerpen er komen? De VOC gaat ook niet zelf cursussen organiseren. Dat laten we over aan de bestaande instituten. Als ze voldoen aan onze criteria geven wij hen een VOC-vignet.'

Wat is het verschil met de SVNO?
'De SVNO heeft niet de instap voor notarissen die zich willen specialiseren. Het is voor ons niet voldoende om alleen de superspecialisten te verenigen. Wij willen er ook zijn voor de notaris die graag specialist wil worden. Overigens is het op zich niet verrassend dat er nu ineens twee verenigingen zijn. Het borrelt. De tijd is er rijp voor. Laten we kijken hoe we op termijn de handen ineen kunnen slaan.'

Initiatiefnemer Adriaan Rothfusz over de SVNO:

'Het gaat ons om de diepgang'

Het specialisme van ondernemingsrecht binnen het notariaat beschermen en zichtbaar maken. Dat is het doel van de Specialisten Vereniging voor Notarieel Ondernemingsrecht (SVNO). Adriaan Rothfusz van notariskantoor Turn Legal in Utrecht is een van de initiatiefnemers.

Waarom juist nu een specialistenvereniging op het gebied van ondernemingsrecht?
'We liepen al enige tijd rond met het idee. Het lijkt ons een belangrijke toevoeging aan het notariaat. De notaris heeft mede door de interpretatie van de ministerieplicht het imago van een generalist. Je hebt wel een website waarop de goedkoopste notarissen staan, maar een goede specialist ondernemingsrecht is nergens via een website te vinden. Je moet je verenigen omdat specialisme zichtbaar te maken. Kijk naar de advocatuur. Daar heb je verenigingen voor advocaten die op hoog niveau gespecialiseerd zijn. Waar je kennis kunt uitwisselen en de kwaliteit van het specialisme wordt bewaakt. Zo'n vereniging hebben we gewoon nodig.'

Hoe is het gesteld met de kennis van het ondernemingsrecht onder notarissen?
'Dat is lastig te beoordelen. Notarissen sturen niet zoals advocaten regelmatig stukken naar elkaar. Het kennisniveau is in ieder geval behoorlijk wisselend. We krijgen regelmatig doorverwijzingen.'

Voor wie is de vereniging bedoeld?
'Voor specialisten in het ondernemingsrecht. Omdat specialist ondernemingsrecht geen beschermde titel is, moeten we als vereniging die kwaliteit borgen. Voor ons is een Grotius-opleiding een voorwaarde om lid te kunnen worden. Die eis vervalt alleen wanneer iemand lesgeeft of publiceert over het ondernemingsrecht. Iemand met een NSO-opleiding vennootschapsrecht kan bij ons bijvoorbeeld geen lid worden. Daarnaast moet een notaris ten minste vierhonderd uur per jaar aan ondernemingsrecht besteden. Het gaat ons om de diepgang. Niet voor niets eisen de gezaghebbende specialistenverenigingen in de advocatuur van hun leden dat ze een relevante Grotius als opleiding hebben gevolgd. Je kunt ook aspirant-lid worden. Dan moet je minimaal 250 uur per jaar aan ondernemingsrecht besteden en van plan zijn een Grotius-opleiding te volgen. Ben je eenmaal lid dan moet je per jaar twaalf PE (Permanente Educatie)-punten op het vakgebied halen. Dat correspondeert met drie dagen studie per jaar.'

Hoe zijn de eerste reacties?
'We hebben vorig jaar een oproep op novocatie.nl geplaatst. Daar hebben we tientallen reacties op gehad. Het is natuurlijk ook raar dat zo'n vereniging er nog niet is. Notariskantoren die gespecialiseerd zijn in ondernemingsrecht onderscheiden zich van de meer algemene notariskantoren. De specialist werkt vooral voor zakelijke klanten. Het verwachtingspatroon van zijn cliënt, vaak de juridische afdeling van een bedrijf, is een heel andere dan die van een particuliere klant. Die laatste kijkt vooral naar wat het kost.'

Wat is het moeilijkste deel aan het oprichten van een specialistenvereniging?
'De vereniging heeft als streven een ontmoetingsplaats te zijn voor specialisten en om gezaghebbend te worden op haar gebied. Daarvoor moet je zorgen dat je met de juiste mensen begint.'

Wat is het verschil met de VOC?
'Het is een beetje apart dat er nu twee verenigingen ontstaan. De VOC is gelieerd aan Hoog Management en Opleidingen, net als de andere drie al bestaande notariële specialistenverenigingen VASN, EPN en VMSN. Ik vind dat een verkeerd uitgangspunt. Je levert je daarmee uit aan een commerciële organisatie die er belang bij heeft om zo veel mogelijk notarissen lid te laten worden en opleidingen en cursussen te verkopen. Een specialistenvereniging moet vanuit de beroepsgroep komen. Daarnaast liggen de toegangseisen bij VOC beduidend lager. Voor het specialisme vind ik het schadelijk dat iemand met een mindere opleiding zich specialist mag noemen.' ■

Nationale ombudsman Brenninkmeijer:

‘Mensen willen vooral zekerheid en betrouwbaarheid’

Alex Brenninkmeijer is de Nationale ombudsman en behandelt, samen met zijn circa 170 medewerkers, jaarlijks duizenden klachten over overheidsinstanties. In het jaarverslag, dat 21 maart verschijnt, reflecteert hij op het woord ‘vertrouwen’. Mensen moeten vertrouwen hebben in een systeem, maar moeten ook kunnen vertrouwen op een individu, is zijn stelling. ‘Juridische professionals moeten zich extra bewust zijn van het belang van relatie.’

TEKST Miek Smilde | **FOTO’S** Truus van Gog

Als hij het woord ‘notaris’ hoort, denkt hij meteen aan ‘degelijk’. Het tweede woord dat hem te binnen schiet, is ‘deskundig’. Degelijkheid en deskundigheid, elke notaris moet het ambiëren, vindt de Ombudsman. Ook in de moderne tijd. ‘Hoewel er natuurlijk veel beweging is binnen de beroepsgroep en concurrentie en commercialisering ook kwetsbaarheid met zich meebrengt.’

Het notariaat is, net als andere beroepsgroepen, de laatste jaren onderworpen aan de tucht van de markt. Marktwerking beoogt de transparantie van werkzaamheden te vergroten. Door concurrentie zou uiteindelijk een beter product voor een redelijke prijs ontstaan en dat is goed voor de consument. Gebeurt dat ook?

‘Niet zonder meer en dat is meteen een beetje de rode draad in mijn werk. Niet alles is een product met een prijs, het gaat ook om relaties. Alle notariële verrichtingen kun je zien als een product dat een prijs heeft, maar dat is maar de helft van het verhaal. Een degelijke akte blijft de kern van de zaak, maar wat mensen vooral willen, is zekerheid en betrouwbaarheid. Dat zijn waarden die minstens zo belangrijk zijn als de producten of diensten die iemand levert. Daarmee komt de persoon van de notaris in beeld en de relatie tussen hem en de cliënt. In de gezondheidszorg zie je dat ook sterk. Mensen verlangen natuurlijk een duidelijke diagnose en het juiste recept, maar veel belangrijker is de goede relatie met een arts. Dat blijkt ook in curatieve zin van belang te zijn. In het notariaat mag je datzelfde effect niet onderschatten, denk ik. Goede, degelijke juridische dienstverlening

is basaal voor het notariaat, maar als het gaat om meerwaarde zit het hem ook in de verbinding, in de relatie. Notarissen moeten vooral ook heel goed luisteren. Traditioneel zijn de juridische beroepsgroepen sterk aanbodgestuurd. De advocaat, de notaris, maar ook de rechter heeft iets aan te bieden en dat moet de klant maar mooi vinden. Daaraan kleeft het risico van de ivoren toren, van het autisme. Juridische professionals moeten zich daarom nog eens extra bewust zijn van het belang van relatie.'

Voor veel juridische producten en diensten bestaat de wettelijke verplichting een professional te raadplegen. Dat is het aanbod waarover u spreekt. Maar in toenemende mate willen mensen zelf hun zaken regelen. In hoeverre kunnen zij het zonder professionele hulp stellen, denkt u?
'Deskundigheid zal toch altijd wel een factor van betekenis blijven. Het maken van een testament, het fuseren van bedrijven, het kopen van een huis, dat zijn heel vitale onderwerpen waarmee meestal grote, ook financiële belangen zijn gemoeid. De waarborg van kwaliteit is dan essentieel, zowel voor het individu als voor het economische verkeer. Ik zou die waarborgfunctie op twee niveaus willen zien: de individuele notaris moet deskundig zijn, maar voor de beroepsgroep is het ook belangrijk dat willekeurig welke notaris deskundig is. Mensen moeten erop kunnen vertrouwen dat elke notaris gewoon goed is.'

In uw jaarverslag neemt het woord 'vertrouwen' een bijzondere plaats in. Wat verstaat u onder vertrouwen?
'Ik maak het onderscheid tussen *trust* en *confidence*. Bij confidence gaat het over vertrouwen in het juridische systeem, in de akten die horen bij een bepaalde transactie, het feit dat testamenten netjes worden erkend en terug te vinden zijn, dat soort dingen. De andere kant is trust, dat is vertrouwen op. In dat geval gaat het meer om het gevoel serieus te worden genomen. Als iemand een conceptakte ontvangt en daarover een paar vragen heeft, moet hij die in openheid kunnen stellen aan zijn notaris en dan ook serieus antwoord

'Het merendeel van de mensen is geneigd de notaris te vertrouwen en te bouwen op diens expertise'

krijgen. Ik onderscheid met andere woorden vertrouwen op een macroniveau en op een microniveau. Het systeem en het individu. Vertrouwen op het microniveau is essentieel, de relatie bepaalt soms meer dan het systeem. Dat blijkt bijvoorbeeld uit de klachten die wij hier behandelen. Overal worden fouten gemaakt, dat gebeurt, dat is inherent aan mensen en organisaties. Maar wat gebeurt er als er iets niet goed gaat? De manier waarop professionals met fouten omgaan versterkt of verzwakt het gevoel van vertrouwen van cliënten. Een notaris die zorgvuldig omgaat met fouten krijgt nog meer vertrouwen.'

Vindt u het een taak van de beroepsgroep om die fouten op te vangen en daarop te reageren, bijvoorbeeld door de tuchtrechtspraak?
'Ja. Tuchtrechtspraak is heel belangrijk voor het vertrouwen van burgers en dan vooral onafhankelijke tuchtrechtspraak. Onafhankelijk betekent niet alleen het inzetten van rechters. Onafhankelijkheid moet vooral worden gespiegeld aan de belevingswereld van mensen. Bij tuchtrecht kunnen mensen snel het ongemakkelijke gevoel krijgen dat het gaat om juristen onder elkaar, een club waar zij buiten staan. Dat moet een beroepsgroep proberen te voorkomen. Bij moderne tuchtrechtspraak worden de normen niet alleen maar zuiver rechtmatig ingevuld, maar wordt ook gekeken naar de manier waarop mensen met elkaar omgaan. Als je vraagt waar Nederlanders trots op zijn, antwoorden ze: "De manier waarop we met elkaar omgaan." Als je hen vraagt waarover zij zich het meest zorgen maken, antwoorden ze precies hetzelfde. De manier waarop we met elkaar omgaan is met andere woorden bepalend voor ons gevoel van behagen en van onbehagen. Dat is een

cultuurkenmerk waarmee ook tuchtrechtspraak rekening moet houden. We zien dat professionals vaak een blinde vlek hebben; zij zijn sterk gefocust op hun professionele diensten zoals de akte, de transactie, het vonnis, en de relatie die daaronder ligt wordt vaak ondergeschikt geacht. Dat is een misvatting. Een akte kan helemaal conform de wettelijke regels zijn gepasseerd en toch een klacht opleveren, omdat er in de relatie iets is misgegaan.'

NOTASS
notariële assistentie

Bij onderbezetting en tekort aan expertise.

voor meer info www.notass.nl / Wiebe de Vries tel: 0651217865
Rob Reusch tel: 0651121969

Hier had uw advertentie kunnen staan

Meer informatie over adverteren in dit blad? Kijk op www.bereikdejurist.nl of neem contact op met de afdeling **Advertentie Juridisch** (advertentie.juridisch@sdu.nl of 070 - 37 805 62)

Sdu UITGEVERS

De levensverzekering in de notariële praktijk

S.N.N.C.

In de dagelijkse praktijk van de notaris speelt de levensverzekering een grote rol. Wat is de verhouding tussen de begunstiging in het testament en de polis van levensverzekering? Hoe zit het met de partnerverklaring? Hoe zit het met de begunstiging? En: Bieden levensverzekering en bankspaarproduct mogelijkheden tot sturing en afwikkeling van de nalatenschap? Tijd voor een levendige studiemiddag waarbij een grote verscheidenheid aan levensverzekeringsaspecten centraal staat.
Tijdens deze studiemiddag wordt u ruim de gelegenheid geboden tot het stellen van vragen en te discussiëren met de sprekers.

Sprekers: mr. R. Feunekes, raadsheer Gerechtshof Leeuwarden, mr. F.M.H. Hoens, verbonden aan het Centrum voor Notarieel Recht, Radboud Universiteit Nijmegen, docent, auteur en estate planner, mevr. mr. L.A.G.M. van der Geld, verbonden aan het Centrum voor Notarieel Recht Radboud Universiteit Nijmegen, juridisch directeur Netwerk Notarissen en mr. F.A.M. Schoenmaker, verbonden aan het Centrum voor Notarieel Recht, Radboud Universiteit Nijmegen en aan Van Ewijk Estate Planning en auteur.
Dagvoorzitter is prof. mr. F.W.J.M. Schols.

Datum en locatie:
Donderdag 19 april 2012, Radboud Universiteit Nijmegen.

Kosten
De kosten van deelname bedragen € 195,- incl. studiemateriaal, koffie/thee en borrel. Voltijdstudenten kunnen gratis deelnemen. Bij inschrijving a.u.b. ook het studentnummer vermelden.

Wijze van inschrijving
U kunt zich online inschrijven op www.symposia.cpo.nl.
Na inschrijving ontvangt u een bevestigingsbrief en een factuur.

Doelgroep
(Kandidaat-)notarissen en andere belangstellenden.

Punten
3 KNB-punten

Inlichtingen
Mw. W.R. Paulssen
CPO
Postbus 10520
6500 MB NIJMEGEN

T 024 - 361 20 22
F 024 - 361 17 33
E symposia@cpo.ru.nl
I www.symposia.cpo.nl

Is het belangrijk om bij tuchtrechtspraak mensen van buiten de beroepsgroep te betrekken?
'Zonder meer. Wees daarin niet krampachtig. Een college dat op een integere manier naar problemen kijkt, ook naar die problemen die niet zuiver juridisch van aard zijn, stimuleert het vertrouwen in het systeem en het vertrouwen op de professional. Bovendien kunnen professionals er ook veel van leren. De meeste overheden vinden klachten inmiddels geen probleem meer, omdat ze door klachten ook inzicht krijgen in hun werkprocessen en hun omgangsvormen. Dat inzicht is leerzaam. Ik zou iedere notaris willen aanbevelen heel open om te gaan met ongenoegen. Niet in het defensief kruipen. Komt er een boze brief binnen, een boze e-mail? Bel op. Besteed aandacht aan mensen. En erken het ongenoegen. Aandacht en erkenning zijn basisingrediënten voor elke gezonde relatie. Notarissen moeten niet te bang zijn voor tuchtrechtelijke klachten, omdat maar een heel klein percentage van alle mensen echt uit is op het kwade. En in die gevallen laat je de zaak gewoon voorkomen. Het merendeel van de mensen is geneigd de notaris te vertrouwen en te bouwen op diens expertise. Dat moet de beroepsgroep ter harte nemen.'

Momenteel staat het toezicht in het algemeen en ook het toezicht op de tuchtrechtspraak in de belangstelling. In de advocatuur is inmiddels een deskundige aangesteld die de toezichthoudende plaatselijke dekens gaat controleren. Waar komt die behoefte aan toezicht vandaan en is dat wel de oplossing om problemen binnen professionele organisaties aan te pakken?
'Het is de vraag of de roep om meer toezicht wel van de cliënten komt. Dat betwijfel ik. Vanuit de politiek en de media wordt een sterke verticale sturing bepleit, repressie, lik-op-stuk, controle... dat is op dit moment de maatschappelijke cultuur, maar die sluit niet aan bij de belevingswereld van mensen. Ik twijfel of die heel sterke nadruk op toezicht wel verantwoord is. Liever zou ik eens de diepte ingaan en de aard van problemen onderzoeken. Ik spreek in dit verband wel over het Cruijff-effect. Wie is een goede voetballer? Dat is Johan Cruijff en daar heb je er maar één van. Zo willen andere professionals zich ook profileren, niet als doorsnee, maar als excellent. Een beroepsgroep moet daarop inspelen. Bovendien moet rekening worden gehouden met machtsongelijkheid in kennis en met het monopolie dat professionals, ook notarissen, nog vaak hebben. Eigenlijk moet men die machtsongelijkheid op voorhand compenseren om het vertrouwen te behouden. Dat kan bijvoorbeeld door te wijzen op de mogelijkheid van een *second opinion* in ingewikkelde kwesties. Dat is geen brevet van onvermogen, integendeel. Kijk, vertrouwen is belangrijk, maar blind vertrouwen komt weinig voor. De notaris die als notabele van het dorp blind vertrouwen genoot van de hele gemeenschap, die is verdwenen. Mensen vertrouwen tegenwoordig nog steeds op deskundigen, maar het zijn wel informatieverzamelaars geworden, ze struinen het internet af en nemen daardoor ook vaker een wat kritischer houding aan. De notaris moet daarop inspelen. Voor de beroepsorganisatie betekent dat dat zij zo veel mogelijk informatie beschikbaar moet stellen opdat mensen hun informatiebehoefte kunnen bevredigen. Zorg dat mensen referentiepunten hebben, dat geeft hen een gevoel mee te kunnen denken. Notarissen hoeven daar niet bang voor te zijn. Paternalisme is in deze tijd dodelijk, je moet je positie niet bevechten op basis van macht.'

Gelooft u in een toekomst voor het notariaat?
'Ik denk dat het uitmaakt in hoeverre de notariële functie een plek behoudt op het hele juridische palet. Degelijkheid en deskundigheid blijven wezenlijke waarden en die waarden moeten niet teveel verwateren. Belangrijk is dat het notariaat open en zo communicatief mogelijk reageert op fouten en op zwakke broeders. In deze tijd willen mensen dat weten, de media duiken erop, en dan kun je maar beter zorgen voor openheid. In de rechtspraak speelt momenteel de affaire rond de twee rechters die voor meineed worden vervolgd. Die zaak ettert te lang door wat het vertrouwen in de hele rechterlijke organisatie aantast. Een beroepsorganisatie heeft de taak om snel en open te reageren op affaires die haar leden betreffen. Ook al gaat het alleen nog om een verdenking, je moet er wat mee als beroepsgroep. Anders is de schade vele malen groter.' ■

Banken over het Rapport Executieveilingen:

Een goede, gedegen analyse

Banken reageren lovend op het onderzoek van de Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland naar het functioneren van executieveilingen. Ook het idee om vrijwillige veilingen te organiseren, valt in goede aarde. Maar dat ze te weinig zouden doen om de opbrengst te verhogen, is echt onzin, vinden ze. Veel méér dan ze nu al doen, kan eigenlijk niet, en het houdt een keer op. 'Als iemand met een pot bier op de bank blijft zitten, schiet het niet erg op.'

TEKST Tatiana Scheltema | FOTO'S Truus van Gog

'Een goed en gedegen onderzoek' (ABN Amro), 'een prima analyse' (ING) en: 'goed dat de negatieve geur er eens afgaat' (Aegon). De meeste banken zijn goed te spreken over het rapport 'Executieveilingen van registergoederen 2010: Analyse van de opbrengsten op executieveilingen en de winsten bij doorverkoop', dat de Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland vorige maand publiceerde. ABN Amro laat weten 'de kernpunten van het rapport ten aanzien van het toegankelijk maken van de veiling voor particulieren te zullen bestuderen'. Wel wordt een tweetal kanttekeningen gezet: er is alleen gekeken naar huizen die via www.veilingbiljet.nl werden geveild, en de gegevens waarop het onderzoek is gebaseerd stammen uit 2010. Het onderzoek is dus geen afspiegeling van de actuele situatie. Sindsdien zijn de veilingopbrengsten nog verder gedaald, een trend die vorig jaar doorzette. Bedenk daarbij dat de huizen die op de executieveiling komen niet de meest courante zijn, en dat de reguliere markt toch al een kopersmarkt is.

LICHTVOETIG

Niettemin, zeggen de banken, doen ze er alles aan om de onderhandse verkoop te stimuleren. Niet verrassend benadrukken alle banken dat de klant uiterst zorgvuldig wordt behandeld, en dat niet lichtvoetig tot veiling wordt overgegaan. Er zijn gespecialiseerde teams die 'samen met de klant' kijken hoe tot een oplossing gekomen kan worden. Banken voelen een 'zorgplicht' ten opzichte van de klant, en gaan daar, zeggen ze, uiterst zorgvuldig mee om. Natuurlijk zijn de opbrengsten lager dan gewenst en ja, de beste veiling is een veiling die niet doorgaat. De cijfers daarvan zie je niet terug in het rapport, maar zeggen wel iets over de prestaties van de banken. Bij Aegon is die verhouding 83 tegen 17 procent. Met een klein marktaandeel van 3,9 procent op de veilingmarkt en een gemiddelde opbrengst van 73,7 procent ten opzichte van de WOZ-waarde van het huis, doet Aegon het dus betrekkelijk goed. Dat is deels te herleiden tot het strenge beleid aan de voordeur, zegt Kees van der Blij, Manager Consumenten Financial Services van Aegon. 'Wij zijn uiterst conservatief en verstrekken bijvoorbeeld geen tophypotheken. Onze visie sinds een paar jaar is dat we ons medeverantwoordelijk voelen voor het financiële bewustzijn en de financiële ontwikkeling van de klant.' Gaat het toch mis, dan stuurt de bank-verzekeraar aan op onderhandse verkoop, begeleid door het Bijzonder Beheer team. Aegon maakt daarbij soms gebruik van een verkoopvolmacht, vertelt Van der Blij. 'Onze aanpak is erop gericht dat we de klant de beste prijs kunnen bieden. De klant verkoopt immers zelden een woning, maar wij zijn erin gespecialiseerd.'

VOLMACHT

Over het gebruik van een verkoopvolmacht uitten veilingnotarissen Palko Benedek en Willem van Delft vorige maand hun bedenkingen in *Notariaat Magazine*. Maar je moet zo'n volmacht zeker niet zien als

‘De notariële volmacht wordt door andere banken in de markt soms als pressiemiddel gebruikt’

drukmiddel, zegt woordvoerder Roland Kroes van de SNS Bank. Ook SNS werkt regelmatig met volmachten, al wil de bank niet zeggen hoe vaak dat gebeurt.
SNS Bank kwam er in het onderzoek af als de slechtst presterende executeur. De bank hoort tot de top vier van grootste veilers van Nederland, maar de gemiddelde opbrengst blijft steken op 68,9 procent van de WOZ-waarde van een huis, tegen 74 à 75 procent bij de andere grote concerns (Rabobank, ABN Amro en ING). De onderzoekers schreven dat toe aan het feit dat SNS Bank minder actief is in de best presterende regio’s Hollands Midden en Brabant, en oververtegenwoordigd in Limburg, waar de opbrengsten dramatisch achterblijven bij het landelijk gemiddelde. SNS Bank onderschrijft die conclusie bij monde van woordvoerder Roland Kroes. Maar daarnaast zie je ook een effect van de aanpak van SNS Bank, zegt Kroes: vroegtijdig met de klant om de tafel gaan zitten.
Kroes: ‘Veelal wordt de woning in goed overleg met de klant verkocht, regelmatig ook via de eigenaar zelf. Een volmacht is ook vooral een bewijs van het *committment* van de klant. Deze moet namelijk nog steeds meewerken aan bezichtigingen en dergelijke. Anders is een volmacht een dode letter.’ Exacte gegevens over de opbrengst na verkoop bij volmacht geeft SNS niet af, zij het dat ‘buiten kijf staat dat deze voor het overgrote deel van de gevallen hoger is dan executoriale verkoop’.
Wilko Scherpenzeel, teamleider Bijzonder Beheer van de Rabobank, denkt daar anders over. ‘De notariële volmacht wordt door andere banken in de markt soms als pressiemiddel gebruikt. Maar daarmee ga je voorbij aan het feit dat de klant bij een vrijwillige verkoop de beste verkoopprijs krijgt. Wij werken er dan ook liever niet mee. We merken dat je een beter resultaat hebt als je met de klant in gesprek bent en blijft – dan heb je die dwang niet nodig.’

MAKELAAR

Wie je wél nodig hebt, is een makelaar, zegt Scherpenzeel. ‘Die kan met de klant tot een goede verkoopstrategie komen, wat de prijs ten goede komt. Dan moet de klant wel meewerken natuurlijk – als de klant in de slachtofferrol blijft zitten, schiet het natuurlijk niet erg op.’
Overigens zou die makelaar niet alleen bij de vrijwillige verkoop een rol kunnen spelen, denkt Scherpenzeel. ‘Begeleiding van particulieren op de executieveiling kan heel nuttig zijn. Op de veiling heerst natuurlijk een bepaalde spanning. Maar een makelaar kan emotie en ratio van elkaar scheiden. Hij kan een buffer vormen voor de particulier door angsten en emoties weg te nemen, want hij weet hoe het spel wordt gespeeld. Datzelfde doet hij immers ook in de reguliere markt.’

VESTZAK BROEKZAK?

Maar ook al zijn alle emoties weggemasseerd, dan nog krijgt de particulier een aankoop op de veiling nauwelijks gefinancierd. Alleen de Rabobank komt particuliere kopers die naar de veiling gaan sporadisch wel tegemoet met een offerte, die hem gegoedheid verschaft op de veiling.
Naar aanleiding van het onderzoek opperden notarissen Palko Benedek en Willem van Delft vorige maand de mogelijkheid om particuliere kopers tegemoet te komen door financiering van het geveilde pand binnen dezelfde bank mogelijk te maken. De gegevens van het pand zijn immers bekend, en de ene afdeling zou die aan de andere kunnen doorspelen. Dit wijzen alle banken resoluut van de hand. ‘Wij zien dat als een vorm van belangenverstrengeling’, zegt woordvoerder Marco Smulders van ING. ‘Onze klant is, totdat wij afscheid nemen, de debiteur, en eigenaar van het pand.’

MOOIE TUSSENSTAP

Welwillender staan de banken tegenover het idee om vrijwillige veilingen te organiseren, ‘mits de kosten hanteerbaar blijven en de klant bereid is hieraan mee te werken’ (ING). ‘Het zou een mooie tussenstap zijn, en via de site koopeenveilinghuis.nl, gebeurt het ook al’, zegt Wilko Scherpenzeel van de Rabobank. SNS heeft hiertoe zelfs al eens een poging ondernomen, zegt woordvoerder Kroes. ‘Maar het marktmechanisme in Nederland is verstoord, in die zin dat de vraag zich veelal beperkt tot handelaren en de particulier weinig geïnteresseerd is in het kopen van een woonhuis op de veiling.’ ■

Vaardigheden, vaardigheden, vaardigheden

Nieuwe beroepsopleiding gereed

De notariële beroepsopleiding is in de afgelopen vier jaar van de grond af opnieuw opgebouwd. Het resultaat: een praktijkgerichte leergang met een flinke dosis zelfstudie, specialisatie, en veel aandacht voor praktische vaardigheden en de persoonlijke ontwikkeling van de kandidaat-notaris.

TEKST Tatiana Scheltema | **BEELD** Roel Ottow

De notaris anno 2012 is communicator, specialist, ondernemer. Maar de kersverse alumna die op haar eerste werkdag als kandidaat-notaris fris en fruitig achter haar bureautje zit, is dat allemaal nog niet. Wie cum laude afstudeert op een scriptie over het Europese erfrecht, stelt in een gesprek met de onterfde zoon uit een Frans-Nederlands huwelijk niet per se de juiste vragen. En een bolleboos in belastingrecht heeft geen idee hoe je een simpele uitnodiging voor het verlijden van de oprichtingsakte aan toekomstige vennoten formuleert.
Dit hiaat tussen theorie en praktijk is het notariaat al jaren een doorn in het oog. In de nieuwe beroepsopleiding die komend najaar van start gaat, ligt de nadruk dan ook op het beroep. Dat lijkt een open deur. Maar juist dat is wat schortte aan de 'oude' beroepsopleiding: een heldere visie op het beroep van de notaris in de huidige tijd. Waartoe is hij geroepen, door wie, en welke eisen stelt dat aan degene die het beroep uitoefent?

INSTAPTOETS

'De publieke taak van de notaris vereist een zelfbewuste en stevige beroepshouding', schreef de werkgroep Herziening Onderwijsprogramma beroepsopleiding in oktober 2010. Dit idee is leidend, en loopt als een rode draad door de nieuwe opleiding.
Dat begint al bij de instroom: van kandidaten wordt verwacht dat hun kennis op niveau is. Docenten klaagden al langer dat het tempo door de langzaamste leerlingen werd bepaald. Daarom zijn nu begintermen geformuleerd, waaraan de theoretische kennis van de deelnemer wordt getoetst. 'De toets is vrijblijvend', zegt Leon Verstappen, hoofddocent van de beroepsopleiding en hoogleraar notarieel recht in Groningen. 'Er worden dus geen consequenties aan verbonden. Maar we geven wel aan wat er van je wordt verwacht. Aan de hand van een aantal vragen en antwoorden kun je bij jezelf vaststellen of je voldoende kennis hebt om de cursus te gaan doorlopen. Is dat niet zo, dan word je geacht die kennis voor aanvang van de cursus zelf op peil te brengen.'

'De publieke taak van de notaris vereist een zelfbewuste en stevige beroepshouding'

Daarnaast komt er ruim baan voor specialisatie. Na een algemeen basisjaar kiest de kandidaat voor twee van de drie rechtsgebieden: onroerendgoedrecht, ondernemingsrecht en familievermogensrecht. De beschikbare tijd wordt evenredig verdeeld over deze drie deelgebieden. 'Specialisatie is een diepgevoelde wens vanuit de beroepsgroep', zegt Walter Jansen, voorzitter van de Stichting Beroepsopleiding Notariaat. 'Dus dat is een enorme vooruitgang, waar iedereen plezier van heeft. De kandidaat, omdat hij veelzijdiger stof krijgt aangeboden. De werkgever, omdat hij zijn kandidaat eerder op zwaardere dossiers kan inzetten, en uiteindelijk dus ook de cliënt.'

VLAGGENSCHIP

Waar in de oude situatie veel kennis klassikaal werd overgedragen, wordt van de kandidaat in de nieuwe opleiding behoorlijk wat zelfstudie verwacht. Contact met medestudenten en docenten verloopt via Blackboard, een digitale leeromgeving waar cursisten en docenten materiaal en informatie kunnen uitwisselen. Veel kandidaten weten overigens niet beter: op de universiteit wordt al jaren met Blackboard of vergelijkbare systemen gewerkt. Daarmee wordt zeker een kwart van de tijd uitgespaard, die kan worden gebruikt voor de uitbreiding van vaardigheden en nieuwe vakken als financiële kennis en formeel notarieel recht.
Want die vakken vormen het vlaggenschip van de nieuwe opleiding. Bij vaardigheden gaat het om zaken als taal- en uitdrukkingsvaardigheid. 'Sterke werkwoorden staan voor het voltooid deelwoord, hoe gebruik je synoniemen, een aantal is – dat soort dingen', zegt notaris Saskia Laseur van Van Doorne. 'Waar het om gaat, is dat je relatief snel wordt gezien of herkend als de juridische dienstverlener. Dat gaat nu eenmaal gepaard met een goede uitdrukkingsvaardigheid en er op een bepaalde manier uitzien, maar ook met een zelfverzekerde houding. Want dat maakt je advies geloofwaardig. Maar dat werkt volgens mij alleen als het authentiek is, je moet het dus echt in de vingers hebben.'
Dat geldt ook voor de meer vakinhoudelijke kennis. 'Hoe zit een model in elkaar? Waarom is iets op een bepaalde manier geformuleerd? Hoe schrijf je een advies, een besluitvormingsnotitie? Door kennis te nemen van notariële procedures raak je ermee vertrouwd. Daaraan ontleen je je autoriteit.'

MINPUNTEN

In de praktijkmodules wordt zo veel mogelijk uitgegaan van bestaande KNB-modellen en modellen uit de eigen praktijk van de kandidaat. Laseur: 'Daarmee hopen we de werkgever, die

de opleiding uiteindelijk betaalt, erbij te betrekken en een wisselwerking tot stand te brengen. Het kan over en weer bijdragen aan de *knowhow*, en de stof komt tot leven. Het is ook écht leuk om de casus van de beroepsopleiding in een kantooroverleg te bespreken: "Wat vonden anderen ervan? Wat heb jij ingebracht?" Bij mij op kantoor doen we dat al.'

Voor communicatieve vaardigheden als presentatie- en interviewtechnieken, omgang met conflictsituaties, maar ook voor het voeren van adviesgesprekken met klanten is een belangrijke plek ingeruimd. Laseur: 'Vroeger zei men bij een tentamen wel eens: "Het vertonen van nietgevraagde kennis levert minpunten op." Dat werd gezegd met een knipoog, maar in de praktijk is het natuurlijk heel belangrijk dat je je realiseert dat de feiten of vragen waarmee een cliënt komt het veld bepalen waarbinnen jij met een oplossing moet komen. Tegelijkertijd moet je ook kritisch kunnen zijn ten opzichte van je cliënt. Hij heeft nu eenmaal een buitenechtelijk kind, of een bedrijf dat bijna failliet gaat. Dan moet jij kunnen zeggen: "Beste cliënt, je wilt dit wel, maar dat kan niet."'

CONFLICT MIJDEND

Hoe je je geweten in het spanningsveld tussen dienstverlening en gedragsrecht zuiver houdt, komt aan bod in het nieuwe vak 'ethiek'. Want ferm doch vriendelijk de rug rechthouden jegens de cliënt, gaat de meeste kandidaat-notarissen van nature moeizaam af. 'Nogal wat kandidaat-notarissen zijn van nature conflict- mijdend', zegt Barbara Langeler, kandidaat-notaris en voorzitter van de Commissie Kandidaat-notarissen. 'Voor velen onder ons ook de reden om het notariaat in te gaan, en bijvoorbeeld niet de advocatuur. Maar dat type mens maakt toch dat je minder snel voor jezelf opkomt.' De Commissie droeg een aantal ethische vraagstukken aan waar toekomstige kandidaten mee aan de slag gaan. 'Iemand van een heel normaal kantoor zei: "Als je nou aan het eind van het jaar een paar nummers in je repertorium bewaart, dan kun je daar in januari nog een paar mensen mee helpen doordat ze dan aktes in december hebben gepasseerd." Of: "Hoeveel contant geld mag je eigenlijk aannemen?" Je weet het wel, maar je moet er toch over kunnen praten, bijvoorbeeld met je baas.'

ZELFREFLECTIE

'Er wordt behoorlijk veel van de kandidaten verwacht, ook op het gebied van zelfreflectie', zegt Caroline van Kordelaar, bestuurssecretaris Onderwijs en Kandidatenzaken, en sinds kort hoofddocent Vaardigheden bij de Stichting Beroepsopleiding Notariaat. 'Aan het begin van het programma stelt iedere deelnemer een Persoonlijk Ontwikkelingsplan op, waarin hij zijn eigen leerdoelen formuleert. Dat plan bespreek je met je werkgever, waarbij je ook kijkt: wat wil ik in de beroepsopleiding doen, wat kun je zelf doen, of op het eigen kantoor? Heel spannend, want dat soort gesprekken worden nu nauwelijks gevoerd.' Zowel de kandidaat-notaris als de werkgever wordt daar beter van, is haar heilige overtuiging. 'Voor de werkgever levert het op dat de kandidaat zich bewuster ontwikkelt. Voor de kandidaat is het prettig als de werkgever betrokken is. Dat iemand bij terugkomst op kantoor vraagt: "Goh, waar was je, en wat heb je ervan opgestoken?"'

De opleiding zal er bepaald niet lichter op worden, erkennen alle betrokkenen. Maar de toekomstige generatie Z, die nu nog op school zit, kan dat gemakkelijk aan, zegt Saskia Laseur. 'Deze generatie leest nu in de krant over financiële problemen, of over het milieu. Ze hebben echt wel het idee: we moeten met z'n allen aan de bak. Zo denken ze ook over het krijgen van een baan. Ze zijn nu al heel serieus met hun toekomst bezig.' ■

En verder:

‘Mijn benoeming komt op precies het goede moment’

'Het is goed om van meerdere markten thuis te zijn'

Yvonne Cox-Vleeshouwers is sinds kort de eerste vrouwelijke notaris van de gemeente Den Bosch. Haar nieuwe kantoor Hoffspoor heeft zich in 2010 verzelfstandigd en heeft een bloeiende praktijk. En ze zingt ook nog eens op hoog niveau.

TEKST Arnoud Veilbrief | FOTO Truus van Gog

'Ik woon hier, ik werk hier, mijn kinderen gaan hier naar school, ik speel hier piano in de kerk en ik zing hier. Ja, ik voel me echt deel van de gemeenschap. Misschien dat de mensen me daarom op straat aanspreken, dat ik de eerste vrouwelijke notaris van Rosmalen ben. Er stond een groot artikel over mij in het *Brabants Dagblad*. Of ik het bijzonder vind? Ja, toch wel. Weliswaar hadden Berlicum en Vught al eerder een vrouwelijke notaris, maar dat Rosmalen er nu ook een heeft, dat vind ik wel speciaal.'

LILIAN FONDS

'Ik ben nu veertig. Mijn benoeming komt op precies het goede moment. Ik was er klaar voor na zestien jaar kandidaat-notaris te zijn geweest. Nou ja, het had ook drie jaar geleden mogen komen, maar niet vijf jaar geleden. De zorgen om Koen waren toen veel belangrijker. Hij is mijn tienjarige zoon. Onze andere kinderen heten Vera en Thijs, zij zijn acht en vijf. Koen is verstandelijk gehandicapt, hij heeft de geestelijke leeftijd van een eenjarige. Hij is ook autistisch en lichamelijk zwak. Het was een zware zoektocht om voor hem goede opvang te vinden, daar hebben mijn man en ik ons grote zorgen om gemaakt. Gelukkig zit hij nu op een fijn dagcentrum. Vera en Thijs zijn helemaal gezond.'

'Ons kantoor steunt al heel lang het Liliane Fonds, die kinderen uit arme landen met een handicap helpt. Dat is niet vanwege mijn zoontje, maar door Koen voel ik me wel heel betrokken bij het doel. Ik ben als lid van de Raad van Toezicht van het Liliane Fonds naar Oeganda gegaan en heb gezien hoe zulke kinderen daar worden behandeld. Niemand kijkt naar ze om, ze verkommeren in een hoekje. Dan ben ik zo ontzettend dankbaar dat we in Nederland voorzieningen hebben voor kinderen als Koen.'

SPIJT?

'De afgelopen jaren is er veel gebeurd. Ik heb een ondernemingsplan geschreven, de Grotius-opleiding Estate Planning gevolgd en we zijn in 2010 een zelfstandig kantoor geworden. Daarvoor maakten we deel uit van Huijbregts Notarissen. De crisis heeft Huijbregts hard geraakt en mijn collega's Pieter Heeringa en Piet Hein Peters zagen meer perspectief als zelfstandig kantoor. Uiteindelijk zijn we goed uit elkaar gegaan.'

'Of ik ooit spijt heb gehad dat ik in het notariaat ben gegaan? Nee, maar na vier jaar heb ik me wel afgevraagd: "Is dit het nou?" Om mijn horizon wat te verbreden, heb ik me toen op het ondernemingsrecht gericht. Ik deed daarvoor vooral familierecht. Het is goed om van meerdere markten thuis te zijn, maar bij de familiepraktijk ligt toch mijn hart.'

OPEN HOUDING

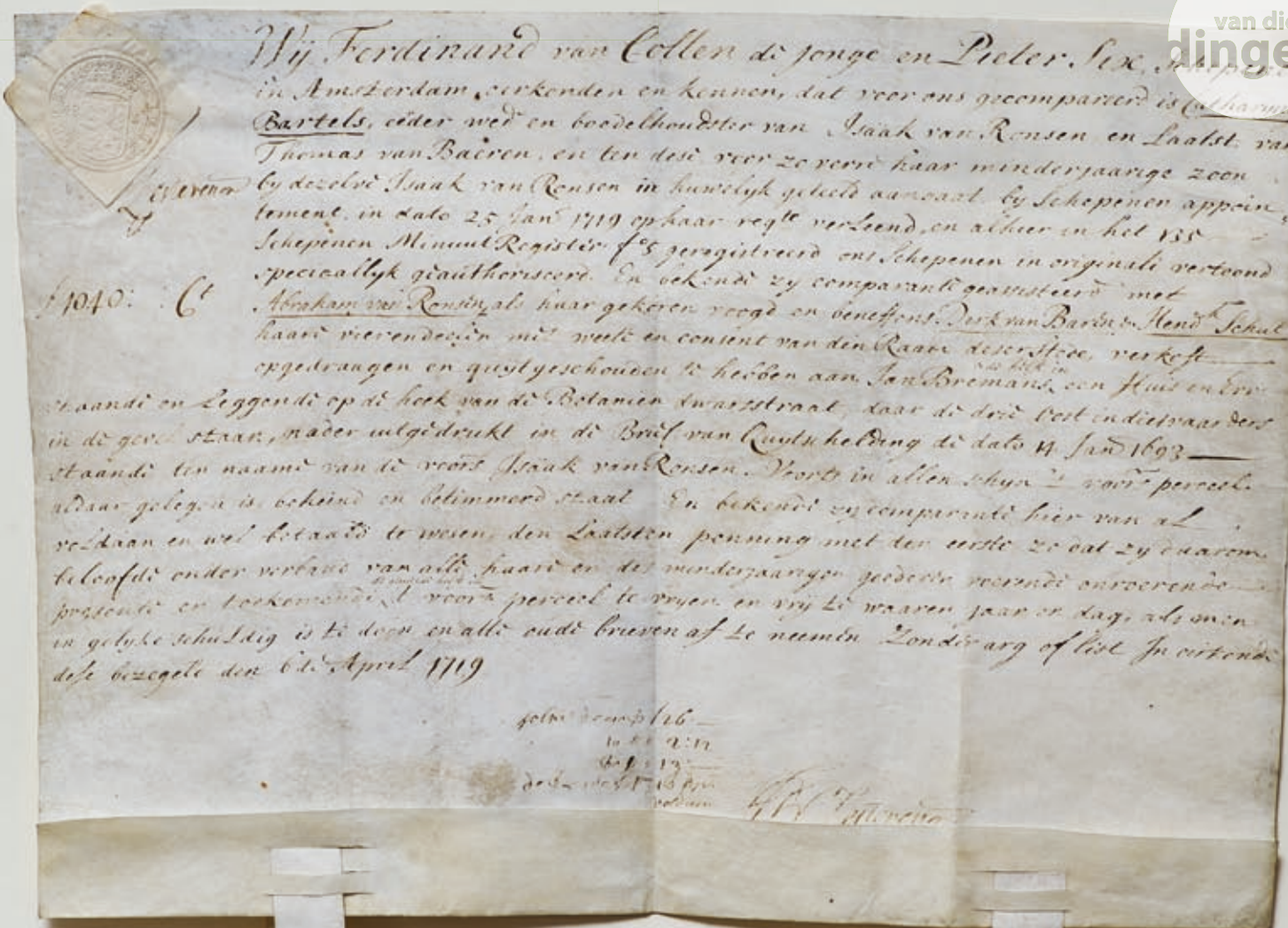
'We hebben nu een mooie, uitgebalanceerde praktijk. Pieter richt zich ook op het ondernemingsrecht en onze kandidaat is weer meer gespecialiseerd in onroerend goed. Ondernemers en makelaars die bij ons over de vloer komen, brengen dynamiek met zich mee, leven in de brouwerij. Het menselijke aspect zit meer in de familiepraktijk. Ik zou ze geen van beide willen missen.'

'We doen ook veel aan onze naamsbekendheid, vooral met lezingen. Mensen moeten gemakkelijk bij ons kunnen binnenstappen. Ze krijgen naast de lezing een halfuur gratis consult. Door die open houding hopen we meer klanten te krijgen en volgens mij lukt dat ook wel. Behalve notaris ben ik ook erkend mediator. Dat blijft een vak apart. Twee mensen voor je hebben die echt ruzie hebben, dat vind ik moeilijk. Soms stappen ze alsnog naar hun advocaat. Soms lukt het ook wel, maar gaan ze niet als vrienden uit elkaar. Het is niet anders. Ik geloof wel dat mensen tegenwoordig minder moeite doen om er samen uit te komen. Ze hebben allebei hun leven en praten te weinig met elkaar.'

ZINGEN

'Ik heb naast het werk en de zorg om de kinderen één ding dat helemaal van mij is, en dat is zingen. Het begon op het kinderkerkkoor in Sittard en ik doe het nog steeds. Zingen is gewoon heerlijk. Daar laat ik alles gaan als na een dag mijn hoofd vol zit. Ons koor heet Capella Brabant en we hebben conservatoriumgeschoolde musici en zangers en een goede, leuke dirigent die met veel projecten bezig is. We voeren klassieke werken als de Matthäus op, maar ook modern werk van Henk Badings. Vorig jaar deden we in de aanloop naar het Jeroen Boschjaar in 2016 het requiem van Eybler. Er is een dvd van verschenen, met een essay. Dat vind ik... bijzonder.' Lachend: 'Wat moet je er anders van zeggen?' ■

van die dingen



Wij Ferdinand van Collen de jonge en Pieter Six, [illegible]
in Amsterdam, verkenden en kennen, dat voor ons gecomparered is [illegible]
Bartels, eerder wed en boedelhoudster van Isaäk van Ronsen en laatst van
Thomas van Baeren, en ten deze voor ze voor haar minderjaarige zoon
by dezelve Isaak van Ronsen in huwelijk geteeld aanvaat by Schepenen appoin-
tement, in dato 25 Jan 1719 op haar regte verleend, en alhier in het 158
Schepenen Minuut Register f.s geregistreerd en Schepenen in originali vertoond
specialijk geauthoriseerd. En bekende zy comparante geassisteerd met
Abraham van Ronsen als haar gekoren voogd en benefens Derk van Barbe & Mend Schul
haar vierendeezin met weete en consent van den Raad deezer stede verkoft
opgedraagen en quijtgeschouden te hebben aan Jan Bremans, een huis en erve
staande en leggende op de hoek van de Bethanien dwarsstraat, daar de drie oost indiesvaarders
in de gevel staan, nader uitgedrukt in de Brief van Quijtscheldingh de dato 14 Jan 1693
staande ten naame van de voors Isaak van Ronsen. Voorts in allen schijn van voors perceel
aldaar gelegen is bekend en bestimmerd staat. En bekende zy comparante hier van al
rechtaan en wel betaald te wesen den laatsten penning met den eerste zo dat zy daarom
beloofde onder verbande van alle haar en der minderjaarigen goederen voorende onroerende
presente en toekomende, het voors perceel te vrijen en vrij te waaren jaar en dag, als men
in gelijke schuldig is te doen en alle oude brieven af te neemen. Zonder arg of list. In cortende
dese bezegelt den 6de April 1719

Arie Willem Pieter van der Ree, notaris in Den Helder:
'Tijdens mijn studie in Amsterdam maakte ik kennis met een bejaarde dame die aan de Lauriergracht in Amsterdam woonde. Tussen haar en mijn familie bestond een bijzondere band. Ik had haar tot dan toe nog niet ontmoet. Een bezoek aan haar was een bijzondere ervaring. Niet alleen vanwege haar persoonlijkheid, maar ook omdat de inrichting van haar huis nog geheel dateerde uit de jaren twintig en dertig. Bij gelegenheid van mijn afstuderen gaf zij mij een envelop waarin zich deze handgeschreven akte op perkament bevond. Dit was een passend cadeau voor een toekomstig notaris. De akte is op 6 april 1719 opgemaakt ten overstaan van Ferdinand van Collen de jongere en Pieter Six, schepenen van Amsterdam en betreft de overdracht van "een huis en erve staande en leggende op de hoek van de Bethaniendwarsstraat daar de drie oostindiesvaarders in de gevel staan". Dit huis behoorde oorspronkelijk toe aan Isaäk van Ronsen. Zijn weduwe Trijntje Bartels compareerde bij de akte geassisteerd door Abraham van Ronsen als haar "gekozen voogd" mede namens haar minderjarige zoon "bij deselve Isaäk van Ronsen in huwelijk geteeld". De Bethaniendwarsstraat is een zijstraat van de Damstraat tussen de Oudezijds Achterburgwal en de Kloveniersburgwal. Het betreffende huis is in 1925 afgebrand. De gevelsteen met de drie Oost-Indiëvaarders is bewaard gebleven en bevindt zich nu in de zijgevel van het pand Oudezijds Voorburgwal 14 te Amsterdam. Vermoedelijk is het huis aan de Bethaniendwarsstraat een logement geweest voor zeelieden. Hoe de akte in het bezit van de gulle geefster is gekomen, is mij niet bekend. Voor mij is het allereerst een dierbare herinnering aan een bijzonder mens, maar daarnaast ook een uniek tijdsdocument dat ik koester.'

Hebt u ook een beeld, schilderij of ander bijzonder voorwerp dat te maken heeft met het notariaat, mail dan naar nm@knb.nl.

De Maand van de Huwelijkse Voorwaarden

UITGELICHT

De notariële specialistenverenigingen EPN, VASN en VMSN organiseren samen met de FFP (Vereniging van Financieel Planners) de 'Maand van de Huwelijkse Voorwaarden'. De voornaamste doelstelling van deze publiciteitscampagne is cliënten ervan te overtuigen dat zij hun huwelijkse voorwaarden door een notaris moeten laten beoordelen. Bovendien wordt beoogd om de samenwerking tussen de FFP en (kandidaat-)notarissen te bevorderen en de specialistenverenigingen te promoten.

MARKETING TOOLS

In de laatste week van april vindt de aftrap plaats met regionale bijeenkomsten voor leden van de diverse verenigingen. Er wordt een lezing gegeven om de kennis op het gebied van het nieuwe huwelijksvermogensrecht op te frissen waarbij ook, door middel van rekenvoorbeelden, de consequenties van de diverse formuleringen van huwelijkse voorwaarden worden aangetoond. Na afloop van de lezing worden de *marketing tools* gepresenteerd. De bijeenkomsten worden afgesloten met een borrel.

QUICK SCAN

De Maand van de Huwelijkse Voorwaarden vindt aansluitend plaats. Aan cliënten wordt in mei een gratis *quick scan* aangeboden van hun bestaande huwelijkse voorwaarden. Diverse *marketing tools* zijn daarvoor in ontwikkeling. Nadere informatie volgt nog.

Specialisten Vereniging Notarieel Ondernemingsrecht (SVNO) opgericht

Als specialist in het ondernemingsrecht moet je onderscheidend en herkenbaar zijn. Cliënten verwachten dat je ingewikkelde zaken tot een goed einde brengt. Daarbij werk je op voet van gelijkheid met topadviseurs van buiten het notariaat. Voor deze notariële specialisten is de SVNO opgericht.

MEERWAARDE

De lat voor toetreding ligt relatief hoog (Grotius-opleiding of publicaties), want een goede specialist ben je niet zomaar. De SVNO ziet meerwaarde in het bij elkaar brengen van deze specialisten. Gezamenlijk kunnen we ons vak verder professionaliseren en aanzien geven. De leden die zich nu aanmelden, werken op grotere kantoren en in notariële nichepraktijken. Dat is ook de doelgroep. De SVNO is onafhankelijk en heeft geen commerciële belangen. De leden bepalen het beleid. Als je (aspirant-)lid wilt worden of meer informatie wilt, mail dan naar: secretariaat@svno.nl.

CURSUSSEN

EPN-cursusprogramma voorjaar 2012

3 april 2012 Actualiteitenmiddag
Executele, civiel en fiscaal
Locatie: Jaarbeurs Utrecht
Spreker: mw. prof. mr. T.J. Mellema-Kranenburg.
Kosten: EPN-lid 175 euro/niet-lid 295 euro excl. BTW

26 april 2012 Financiële Planning
Locatie: Utrecht
Sprekers: dhr. M. Rijsdijk en dhr. T. Hoogwout
Kosten: EPN-lid 895 euro/niet-lid 995 euro excl. BTW

10 mei 2012
EPN-Congres Boedelafwikkeling
Locatie: Putten
Dagvoorzitter: prof. mr. W.D. Kolkman
Kosten: EPN-lid 225 euro/niet-lid 299 euro excl. BTW

31 mei 2012 Examentraining
Locatie: Utrecht
Docent: prof. dr. F. Sonneveldt
Kosten: 100 euro excl. BTW

14 juni 2012 Schriftelijk examen
Locatie: Utrecht
Opgesteld door: prof. dr. F. Sonneveldt en prof. mr. A.H.N. Stollenwerck
Kosten: alleen voor de huidige EPN-leden kosteloos/aspirant- en niet-leden 125 euro excl. BTW

VERENIGINGSNIEUWS

De VOC - De vereniging voor ondernemingsrechtspecialisten in het notariaat.

Op 20 maart 2012 zal de akte van oprichting van de specialistenvereniging VOC passeren. Deze datum is bewust gekozen, want precies 410 jaar geleden werd de eerste rechtspersoon ter wereld opgericht: de VOC. Een mooier symbolisch begin voor de vereniging voor ondernemingsrechtspecialisten in het notariaat kan bijna niet. De VOC is druk bezig met de laatste formaliteiten. Tijdens de algemene ledenvergadering van de KNB op 24 april zal de voorzitter van de VOC, mr R.J.C. van Helden, de vereniging aan de leden voorstellen. Geïnteresseerden kunnen zich alvast (vrijblijvend) aanmelden via info@voc-notaris.nl. Zij worden dan op de hoogte gehouden van de laatste ontwikkelingen. Hebt u zelf ideeën? Die horen wij ook graag.

VMSN - Vereniging van Mediators en Scheidingsbemiddelaars in het Notariaat

Eén van de doelstellingen van de VMSN is de leden te ondersteunen in de uitvoering van hun werkzaamheden. Hiertoe gaat de VMSN contacten aan met externe organisaties die van toegevoegde waarde zijn. Daarbij kan worden gedacht aan marketingactiviteiten, maar ook aan inhoudelijke ondersteuning. Zo onderhoudt de VMSN goede contacten met het Adviesbureau voor Internationaal Familierecht. VMSN-leden kunnen zich met korting laten informeren over internationale aspecten waar zij in de praktijk mee te maken krijgen. Op dit moment zijn er ook verdergaande bestuurlijke besprekingen met vFAS over samenwerking met aangesloten advocaten, bijvoorbeeld op het gebied van intervisie.

VASN - Vereniging voor Agrarisch Specialisten in het Notariaat

Het VASN-bestuur is al enige tijd zeer actief bezig met het aangaan van externe contacten. In 2012 wordt dit netwerk verder uitgebreid. Het doel van dit netwerk is om de deskundigheid van de agri-notaris landelijke bekendheid te geven onder verwijzers, zoals rentmeesters, banken en accountants.

Campagnewebsite goed bezocht

De KNB gaat op themadagen of -weken Facebookbanners aanbieden

Zo'n 10.000 mensen hebben tussen 16 januari en 16 februari de KNB-website 'Zó zijn we niet getrouwd' bezocht. Dit blijkt uit de eerste resultaten van de campagne. Ongeveer 5.500 mensen hebben de online test gemaakt: 2.000 mensen deden de test voor ongehuwd samenwonen, 3.500 bezoekers de variant voor huwelijk of geregistreerd partnerschap.

THEMADAGEN

Het bezoekersaantal is voor ongeveer 85 procent te danken aan de online mediacampagne. Zo staan er in februari en maart banners op Facebook, het Google Inhoudsnetwerk en verschillende websites voor vrouwen en nieuws. Topper was de banner op Facebook, de dag na Valentijnsdag met een gebroken hart en de kop 'Ongelukkig in de liefde'. Deze banner is 708 keer aangeklikt, waarna 77 procent van de bezoekers de test heeft gemaakt. Om mensen te prikkelen gaat de KNB op verschillende themadagen of -weken Facebookbanners aanbieden waarbij aansluiting wordt gezocht met het thema.

ELEMENTEN

De publiekscampagne 'Zó zijn we niet getrouwd' wil mensen bewust maken van hun persoonlijke situatie. Zijn de eerder gemaakte afspraken nog wel in balans met de huidige levenssituatie? De campagne is gestart op 16 januari 2012. Notariskantoren kunnen elementen van de campagne tonen op hun eigen website, zoals de brochure Samen Verder, de online tests of een banner. Deze elementen zijn te vinden op NotarisNet.

Nadere informatie: KNB, Annelies van der Laan, telefoon 070 3307169 (a.vanderlaan@knb.nl)

Doe mee met onderzoeken

De KNB roept u op deel te nemen aan een tweetal consultaties op het gebied van het vennootschapsrecht. Op NotarisNet staat een link naar de beide vragenlijsten.

WETGEVINGSTRAJECT PERSONENVENNOOTSCHAP

Het onderzoeksinstituut voor financieel recht en ondernemingsrecht van de Vrije Universiteit is een onderzoek gestart naar praktijkproblemen bij de huidige regeling voor personenvennootschappen. Dit omdat minister Opstelten van Veiligheid en Justitie alleen na wil denken over een nieuw wetgevingstraject als duidelijk is tegen welke problemen de praktijk aanloopt. Uit de resultaten van het onderzoek kunnen plannen voortkomen voor een nieuwe regeling voor personenvennootschappen. De onderzoekers verwachten dat het notariaat hen veel nuttige informatie kan geven.

TOEKOMST EUROPEES VENNOOTSCHAPSRECHT

De Europese Commissie heeft een consultatie gelanceerd over de toekomst van het Europese vennootschapsrecht. Doel van de consultatie is te kijken of het bestaande regelgevingskader nog steeds voldoet aan de behoeften van vandaag en hoe het eventueel kan worden aangepast aan de 21e-eeuwse context.

KNB stuurt brief over Wet koop onroerende zaken

Op donderdag 8 maart vond een algemeen overleg plaats over civielrechtelijke onderwerpen. De evaluatie Wet koop onroerende zaken stond daarbij op de agenda. De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) heeft de leden van de vaste commissie voor Veiligheid en Justitie een brief gestuurd met daarin het standpunt van de organisatie.

GROOT VOORDEEL

Hierin schrijft de KNB dat het feit dat de minister zo kort door de bocht gaat met zijn conclusies over de evaluatie van de wet, treurig is. Dit terwijl de voorgestelde aanpassingen in de wet burgers en bedrijven juist voordeel opleveren. Zo levert inschakeling van de notaris in de obligatoire fase kostenbesparing op en zijn rechtszekerheid en rechtsgelijkheid tussen burgers en bedrijven door het voorgestelde schriftelijkheidsvereiste gewaarborgd. Daarnaast wordt de bedenktijd bij een onderhandse executie nu misbruikt, waardoor de onderhandse executie in de praktijk wordt vermeden. Daardoor missen geëxecuteerde burgers uiteindelijk hogere opbrengsten voor hun onroerend goed. De KNB doet een dringend beroep op de commissie om de minister op andere gedachten te brengen en heeft aangeboden het standpunt mondeling toe te lichten.

Dit terwijl de voorgestelde aanpassingen in de wet burgers en bedrijven juist voordeel opleveren

Nadere informatie: KNB, Renée Albers-Dingemans, telefoon 070 3307139 (njb@knb.nl)

Notarisambt moet publieke status behouden

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) krijgt bijval van staatssecretaris Fred Teeven van het ministerie van Veiligheid en Justitie als het gaat om de publieke status van het notarisambt. Hij schrijft in een brief aan de Eerste Kamer dat het kabinet geen intentie heeft om veranderingen in de publieke status van het notarisambt aan te brengen.

Verder schrijft hij: 'In de procedure voor het hof heeft de Nederlandse regering aangevoerd dat de notaris op grond van de wet belast is met werkzaamheden ter uitoefening van openbaar gezag en dat de eis van Nederlanderschap voor benoeming tot notaris om die reden niet in strijd zou zijn met de vrijheid van vestiging. Het hof heeft blijkens zijn uitspraken deze lijn niet willen volgen. Dit doet echter niet af aan het gegeven dat naar Nederlands recht de notaris een openbaar ambt bekleedt. Het kabinet heeft ook geen intentie om in deze publieke status van het notarisambt verandering aan te brengen. De uitspraak van het hof dwingt daar ook niet toe.'

Nadere informatie: KNB, Lineke Minkjan, telefoon 070 3307139 (pu@knb.nl)

Handboek arbeidsvoorwaarden à la carte geactualiseerd

Het *Handboek arbeidsvoorwaarden à la carte* is opnieuw geactualiseerd in verband met diverse (wets)wijzigingen. De volledige tekst van het bijgewerkte handboek is te vinden op NotarisNet onder *Eigen Kantoor/personeel/arbeidsvoorwaarden*. De wijzigingen ten opzichte van 2011 zijn aangegeven in rood.

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

Nu ook op notaris.nl: informatie over ondernemingsrecht

Sinds maart kunnen (toekomstig) ondernemers ook op notaris.nl terecht voor informatie over de juiste rechtsvorm.

Het starten van een eigen onderneming begint met het nadenken over de juiste rechtsvorm.
Is een onderneming met of zonder rechtspersoonlijkheid de beste keuze? En hoe is de privéaansprakelijkheid geregeld? Consumenten die op zoek zijn naar deze informatie, kunnen die vanaf nu ook vinden op notaris.nl.

DE NOTARIS ADVISEERT

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) heeft op notaris.nl de belangrijkste vragen over het starten van een eigen onderneming verzameld. Maar ook over bedrijfsopvolging is er informatie op deze site te vinden. Daarbij is het belangrijk om in een vroeg stadium de notaris in te schakelen om problemen achteraf te voorkomen.

VRAGEN EN SUGGESTIES ZIJN WELKOM

Hebt u vragen over deze site of suggesties om de informatie daarop te verbeteren? Mail dan naar communicatie@knb.nl of bel naar de afdeling Communicatie, telefoon 070 33071201.

KNB Cursusagenda

27 maart 2012
Workshop notaris 2.0
YouTube, blog, chat, sociale netwerken als LinkedIn, Facebook, Twitter. Je hoort er dagelijks over, maar wat kun je daar als notaris mee?

3, 4 en 18 april 2012
Financiële besturing voor het notariaat
Verkrijg enige vaardigheid in het opstellen van financieel-economische overzichten die nodig zijn voor de (exploitatie)besturing van uw kantoor, en het beoordelen van financiële gegevens die anderen (accountant, boekhouder) aanleveren.

16 april 2012
Afwikkeling nalatenschap en testamenten, civiel en fiscaal
Inzicht krijgen in de civielrechtelijke en fiscale gevolgen van bij de boedelafwikkeling te maken keuzes.

20 april 2012
Strategie en business planning (module Leergang Managementvaardigheden)
Een helder beeld krijgen van wat strategie is, en wat *do's* en *dont's* zijn bij strategievorming. Nadenken over de positie van het eigen kantoor en de omgeving waarin het opereert.

23 april 2012
Schenken en vererven van een aanmerkelijk belang
Aan de hand van praktijkscenario's worden risico's en (advies)kansen geïdentificeerd waar de deelnemer de dag na de cursus direct proactief inhoudelijk en commercieel mee aan de slag kan.

25 april en 15 mei 2012
Planmatig schrijven
In minder tijd en met minder moeite teksten schrijven die hun doel bereiken. Het *writer's block* is verleden tijd. Schrijven kan zelfs weer leuk worden!

9 mei 2012
Prettig passeren
In deze cursus wordt op een praktische en leuke manier de belangrijkste tuchtrechtjurisprudentie en de regelgeving omtrent het ambt van notaris toegelicht.

15 mei en 12 juni 2012
Timemanagement
Hoe kunt u uw werk efficiënter indelen en effectiever omgaan met uw tijd?

21 mei 2012
Ontwerp het perfecte echtscheidingsconvenant
Welke onderwerpen moeten u regelen in het convenant en hoe kunt u dat het best doen?

Onderhandse biedingen bij executieveiling niet aan de eigenaar van het onderpand doorgegeven

Uitspraak: *berisping*

Casus

Op 4 februari 2008 deelde de notaris aan de eigenaar mee dat zijn woning in opdracht van de hypotheekhouder zou worden geveild. Op 7 april 2008 liet de notaris hem weten dat de veiling op 6 mei 2008 zou plaatsvinden. De hypotheekhouder berichtte aan de eigenaar dat akkoord werd gegaan met verkoop buiten de veiling voorafgaand aan de veilingdag. Op 5 mei 2008 werd de woning voor 750.000 euro onderhands aan een koper verkocht, met toestemming van de hypotheekhouder. De koper had aanvankelijk 800.000 euro geboden, maar dit bod onmiddellijk verlaagd toen hij kennis kreeg van de op handen zijnde veiling. De hypotheekhouder accepteerde vijf onderhandse biedingen, die lager dan de verkoopprijs waren, uiteraard niet. De eigenaar was van deze biedingen niet door het notariskantoor op de hoogte gesteld, zoals in artikel 547 lid 3 Rechtsvordering (Rv) staat voorgeschreven. Nadat de woning op 16 juni 2008 door de eigenaar, verder te noemen klager, aan koper was overgedragen, dient hij daarom een klacht in bij de kamer van toezicht.

Had klager geweten dat er vijf biedingen waren geweest, die door de hypotheekhouder waren afgewezen, dan had hij het mogelijk op een veiling laten aankomen. Dit omdat de koper in dat geval de kosten had moeten betalen.

De notaris erkent dat dit niet is geschied, maar zegt dat dit kwam door de zon- en feestdagen in die periode en de turbulente ontwikkelingen omtrent de verkoop van de woning.

Overwegingen

De kamer is van oordeel dat de klacht gegrond is. In artikel 547 lid 2 Rv is bepaald dat tot veertien dagen vóór de voor de veiling bepaalde dag onderhands kan worden geboden op de te executeren zaken. Op grond van artikel 547 lid 3 Rv moet de notaris van die binnengekomen biedingen onverwijld afschrift aan de executant en de geëxecuteerde geven. In de onderhavige zaak was de veilingdatum bepaald op 6 mei 2008. Tot veertien dagen vóór 6 mei kon onderhands worden geboden, dus tot 22 april 2008. De notaris stelt in haar verweer dat door zon- en feestdagen voorafgaand aan de veilingdatum het voor haar onmogelijk was nog onverwijld een afschrift van de biedingen aan klager te zenden. Daarmee heeft zij een onjuiste voorstelling van de feiten gegeven. Immers, uit het voorgaande blijkt dat zij uiterlijk op 23 april 2008, dus een week vóór de in haar verweer genoemde zon- en feestdagen, aan klager een afschrift had kunnen (en moeten) zenden van de toen ontvangen biedingen. Dat betekent dat de notaris klachtwaardig heeft gehandeld, immers in strijd met de voormelde wetsartikelen. Daar komt bij dat haar opstelling in deze procedure, waarbij zij de voor dit aspect van de zaak relevante feiten onjuist heeft weergegeven, zodanig onbehoorlijk en ongewenst is, dat de kamer de maatregel van berisping op zijn plaats acht.

Beslissing: de kamer legt de notaris de maatregel van berisping op.
Kamer van toezicht Amsterdam, 2 december2010 (LJN YC0553)

Opmerking

Een notaris behoort zich tijdens de behandeling van een tuchtklacht correct te gedragen en ervoor te zorgen dat hij de relevante feiten juist weergeeft. (bew. HMS).

Onvoldoende voorlichting aan de partijen. Verzuim om een schriftelijke bevestiging van het gesprek te zenden

Uitspraak: *waarschuwing*

Casus

BV A heeft een pand gekocht met de bedoeling om het te renoveren en na splitsing in appartementsrechten te verkopen. De BV laat aan de notaris weten dat BV M, waarvan X directeur en middellijk enig aandeelhouder is, voor 50 procent zal participeren in dit project. In een gesprek op het kantoor van de notaris worden de details doorgesproken en in een onderhandse akte vastgelegd. Het gesprek wordt namens de notaris gevoerd door de klerk, die met achttien jaar ervaring als deskundig wordt beschouwd. BV A wordt de enige eigenaar van het pand. BV M krijgt geen zekerheden, hoewel daarvoor, althans volgens de notaris, door de klerk wel aandacht is gevraagd. BV M stort 122.500 euro.

In april/mei 2009 worden de begane grond en de eerste en tweede etage verkocht en overgedragen. Op 3 april van dat jaar wordt, onder meer door BV M, conservatoir beslag gelegd op de appartementsrechten. Op 17 april wordt de derde etage verkocht, over te dragen uiterlijk op 5 juni, met een boeteclausule voor het geval van verzuim om op deze datum te leveren. Kennelijk loopt dit niet van een leien dakje, want op 27 juli vraagt de advocaat van BV M en van X wanneer de overdracht van de derde etage zal plaatsvinden en hoe de koopsom zal worden verdeeld. Zijn cliënt is voor de helft medegerechtigd. De notaris moet, aldus de advocaat, de koopsom op de kwaliteitsrekening in bewaring houden totdat overeenstemming over de verdeling is bereikt. Op 29 juli laat de advocaat conservatoir beslagleggen op de derde etage. Op 31 juli volgt een executoriaal beslag.

Op 6 augustus meldt de notaris aan de advocaat dat de overdracht op 11 augustus zal plaatsvinden; hij verzoekt de advocaat om voor het opheffen van de beslagen te zorgen, aangezien deze zijn gelegd na de inschrijving (*Vormerkung*) van de koopovereenkomst. Verder vraagt de notaris om overleg, aangezien de advocaat al heeft aangekondigd dat hij beslag op de kwaliteitsrekening van de notaris zal leggen. De advocaat reageert terstond. Hij wil inzage van de afrekeningen en waarschuwt dat bij het te laat verstrekken van alle door hem gevraagde informatie, de beslagen niet tijdig zullen zijn opgeheven. Hij wijst erop dat zijn cliënt de *Vormerkung* kan negeren, omdat daarin de koopsom niet staat vermeld.

De akte van overdracht wordt op 11 augustus gepasseerd en op dezelfde dag wordt conservatoir derdenbeslag gelegd op de kwaliteitsrekening van de notaris voor het bedrag dat BV A ontvangt, behoudens voor zover dat is bestemd voor aflossing van de hypotheek.

Op 15 september volgt het faillissement van BV A.
BV M en X klagen dat de notaris hen niet adequaat, zoals mag worden verwacht van een zorgvuldig en professioneel notaris, heeft voorgelicht en dat de notaris partijdig heeft opgetreden.
Met name had de notaris hen moeten informeren over het risico dat zij liepen doordat BV A alleen de eigendom van het pand verwierf, en over het ontbreken van zekerheden. De onderhandse akte is onzorgvuldig opgesteld en laat allerlei belangrijke aspecten van de transactie buiten beschouwing. De partijdigheid van de notaris blijkt onder meer daaruit dat aan BV M en X niet dezelfde informatie is verstrekt als aan BV A. Doordat de notaris niet tijdig op beslagen heeft gerechercheerd moest de overdracht worden uitgesteld en was een aanzienlijk bedrag aan boete verschuldigd. De notaris had BV M en X moeten waarschuwen voor de gevolgen van de *Vormerkung*, die overigens niet geldig zou zijn.
Doordat de notaris in overleg is getreden met de schuldeisers van BV A die vóór de *Vormerkung* beslag hadden gelegd en afspraken met hen heeft gemaakt, heeft BV M niet door derdenbeslag op de koopsom zijn geïnvesteerde bedrag terug kunnen ontvangen, hetgeen in strijd is met het beginsel van de *paritas creditorum*.
De notaris meent de partijen zorgvuldig te hebben voorgelicht. De onderhandse akte is grotendeels door de partijen zelf geformuleerd. De klerk heeft gewezen op mogelijke alternatieven. De overdracht van 5 juni kon niet doorgaan omdat een aan BV M gelieerde partij retentierecht geldend maakte en vervolgens BV M beslag legde. Dat de *Vormerkung* geldig is, is aan de notaris door de KNB bevestigd.

Overwegingen
De kamer stelt vast dat het optreden van de klerk aan de notaris wordt toegerekend. Van het gesprek tussen de klerk en de partijen zouden aantekeningen zijn gemaakt, maar de notaris heeft die niet gezien en kan ze niet produceren.
In elk geval had de notaris aan beide partijen een schriftelijke bevestiging moeten zenden omtrent het besprokene. Daarbij komt dat de fiscus de door de partijen gemaakte afspraken als een economische eigendomsoverdracht zou kunnen aanmerken met door de partijen niet gewenste fiscale gevolgen. De notaris had daarop moeten wijzen.
De notaris heeft verklaard aan BV M en X niet alle informatie te hebben gezonden omdat, toen er een conflict was ontstaan, BV A daar bezwaar tegen maakte. De notaris, zegt de kamer, kende het belang van BV M, 'onenigheid tussen partijen brengt geen wijziging in de wederzijdse belangen'. Ten onrechte heeft de notaris zich door BV A laten sturen.
Van partijdigheid is niet gebleken. Omdat over de geldigheid van de *Vormerkung* de standpunten in rechtspraktijk en wetenschap verdeeld zijn, merkt de kamer dit niet als een beroepsfout aan. De klachten zijn gedeeltelijk gegrond.
Beslissing: de kamer legt aan de notaris de maatregel van waarschuwing op.
Kamer van toezicht te Amsterdam, 2 december 2010 (LJN YC0554)

Opmerking
Het belang van het maken van gespreksnotities en van het bevestigen van adviezen en afspraken, kortom van dossiervorming, blijkt opnieuw uit deze uitspraak. Er is verschil tussen partijdigheid en het zich laten sturen, maar het is subtiel. (bew. BKJH)

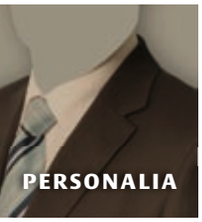
De flitsscheiding in het buitenland

Uitspraak: *berisping*

Casus
De klaagster is in 2002 gescheiden.
Zij is Duitse, haar gewezen echtgenoot was Nederlander en hun gezamenlijke woonplaats bevond zich in Nederland.
Aan de echtscheiding ging mediation vooraf onder leiding van een kantoorgenoot van de notaris als mediator.
Vervolgens werd de weg van de flitsscheiding gevolgd.
In 2007 is de klaagster erachter gekomen dat het twijfelachtig is of haar echtscheiding in Duitsland als zodanig zal worden erkend. Met het verkrijgen van duidelijkheid en zekerheid daaromtrent zullen hoge kosten zijn gemoeid. Zij beklaagt zich dat de notaris haar en haar ex-echtgenoot ten onrechte niet heeft voorgelicht over de eventuele nadelen van de flitsscheiding, met name omdat één van de echtgenoten buitenlander is.
De notaris, inmiddels gedefungeerd, bestrijdt dat hij de partijen onvoldoende zou hebben voorgelicht. Uit het mediationverslag blijkt dat de bezwaren ten opzichte van de normale wettelijke wijze van scheiding zijn besproken en dat een standaardbrief met informatie aan beide partijen zou worden verzonden. In deze brief zijn contra-indicaties voor de toepassing van de flitsscheiding vermeld.

Overwegingen
De kamer oordeelt dat de notaris de voorlichting niet aan de mediator had mogen overlaten, maar dat hij de nodige informatie zelf had dienen te verstrekken. Hij heeft niet voldaan aan zijn informatieplicht.
Dat de notaris inmiddels is gedefungeerd doet niet af aan het feit dat hij aan het tuchtrecht is onderworpen voor hetgeen hij tijdens zijn werkzame periode heeft gedaan of heeft nagelaten te doen.
De kamer verklaart de klacht gegrond en verbindt daaraan de maatregel van berisping. De notaris tekent beroep aan.
Het hof passeert het verweer van de notaris dat hij een informatieve brief heeft verzonden met daarin een waarschuwing omtrent de eventuele rechtsgevolgen van een flitsscheiding, aangezien de klaagster voldoende heeft betwist dat zij die brief heeft ontvangen en de notaris niet aannemelijk heeft kunnen maken dat deze brief daadwerkelijk een waarschuwing bevatte.
Beslissing: de beslissing van de kamer wordt door het hof bekrachtigd.
Hof Amsterdam, 14 december 2010 (LJN BO9083) (bew. BKJH)

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



Recent benoemd tot notaris

Schouwen-Duiveland (protocol mr. J.C.G.M. Beijsens) mevrouw **mr. S. Andriessen**, kandidaat-notaris (1997);
Utrecht (in associatie met CMS Derks Star Busmann) mevrouw. **mr. I.M.B. Balvert**, kandidaat-notaris (1998);
Smallingerland (in associatie met Slart en Spoelstra) m.i.v. 1 maart 2012 mevrouw **mr. N.T. Bron**, kandidaat-notaris (1989);
Eindhoven (nieuwe zelfstandige vestiging) mevrouw **mr. H.M.C.G.W.G. Renders**, kandidaat-notaris (2001);
Enschede (protocol mevrouw mr. F. Heuker-Bakker) **mr. M.W.L. van Rozen**, kandidaat-notaris (1999).

Eervol ontslagen op verzoek

mr. M. Wolters, notaris te *Rijssen-Holten*, m.i.v. 15 februari 2012;
mr. J.A.I.M. Schul, notaris te *Bergen op Zoom*, m.i.v. 1 april 2012;
Mr. G.H.H.J. Jansen MRE, notaris te *Amsterdam*, m.i.v. 15 maart 2012.

Wijziging plaats van vestiging

Bij besluit van de staatssecretaris van Veiligheid en Justitie is de notariële plaats van vestiging van **mr. G.J. de Jong**, thans notaris in de gemeente Smallingerland, m.i.v. 15 februari 2012 gewijzigd in de gemeente *Leeuwarden* met behoud van zijn huidige protocol.

Toewijzing protocol

De staatssecretaris van Veiligheid en Justitie heeft besloten het protocol en de overige notariële bescheiden van mr. J.M. Benschop tot 1 juli 2011 notaris te Middelharnis, m.i.v. 1 maart 2012 toe te wijzen aan **mr. C.N. Schuring**, notaris te *Middelharnis*.

Isabelle Balvert

Matthijs van Rozen

Aan de andere kant van de tafel...

Studeren, studeren en nog eens studeren en dan komt eindelijk het moment dat je je opgedane kennis in de praktijk mag brengen. Ach, wat was het toch leuk om al die cliënten te mogen inlichten en te informeren. Personen- en familierecht was soms net één grote soap en gekscherend zei ik vaak dat de *Story* mijn vakliteratuur was. Verliefde stellen die gingen trouwen, boze mensen die in scheiding lagen, verdrietige mensen omdat ze hun geliefden hadden verloren en ga zo maar door. En ik mocht hen stuk voor stuk adviseren. Ik vertelde hoe de wet in elkaar stak, wat de verschillende keuzes waren en wat was ik altijd begrip-vol als de keuzes soms niet heel gemakkelijk waren.

Maar dan komt het moment dat je in je eigen leven een soap gaat ontwikkelen. Je gaat een huis kopen, daarbij heb je een samenlevingsovereenkomst en testamenten voor nodig. En dan opeens heb je in je leven 'JAAAAAAH' gezegd. Voordat je daadwerkelijk het ja-woord hebt uitgesproken, ben je wel samen met je aanstaande bij je collega geweest voor een gesprek over huwelijkse voorwaarden. Kort daarop krijg je die vreselijke gebeurtenis dat een nabij familielid overlijdt en jij je bezig gaat houden met de verklaring van erfrecht/executele en de nalatenschap. En om dan het plaatje compleet te maken, blijk je ook nog eens zwanger te zijn. Voordat die kleine dreumes op de wereld komt, is het van belang niet alleen de babykamer op orde te maken, maar natuurlijk ook je testament aan te passen.

Wat is nu gebleken, iedere keer dat ik aan die andere kant van de tafel zat en mijn eigen keuzes moest maken voor die belangrijke gebeurtenissen in mijn leven, bleek dat helemaal niet gemakkelijk. Ook waren sommige wettelijke mogelijkheden voor je gevoel zo tegenstrijdig, dat je echt geen idee had wat je nu het best kon doen. Tja, ik was altijd begripvol tijdens besprekingen, maar dacht ook soms: 'Kom op, maak eens een beslissing! Zo moeilijk kan het toch niet zijn.' Maar ik heb nu aan den lijve ondervonden dat die keuzes soms echt vreselijk kunnen zijn. En dat het dan belangrijk is je in je cliënt te kunnen verplaatsen...

Kano

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

Accountancy is ons vak, het Notariaat ons specialisme

BNA Bureau Notariaat & Advocatuur
Meesters in accountancy

25 jaar

IN 1987 BEGONNEN ALS PION(IER), IN 2012 GROOTMEESTER!

BNA is als administratiekantoor begonnen, en in 25 jaar uitgegroeid tot de grootste branche-accountant binnen het Notariaat. Sinds de oprichting van BNA in 1987 is de notariële wereld sterk veranderd. En deze verandering zal zich nog verder doortrekken. De nieuwe Notariswet zal een van de ontwikkelingen zijn die invloed heeft op uw bedrijfsvoering. Als BNA volgen wij de ontwikkelingen op de voet. Wij helpen u bij het tactisch schaakspel dat de notariële onderneming tegenwoordig is.

WIJ ONDERSTEUNEN U DAAR, WAAR U HET NODIG HEEFT
Daar zijn wij groot mee geworden!

Rosemarie Wielinga-de Winter RA
Pieter den Ouden AA

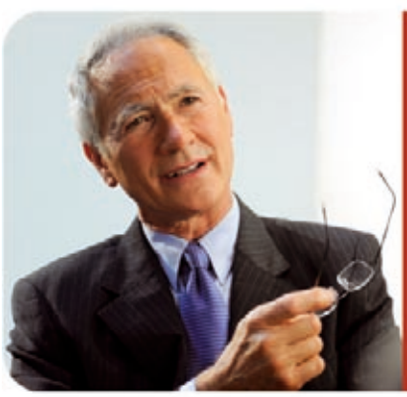
Oude Utrechtseweg 26-28
3743 KN Baarn

Postbus 1008
3740 BA Baarn

T (035) 693 64 44
F (035) 693 95 55

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

CIB Centraal InkoopBureau **Dé kantoorspecialist voor advocaten**



Notarieel aktepapier van het CIB

- Nergens goedkoper
- Verkrijgbaar in diverse kwaliteitssoorten
- Conform de door de KNB opgestelde regels en verordeningen
- NEN2728-gecertificeerd voor duurzaam archiveren

Oordeel zelf en bel ons nu voor een gratis proefpakket:
079 36 38 400

CIB Centraal InkoopBureau BV Edelgasstraat 57 2718 SX Zoetermeer
www.cib.nl
telefoon: 079 36 38 400 e-mail: info@cib.nl

Feiten & cijfers spreken voor zich

Toen M-verzekeringen vijf jaar geleden werd gelanceerd, leken de offertes voor velen van u te mooi om waar te zijn. Inmiddels is wel duidelijk dat M-verzekeringen niet alleen een scherpe premie biedt, maar dat haar producten ontwikkeld zijn met kwaliteit als uitgangspunt. De goede kennis van de markt en een krachtige inkoop resulteren in onze scherpe premies.

De ruime ervaring en professionaliteit heeft voor veel collega's van u de doorslag gegeven om hun financiële belangen aan ons toe te vertrouwen. Dit specialisme en kennis van uw beroepsgroep loont dus voor u en voor ons. Graag maken wij ook voor u een persoonlijke vergelijking gebaseerd op cijfers en feiten.

25

Meer dan 25 procent van de top 50 advocatuur is relatie

De meest uitgebreide basisdekking beroepsaansprakelijkheid

100%

100% uitloop, 100% inloopdekking

1.000

Meer dan 1.000 M-AOVs in 5 jaar tijd

30

30 tot 70 procent korting over de looptijd (afhankelijk van uw aanvangsleeftijd) op uw AOV

80.000

De gemiddeld behaalde besparing voor een AOV is 80.000 euro over de looptijd

1

onze overlijdensrisicoverzekering is op basis van éénjarige risicopremies. zo wordt u niet geconfronteerd met een hoog gelijkblijvend premietarief

M-VERZEKERINGEN
EXCLUSIEF VOOR ADVOCATEN, NOTARISSEN EN GERECHTSDEURWAARDERS

Ringbaan West 240 • Tilburg • T 013 594 28 28 • m@mutsaerts.nl • **www.m-verzekeringen.nl**