

Notariaat magazine

maandelijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

editie 5 | mei 2014 | jaargang 14

*Wereldwijde
trends in juridische
dienstverlening*

16

*'Projectontwikkeling:
een sport van
de lange adem'*

22

*Het buitenland
komt steeds
dichterbij*

24

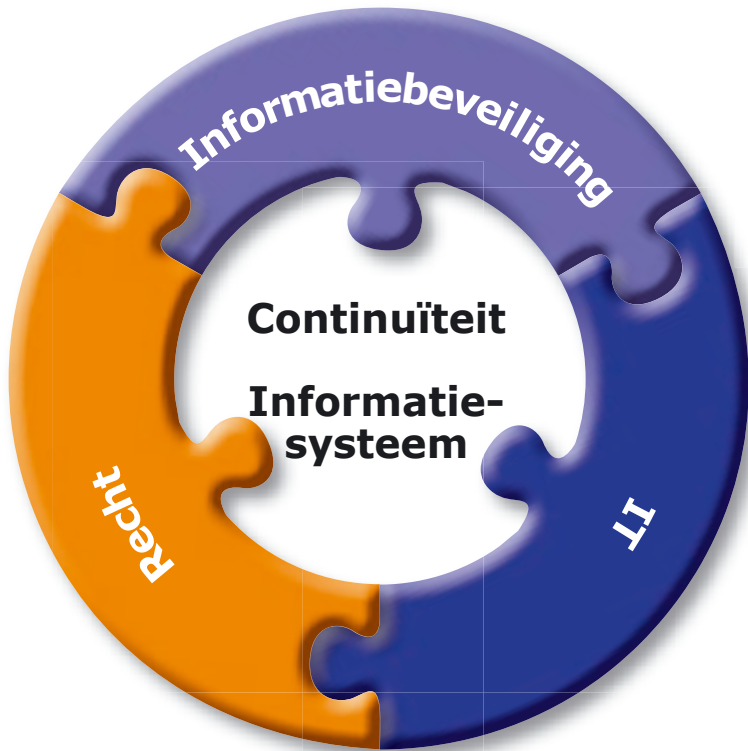
Groot Kandidatenonderzoek 2014:

*Tevreden over het vak,
niet over het toekomstperspectief*

KNB

Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS



**Software Borg
Instituut**

Kennis delen

- ☺ Risico's voor de continuïteit van informatiesystemen
- ☺ Rechtszekerheid in de informatiemaatschappij
- ☺ Nut en noodzaak van preventieve maatregelen
- ☺ Toegevoegde waarde van de notaris
- ☺ Beveiliging van uw informatiesysteem
- ☺ Ondersteuning cliëntcontacten

Voor cursusdata: www.softwareborginstituut.nl

www.softwareborginstituut.nl

CIB Centraal InkoopBureau
Dé kantorspecialist voor notarissen

Notarieel aktepapier van het CIB:

**AKTEPAPIER VAN EEN HOGERE KWALITEIT MET LAAGSTE
PRIJS GARANTIE ÉN LEVERTERMIJN VAN 1 DAG!**

- Nergens voordeliger: altijd tenminste 5% onder de marktprijs
- Producent van aktepapier: u koopt bij de bron
- Het best beveiligde papier in zijn soort
- Conform de Verordening aktepapier van de KNB
- NEN2728-gecertificeerd voor duurzaam archiveren
- Verkrijgbaar in kwaliteitssoorten Eminent en Confident
- Al leverbaar vanaf 1 doos à 6 pakken per soort
- Op werkdagen vóór 14:00 uur besteld, de volgende werkdag in huis!

**Het notarieel aktepapier van het CIB
is het best beveiligde papier in zijn soort:**

- Gecentreerd watermerk met het logo van de KNB.
- **Als enige in de markt 'optisch dood' papier als extra beveiliging:**
het document licht bij aanstraling met Ultra Violet (UV)-licht **niet** op.
Als (een gedeelte van) het document toch oplicht, kan dit een aanwijzing zijn dat er in de tekst iets veranderd is. Een vals of vervalst document zal dan ook onmiddellijk opvallen.
- **Als enige in de markt voorzien van microtekst als extra beveiliging:**
de oranje vouwlijn aan de linkerzijde van het papier bevat microtekst welke leesbaar is onder een loep.

**Bel ons nu voor een gratis proefpakket
en oordeel zelf:**

079 36 38 400

aktepapier.cib.nl



CIB Centraal InkoopBureau BV Postbus 330 2700 AH Zoetermeer
telefoon: 079 36 38 400 e-mail: aktepapier@cib.nl

Rechtsorde: dé zoekmachine voor juridische informatie

Rechtsorde biedt u als professional:

- Uitgeef- en openbare bronnen geïntegreerd in één krachtige zoekmachine
- Een unieke interface waarbij ook interne know-how inzichtelijk wordt gemaakt
- De mogelijkheid tot het inrichten van cliëntportalen

Gratis pilot?
Kijk op
rechtsorde.nl



8 Tevreden over het vak, niet over het toekomstperspectief

Kandidaat-notarissen zijn tevreden over de afwisseling en de uitdaging die het werk biedt. Het toekomstperspectief en de groeimogelijkheden scoren echter minder goed in het Groot Kandidatenonderzoek 2014. Slechts een vierde vindt dat het kantoor duidelijk is over de toekomstperspectieven en maar de helft van de respondenten is tevreden over de mogelijkheden voor persoonlijke ontwikkeling.

16 Wereldwijde trends in juridische dienstverlening

In de Verenigde Staten zijn al meer dan 2 miljoen akten digitaal tot stand gekomen. Online juridische dienstverlening is in opmars. Advocaten, rechters en ook notarissen krijgen daarmee te maken.

Beroeps- en praktijkuitoefening

- 31 Bestuur ziet af van plan voor MKB Funding Desk
- 32 Seminar over Europese erfrechtverordening in Düsseldorf
- 32 Eisen samenstellingsverklaring jaarstukken tijdelijk aangepast
- 33 Jaarverslag 2012-2013 online
- 33 Nog geen goedkeuring voor Verordening dienstweigering
- 33 Close up: Madeleine Hillen-Muns
- 34 Bij melden nevenbetrekking graag nadere toelichting geven
- 34 Congres 'Kandidaat van de toekomst' gecancelld
- 34 Nieuwe contactgegevens hypotheekakten ASR Levensverzekering en Direktbank
- 35 KNB start met nieuwsbrief voor stakeholders
- 35 Nieuw twitteraccount @de_notaris voor consumenten
- 35 KNB Cursusagenda

Verder in dit nummer

- 6 Nieuws
- 12 Stelling: Standaardproducten zijn kwalitatief niet minder dan maatwerk
- 15 Column Nora van Oostrom-Streep
- 19 Terugblik: Dorus de Hair
- 20 De Foto: Voorlichting over erfrecht
- 26 'Wijs de cliënt altijd op de uitkeringstoets'
- 28 En verder: Arlette Cabenda
- 30 Specialisten
- 31 Column Franc Wilink
- 36 Tuchtrect
- 38 Personalia
- 38 Kanocolumn



'Je hebt eerder met het buitenland te maken dan je misschien zelf denkt'

22 'Projectontwikkeling is een sport van de lange adem'

In de nieuwe serie over grote projecten bij de zogenoemde grote kantoren vertelt een notaris over zijn betrokkenheid bij een project. Deze maand: Jurriaan van der Stok over De Markthal in Rotterdam.

24 Waar ligt de grens?

Internationale dienstverlening is niet slechts voorbehouden aan notariskantoren die in de grensstreek opereren en specialistische kennis hebben. De wereld wordt steeds internationaler. Daar past een notaris bij die als gids durft te fungeren voor zijn cliënten.



OP DE COVER

Kandidaat-notaris Nienke Westerhof, lid van de Commissie kandidaat-notarissen, geeft op p. 8 een toelichting op de uitkomsten van het Groot kandidatenonderzoek 2014.

Notariaat Magazine
editie 5, mei 2014

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 1.350 notarissen en 1.650 kandidaat-notarissen aangesloten. Het blad wordt in een oplage van ruim 5.000 exemplaren verspreid onder KNB-leden en externe relaties. Notariaat Magazine verschijnt 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 3307170

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

Aan dit nummer werkten mee:
Wilma van Hoeft, Peter Louwerse, Roel Ottow, Tatiana Scheltema, Peter Steeman, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Wouter Burgerhart, Hans Willem Heetebrij, Mark Jonker Roelants, Joyce Leermijse, Kees Louwerens, Hens Meengs, Nora van Oostrom-Streep, Mariska Verkoijen 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: Drukkerij
Senefelder Misset, Doetinchem



Abonnementen: De abonnementsprijs bedraagt 111,73 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 Hoor
telefoon: 0229 212111, 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 vervaardigd (waaronder begrepen het opslaan in een geautomatiseerd gegevensbestand) of openbaar gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever of de KNB. De bij toepassing van art. 16B en 17 Auteurswet wettelijk verschuldigde vergoedingen wegens fotokopieën, dienen te worden voldaan aan de Stichting Reprorecht, Postbus 882, 1180 AW te Amstelveen. Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave de uiterste zorg is besteed, aanvaarden de auteur(s), redacteur(en) en uitgever geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten of onvolkomenheden.

Aantal verkochte woningen maart gelijk aan februari

In maart registreerde het Kadaster 10.028 verkochte woningen. Dit is een stijging van 12,3 procent ten opzichte van maart vorig jaar. Vergeleken met februari 2014 is het aantal vrijwel gelijk gebleven. In maart vonden 157 executieveilingen plaats, een daling van 10,3 procent ten opzichte van het jaar daarvoor.

Bestaande koopwoningen waren in maart 2,1 procent goedkoper dan in maart 2013. Die prijsdaling is groter dan in februari, toen bestaande koopwoningen 1,7 procent goedkoper waren dan een jaar eerder. In maart 2014 lagen de prijzen op ongeveer hetzelfde niveau als in november 2002. Ten opzichte van augustus 2008 bedroeg de prijsdaling nog altijd 20,5 procent.



Staatssecretaris Teeven van Veiligheid en Justitie zei eerder ook te vinden dat onderlinge communicatie en uitwisseling van informatie tussen juridische beroepsgroepen van groot belang is. Hij vindt dit wel een zaak van de beroepsgroepen zelf. De motie maakte onderdeel uit van de behandeling van de Wet toezicht advocatuur die ook is aangenomen.



Kamer akkoord met motie meer communicatie juridische beroepen

De Tweede Kamer is 8 april akkoord gegaan met de motie van VVD'er Van der Steur waarin hij de juridische beroepen oproept meer te communiceren. Volgens Van der Steur nemen advocaten, notarissen, rechters, deurwaarders en officieren van justitie gezamenlijk de verantwoordelijkheid voor de kwaliteit van de Nederlandse rechtsstaat als zij meer informatie onderling uitwisselen.

Eerste Juridische Poort in teken van tucht en toezicht

Maandag 26 mei organiseren de Koninklijke Beroepsorganisatie van Gerechtsdeurwaarders (KBvG) en de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) de eerste Juridische Poort in Perscentrum Nieuwspoort. Hiermee willen beide beroepsverenigingen een bijdrage leveren aan de maatschappelijke en politieke discussie rondom wet- en regelgeving in Nederland.

De Juridische Poort dient als discussieplatform voor beleidsmakers, besluitvormers, media, publiek én juridische experts. Doel van KBvG en KNB is om tijdens die bijeenkomsten de rechtsstatelijke én praktische implicaties van nieuwe en bestaande wet- en regelgeving te bespreken, met name daar waar die de rechtszekerheid van een samenleving kan beïnvloeden. De Juridische Poort wordt twee keer per jaar georganiseerd. De eerste bijeenkomst gaat over 'tucht en toezicht'. Na een inleiding van Peter Noordhoek (adviseur strategisch beleid, kwaliteit, regelgeving en toezicht bij Northedge BV) wordt er gediscussieerd met enkele Tweede Kamerleden en de zaal over dit actuele thema. De bijeenkomst start om 17.00 uur. Aanmelden kan via juridischepoort@knb.nl.

De Juridische Poort dient als discussieplatform voor beleidsmakers, besluitvormers, media, publiek én juridische experts.

Maatregelen om positie kinderen bij vechtscheiding te verbeteren

Staatssecretarissen Teeven (Veiligheid en Justitie) en Van Rijn (Volksgezondheid, Welzijn en Sport) willen de positie van kinderen in een vechtscheiding verbeteren. Zij hebben daarvoor maatregelen aangekondigd om problemen eerder te signaleren en te voorkomen dat een echtscheiding uit de hand loopt.



De maatregelen richten zich met name op ouders, kinderen en hun sociale netwerk. Bijvoorbeeld door een landelijke voorlichtingscampagne die familie en vrienden van de ex-partners en kinderen aanmoedigt in te grijpen wanneer zij zien dat een echtscheiding uit de hand dreigt te lopen. Daarnaast wordt de stem van het kind versterkt door de start van een online workshop door kinderen voor ouders en door een verbeterde inzet van een bijzondere curator. Verder komen er proefprojecten waarbij preventief hulpaanbod bij scheiding door de gemeente centraal staat,

en wordt er proefgedraaid met de behandeling van de gehele echtscheidingsprocedure door één rechter.

ROL VOOR MEDIATION

De Vereniging Mediators en Scheidingbemiddelaars in het Notariaat heeft laten weten de visie en maatregelen te ondersteunen. Volgens de notariële specialistenvereniging besteden mediators diepgaand aandacht aan kinderen en hun specifieke problemen. Met name bij een vechtscheiding zijn zij extra alert dat werkbare afspraken worden gemaakt.

'Ik wil dingen veranderen'

FOTO SP/Bas Stoffelsen

SP-Kamerlid Jan de Wit heeft 1 april na zestien jaar afscheid genomen van de Tweede Kamer. Zijn zetel en de portefeuille veiligheid en justitie zijn overgenomen door **Michiel van Nispen** (31) uit Breda. Van Nispen is al sinds 2007 beleidsmedewerker bij de SP. Hij gaat zich de aankomende tijd inzetten voor de toegankelijkheid van het recht en is benieuwd hoe het nieuwe wetsvoorstel executieveilingen in de praktijk wordt gebracht.

Wie is Michiel van Nispen?

'Ik ben jurist, socialist en fanatiek hardloper. Ik heb Nederlands recht – privaatrecht –, gestudeerd aan de Universiteit van Tilburg en heb vervolgens een master internationaal en Europees publiekrecht gedaan. Hierna ben ik als juridisch medewerker op een advocatenkantoor gaan werken, maar ik kwam er al snel achter dat ik dat niet mijn hele leven wilde doen. Ik wil dingen veranderen.'

Is het moeilijk om uw voorganger Jan de Wit te vervangen?

'Jan is een icoon, een goed jurist en een fantastische volksvertegenwoordiger. In dat opzicht zal het wel moeilijk zijn om hem te vervangen. Maar ik heb een goede opleiding bij hem gehad.'

Hoe gaat u zich verder verdiepen in de juridische sector?

'Ik ben al op werkbezoek in het notariaat geweest. Ik heb een notariskantoor en een regioveiling bezocht. Ik blijf graag in contact met de sector, daar leer je veel van. Binnenkort ga ik ook naar een deurwaarderskantoor, een juridisch spreekuur en een sociale advocaat in Amsterdam.'

Wat is uw indruk van het notariaat?

'Het notariaat vervult een belangrijke rol: het zorgt voor rechtszekerheid. De notaris is een ambtsdrager, maar door de komst van marktwerking is hij in de positie van ondernemer geduwd. De SP is hier altijd tegen geweest. Ik zie dat notariskantoren het nu moeilijk hebben. Marktwerking terugdraaien is politiek niet haalbaar, maar ik zal wel de kwaliteit en integriteit in de gaten houden. Een initiatief zoals HEMA notaris-service volg ik dan ook kritisch.'

Welke juridische thema's staan er hoog op uw agenda?

'Op één staat zeker de toegankelijkheid van het recht. De bezuinigingen op de rechtsbijstand en bijvoorbeeld de verhoging van de griffierechten houd ik goed in de gaten. Ook kijk ik naar de belangen van het kind bij vechtscheidingen en de positie van kinderen in het erfrecht. En ik ben erg benieuwd naar de praktijkervaringen van het nieuwe wetsvoorstel executieveilingen dat in april is aangenomen. Er gebeurt genoeg.'

Tweede Kamer akkoord met wetsvoorstel executieveiling

Een Kamermeerderheid heeft 15 april voor het wetsvoorstel executieveilingen gestemd. Hierdoor kunnen particulieren bij de gedwongen verkoop van een huis een bod doen via internet. Ook wordt het gemakkelijker de te veilen woning van tevoren te bezichtigen.

Doel van de wijziging is om executieveilingen transparanter en voor een breder publiek toegankelijk te maken. Daarnaast wil minister Opstelten van Veiligheid en Justitie de opbrengst van een executieveiling verhogen. Bieden via internet is hiervoor een van de

oplossingen. Andere regels die veranderen, zijn het recht om van tevoren de woning die geveild wordt te bezichtigen, de beperking van de huurbeschermingsregeling en de overgang van het risico naar de particuliere koper. Ook komt er een evenwichtige verdeling van de veilingkosten. Op die manier zijn de kosten voor de koper veel transparanter. De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) is erg blij dat de Tweede Kamer heeft ingestemd met het wetsvoorstel. De beroepsorganisatie pleit al sinds lange tijd voor het veilen via internet.

VERLENGING ONTRUIMINGSTERMIJN

Ook het amendement van SP en PvdA over de verlenging van de ontruimingstermijn naar maximaal zes maanden werd aangenomen. De partijen vinden dat, bijvoorbeeld voor een huurder met kinderen, een maximale termijn van drie maanden voor het vinden van vervangende woonruimte te kort is.

Doel van de wijziging is om executieveilingen transparanter en voor een breder publiek toegankelijk te maken.

Ondertussen op Twitter

Op Twitter wordt positief gereageerd op het wetsvoorstel. Iemand roept: 'Eindelijk', een ander zegt: 'Het wordt hoog tijd'. Toch wordt er ook in de sociale media stilgestaan bij het gedwongen karakter van zo'n soort huizenverkoop. 'Blijft triest', zegt een jurist uit Brabant.



Roderik de Wilde, notaris
Zutphen @DWRnotarissen



Aniel Autar, notaris
Rotterdam
@anielautar



Taxatiereus.nl, taxateur @taxatiereus



Paulus Jansen Tweede
Kamerlid @PaulusJansenSP

#Socialmedia

Groot Kandidatenonderzoek 2014

Tevreden *Over het vak, niet over het toekomstperspectief*



Claudia Siewers

Kandidaat-notarissen in Nederland zijn tevreden over de afwisseling en de uitdaging die het werk biedt. 77 procent vindt zelfs dat het werk goed aansluit bij de eigen capaciteiten. Het toekomstperspectief en de groeimogelijkheden scoren echter minder goed in het Groot kandidatenonderzoek dat in januari is gehouden. Slechts een vierde vindt dat het kantoor duidelijk is over de toekomstperspectieven en maar de helft van de respondenten is tevreden over de mogelijkheden voor persoonlijke ontwikkeling. 'Werk aan de winkel voor beide partijen', stelt kandidaat-notaris Nienke Westerhof, tevens lid van de Commissie kandidaat-notarissen.

TEKST Jessica Hendriks | FOTO'S Truus van Gog

In januari 2014 heeft de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) voor de tweede keer een Groot kandidatenonderzoek gehouden. Dit om inzicht te krijgen in gebruikelijke arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden in het notariaat. 537 van de 1.636 kandidaat-notarissen hebben de vragenlijst volledig ingevuld, een respons van 32,5 procent. Drie jaar geleden was dit nog 44 procent. 'Geen slechte score', vindt Nienke Westerhof van de Commissie kandidaat-notarissen en werkzaam bij Kuhlmann Hulshof en De Kok notarissen in Borne. 65 procent van de respondenten was vrouw. Dit komt overeen met het algehele beeld in het notariaat: 66 procent van de kandidaat-notarissen is namelijk vrouw. De meeste reacties

(43,3 procent) kwamen uit Overijssel, de ring van Westerhof. 'Een vrij actieve ring, met een bestuur dat kandidaatzaken belangrijk vindt en dat ook uitdraagt. Wij hebben actieve kandidaat-notarissen in de regio zitten. Zij vinden zo'n onderzoek belangrijk!' In de ring Midden-Nederland viel de respons tegen: 29,7 procent van de kandidaat-notarissen reageerde. Dit ligt onder het landelijk gemiddelde. Meer dan de helft van de respondenten werkt op een middelgroot kantoor van twee tot vijf notarissen. Een derde werkt op een klein kantoor met geen of één notaris en de overige zijn werkzaam op een groot kantoor bestaande uit meer dan vijf notarissen.

AANTREKKELIJKHEID

In de enquête is gevraagd welke factoren de aantrekkelijkheid van het beroep bepalen,

op volgorde van belangrijkheid. 96 procent vindt vooral de tevredenheid met het werk belangrijk, 77 procent toekomstperspectief en 69 procent de groei- en ontwikkelingsmogelijkheden. Slechts 21 procent kiest voor het imago en datzelfde percentage gaat voor de combinatie ambt-ondernemer. Volgens Westerhof niet zo opvallend. 'Als je de vraag krijgt wat het vak aantrekkelijk maakt, ligt het voor de hand dat je kiest voor het werk, het toekomstperspectief en de groeimogelijkheden. Imago is op dit moment minder van belang.'

STEM VAN DE TOEKOMST

Minst tevreden zijn kandidaat-notarissen over de toekomst en de communicatie daarover. Bijna de helft van de kandidaat-notarissen vindt het kantoor ook niet duidelijk over de toekomstperspectieven. Bij Westerhof op kantoor is dit wel anders: 'Ik word bij de meeste zaken betrokken. Ik ga mee naar lezingen, schrijf artikelen en maak onderdeel uit van het formuleren van de toekomstvisie. Mijn woorden worden hier gehoord. Het is belangrijk dat jonge kandidaat-notarissen door hun notaris worden betrokken bij de bedrijfsvoering. Zij zijn toch de stem van de



Nienke Westerhof

Slechts 8 procent leert van zijn of haar notaris als manager en 18 procent als ondernemer

toekomst en hebben daar vaak een andere kijk op.' Dat veel kandidaten sceptisch zijn over de toekomstperspectieven komt volgens haar ook door de markt. 'Er is minder klandizie dan jaren geleden, er is een streng tuchtrechtstelsel en de overheid neemt steeds meer taken bij ons weg. Dit maakt het beroep en de toekomst minder interessant.' Als je dan naar die toekomst kijkt, wil 42 procent notaris worden. Het merendeel hiervan is man. Als vrouwen notaris willen worden, willen zij dit het liefst parttime. 40 procent twijfelt nog. 18 procent ziet liever een toekomst als toegevoegd notaris.

VERGELIJKING ADVOCATUUR

In februari heeft Bruins Coaching & Advies samen met Sdu Uitgevers een soortgelijk onderzoek gehouden onder medewerkers van advocatenkantoren. Ruim tweehonderd advocaten en medewerkers deden hier aan mee. Ook hierin was men negatief over het toekomstperspectief. Bijna vier op de tien advocaten vindt dat perspectief binnen het kantoor niet aantrekkelijk, een nog hoger aantal dan in het notariaat. Een reden voor advocaten om het vak te verlaten, is mogelijk

het ontbreken van toekomstperspectief, bijvoorbeeld geen partner kunnen worden. Een derde kent collega-advocaten die nadenken over een toekomst buiten de advocatuur. Lineke Bruins, advocaat en coach, ziet een aantal trends in de advocatuur die worden bevestigd door het onderzoek. 'Stagiaires worden vaak niet goed begeleid in het leerproces. Ze mogen wel leuke zaken doen, maar krijgen onvoldoende feedback. Veel van hen hebben het heel druk, zorgen dat ze het werk op tijd af hebben en horen dan niks meer. Dat werkt demotiverend', vertelt de onderzoekster. 'Het is mogelijk de reden waarom een derde van de stagiaires na de stage naar een ander kantoor gaat of de advocatuur verlaat. Regelrechte kapitaalvernietiging', zegt ze stellig. 'Je hebt als werkgever wel geïnvesteerd in de opleiding, maar niet in het behouden van je stagiaires. Dat is eigenlijk gek.' Daarnaast zouden jonge advocaten volgens Bruins veel meer 'mee' moeten worden genomen. 'Geen advocaat van 28 zit al aan tafel bij een directeur. Maar als je niet netwerkt en acquireert, kom je daar ook niet. Dat moet ze wel worden geleerd. Neem ze dus mee. Ze durven het zelf vaak niet te vragen.' Toch vindt

96 procent dat advocaten zelf verantwoordelijk zijn voor het verwezenlijken van hun professionele doelen. De meesten zeggen wel dat het kantoor daarbij moet ondersteunen.

GRAS

74 procent van de kandidaat-notarissen zegt weleens overwogen te hebben het notariaat te verlaten. Ongeveer 26 procent is van plan dat binnen twee jaar te doen. 'Vragen we ons allemaal niet ooit eens af of we nog op de goede plek zitten?', zegt Westerhof. 'Volgens mij doen niet alleen kandidaat-notarissen dat. Als je dan ziet dat een groot percentage van de mensen die dit in 2011 al riepen nog steeds in het notariaat werkt, valt dat wel mee.' Een van de kandidaten die nog niet lang geleden uit het notariaat stapte, is oud KNB-bestuurslid Claudia Siewers. Zij werkt sinds begin dit jaar als bestuurssecretaris en hoofd juridische zaken bij woningcorporatie Woonbron in Rotterdam. 'In eerste instantie wilde ik niet weg uit het notariaat, maar ik raakte mijn baan kwijt. Dat was een hele klap. Mijn droom





Goede dienstverlening eindigt op papier

De kracht van het notariaat schuilt onder meer in het ondubbelzinnig vastleggen van afspraken. Woorden op papier. Maar, hoe belangrijk ook de akte, het is altijd een resultante van overleg. Waarmee we maar willen zeggen dat zonder een goed gesprek weinig tot stand komt.

...maar begint altijd met een goed gesprek

Hoewel van Antwerpen Accountancy al jaren uitsluitend voor het notariaat werkt, starten wij elke zakelijke relatie met een goed kennismakingsgesprek. Want wij willen u leren kennen, ons verdiepen in uw specifieke situatie. Zo kan uw kennismaking met ons een stevige basis vormen voor uw succesvolle toekomst. Waaraan wij graag ons steentje bijdragen. Dus vandaar deze uitnodiging: kom eens kennis met ons maken.

Van Antwerpen Accountancy verricht alle voor het notariaat van belang zijnde accountancy werkzaamheden. Daarnaast zijn wij graag een deskundig klankbord en adviseur bij reorganisaties, overnames, ondernemingsplannen enzovoorts. Bezoek ons op notarisaccountants.nl. Maar als u echt een goed gesprek wilt, dan maakt u een afspraak. Bel 088 - 454 00 00 en vraag naar J.C. (Hans) van Antwerpen RA.



van Antwerpen Accountancy

Kantoren te Den Haag en Breda, 088 - 454 00 00
www.notarisaccountants.nl

**Ons
nieuwe adres
opzoeken
duurt langer.**

Binnen 5 minuten je huis verkocht.

**NIEUWE
LOCATIE**
Rode Hoed
Keizersgracht 102
Amsterdam

Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling
Het veilinghuis dat meer biedt.
mva.nl/veiling

BNA Bureau Notariaat & Advocatuur

Meesters in accountancy

Accountancy is ons vak, het notariaat ons specialisme

BNA is als administratiekantoor voor het notariaat begonnen. Inmiddels zijn wij uitgegroeid tot de grootste branche-accountant binnen het Notariaat en de Advocatuur.

Bij BNA Bureau Notariaat & Advocatuur bent u naast de reguliere accountancydiensten als financiële administratie, jaarrekening, fiscale aangiften en salarisadministratie, aan het juiste adres voor:

- Bedrijfsvergelijking, zowel per jaar als per kwartaal
- Managementinformatie
- Begeleiding bij overnames
- Begeleiding bij het schrijven van ondernemingsplannen
- Begeleiding van startende notarissen
- Begeleiding bij reorganisaties voor notarissen in zwaar weer
- Hulp bij ontslagprocedures
- Adviezen op zowel bedrijfseconomisch als fiscaal gebied

Wij helpen u graag bij de tactische schaakspel dat de notariële onderneming tegenwoordig is. Wij zijn uw Branche-Accountant!

**Nu is er de
BNApp!**

BNA

Available on the iPhone
App Store

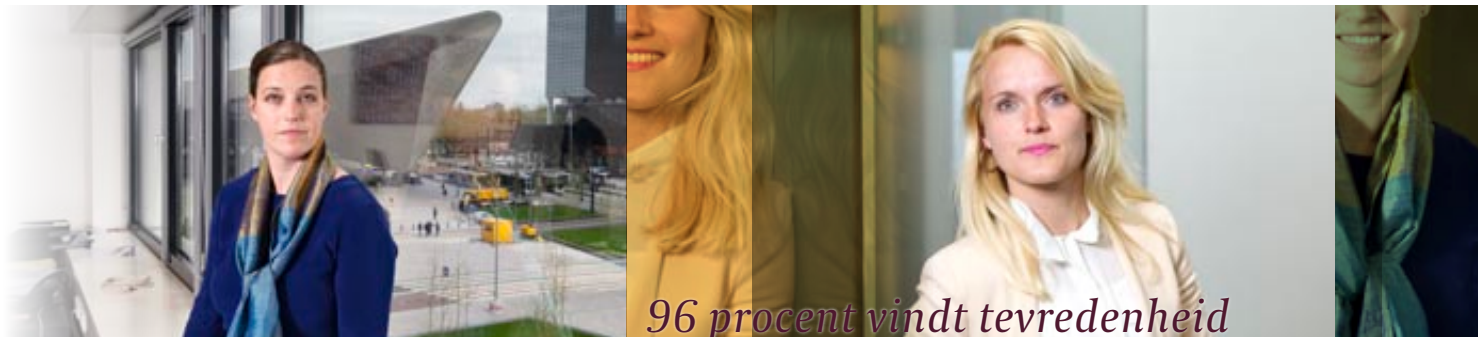
Google play

Grootmeester

Oude Utrechtseweg 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



96 procent vindt tevredenheid met werk belangrijk voor aantrekkelijkheid beroep



was toch om notaris te worden, daar werkte ik naartoe', aldus Siewers. De Utrechtse ging bij zichzelf te rade en besloot zich te focussen op een baan buiten het notariaat. 'Ik was wel benieuwd of het gras bij de burens inderdaad groener is. Uiteindelijk had ik het notariaat weer in gekund, maar ik heb heel bewust voor Woonbron gekozen.' Spijt van haar keuze heeft ze tot nu toe niet gehad. De arbeidsvoorwaarden zijn goed en haar werk is afwisselend. 'Ik heb echt een te gekke werkgever. We hebben flexibele werktijden en ik kan thuis werken als ik wil. Dat vertrouwen dat ze hier in mij hebben, is erg prettig. Verder werk ik nu veel voor huurders: mensen die het niet altijd breed hebben en mijn hulp goed kunnen gebruiken. Dat geeft voldoening.' Toch heeft Siewers niet voorgoed het notariaat vaarwel gezegd. 'Ik mis het wel. Daarom werk ik ook nog een dag per week op een notariskantoor. Een terugkeer sluit ik dan ook niet uit. Maar ik heb nu een hele goede baan. Tegen kandidaten die twifelen, wil ik zeggen: "Wees niet bang."'

VAKINHOUELIJK LEREN

De Commissie kandidaat-notarissen heeft onderwerpen aangedragen die in het Groot kandidatenonderzoek aan bod moesten komen. Zo vond de commissie het belangrijk te weten hoe kandidaten de begeleiding op kantoor ervaren. Dit omdat zij daar zelf ook tegen aanlopen. Westerhof: 'In veel gevallen is er geen HR-manager of personeelsmedewerker op een kantoor aanwezig én is er ook geen personeelsbeleid. Je weet dus niet precies wat je kunt verwachten in de toekomst. Dat zie je ook in het resultaat van het onderzoek. Kandidaten zijn niet allemaal tevreden over

de begeleiding bij het ontwikkelen van professionele vaardigheden. Slechts 46 procent is dit wel. Ook de voorbereiding op managementtaken valt tegen. 50 procent is hier ontevreden over.'

Dat notarissen nog niet genoeg ondernemer zijn, blijkt wel uit het feit dat slechts 8 procent zegt te leren van zijn of haar notaris als manager en 18 procent als ondernemer. Het merendeel – 74 procent – zegt vooral te leren van zijn of haar notaris als vakinhoudelijk expert, 60 procent is daar ook tevreden over. Qua groei- en ontwikkelingsmogelijkheden is de helft van de respondenten (53 procent) wel tevreden over de mogelijkheden voor persoonlijke ontwikkeling. Daarnaast zegt een derde niet de mogelijkheid te krijgen om zich in alle vakgebieden te bekwamen. 43 procent krijgt deze kans wel.

SPIEGEL VOORHOUDEN

De ring Noord denkt al langer na over de onvrede die heerst bij kandidaat-notarissen. Ed Engelen, ringvoorzitter, wil in juni dan ook een bijeenkomst organiseren over de wederzijdse verwachtingen en verplichtingen tussen notarissen en kandidaat-notarissen. 'Dit leeft al enige tijd binnen ons bestuur. De aanleiding is dat wij steeds merken dat er een discrepantie lijkt te bestaan tussen de verwachtingen over en weer. Notarissen begrijpen hun kandidaten vaak niet. Waarom lijken zij bijvoorbeeld anders in het werkzame leven te staan dan toen de notaris zelf nog kandidaat was? Kandidaat-notarissen vinden dat er te veel van hen wordt gevraagd en dat ze daar te weinig voor terugkrijgen. De ring Noord wil dan ook een begin maken met het weer meer naar elkaar

brenge van de beide groepen.' Centrale vraag van die bijeenkomst zal zijn: ben ik voor mijn notaris de ideale kandidaat en ben ik voor mijn kandidaat de ideale notaris? Engelen: 'Alles vanuit de positieve gedachte om nog constructiever en met elkaar samen te werken aan een notariële toekomst.' Westerhof is enthousiast over dit idee. 'Omarmen! Dit zouden alle ringen moeten doen. Want onvrede is er niet voor niets en dat moeten we vooral sámen oplossen. Doe er iets aan!'

TOEKOMST

In dat licht bekeken, is het nog wel opvallend dat 92 procent van de respondenten de gelegenheid krijgt om een ringvergadering of algemene ledenvergadering te bezoeken. Toch wordt daar in de praktijk niet veel gebruik van gemaakt. 'Dat snap ik niet', zegt Westerhof. 'Wij hadden gedacht dat veel kandidaten de gelegenheid niet kregen, maar dat is dus niet waar. Waarom zij dan niet komen, is mij een raadsel. Praat mee! Het gaat immers om je toekomst.' ■

In april waren er vijf regiobijeenkomsten over de notariële zorgplicht. Tijdens die bijeenkomsten ging Kees Louwerens, consultant bij de Galan Groep, in op de notariële toekomst in de huidige informatiesamenleving. Een onderwerp dat aan de orde kwam, was standaardisering. Volgens hem komen standaardproducten voort uit de omvangrijke kennis die het notariaat

heeft en hebben deze zich in de praktijk bewezen. Het zijn *best practices*. Louwerens: “Verrommel” die standaardproducten niet tot ogenschijnlijk laagwaardige en simpele retailproducten. Dat doet schade aan de geloofwaardigheid en stimuleert ook externe initiatieven die bijdragen aan de retailisering van het notariële product.’

‘Een standaardakte getuigt op zichzelf niet van mindere notariële dienstverlening. Het is een goede akte als deze steeds wordt bijgesteld op grond van gebruikservaring, de rechtsontwikkeling en maatschappelijke behoefte. Wordt gewerkt met diverse standaardakten voor specifieke doelgroepen, dan kan een individuele cliënt die past binnen een bepaalde doelgroep een goed, passend en kostenefficiënt “product” worden geleverd. Het is niet geloofwaardig te beweren dat voor elke cliënt een nieuwe akte moet worden ontworpen en uitgedacht, met bovendien een hoger risico op missers. In de praktijk is de scheidslijn standaardakte/maatwerkakte niet zo scherp. Om als notaris uit Midden-Brabant (met vroeger veel textiel- en schoenindustrie) een mooie parallel te trekken, zie ik in de praktijk regelmatig “maatwerk confectie”. Een standaard-

akte waaraan op enkele specifieke punten deskundig verstelwerk is gepleegd. Kostenefficiënt en doeltreffend. Bij beantwoording van de vraag of kwalitatief goed werk is geleverd, moet vooral worden gekeken naar de wijze waarop de notaris tot zijn advies en bijpassende akte is gekomen. Artsen schrijven veelal standaardmedicatie voor, zonder dat het publiek zich daarover beklagt. Het publiek begrijpt dat het de kunst van de arts is om de juiste diagnose te stellen en medicatie juist te doseren. Dit is voor het publiek wellicht helder omdat niet de arts maar de apotheek de medicatie levert. Vergeleken met de medische wereld kun je de notaris zien als apotheekhoudend huisarts. Dit laat onverlet dat de notariële meerwaarde vooral is gelegen in diagnostiek en dosering. Dát voorwerk bepaalt of met een standaardakte kwaliteit is geleverd!’

‘We hoeven er geen doekjes om te winden: in het notariaat is naast de adviespraktijk ook sprake van standaardwerk. Denk maar aan de voorgeschreven hypotheekakte en de reguliere KNB-modellen die door veel notariskantoren worden gebruikt. Sterker nog: na notarieel advies worden vaak standaardproducten gebruikt om dit advies handen en voeten te geven. Onlangs zijn er marktinitiatieven, waaronder de HEMA notarisservice, gestart, die binnen het notariaat weerstand oproepen maar onder het publiek met gejuich worden ontvangen. Duidelijke taal in combinatie met online vragenlijsten maken het notariële product voor het brede publiek toegankelijk. Het zijn ontwikkelingen waarmee invulling wordt gegeven aan wat de maatschappij van ons verlangt. Aan het notariaat de taak om dit

soort standaardproducten kwalitatief van hoog niveau te houden door te investeren in digitalisering en gebruik te maken van de vele (praktische) kennis die uitgerekend wij als notariaat hebben. Als het notariaat dit niet doet en blijft vasthouden aan het “oude” door te stellen dat niemand en niks standaard is – alsof we te maken hebben met “domme en onmondige” burgers –, zullen we juist niet geloofwaardig zijn als beroepsgroep en de strijd om het domeinmonopolie verliezen. Verander jezelf voordat de buitenwereld ons verandert! Kortom, we moeten mee met onze tijd en in beweging blijven en dit soort marktinitiatieven toejuichen. Innovatie en ondernemerschap moeten in de *spotlight* komen te staan. Dat heb ik node gemist in de regiobijeenkomst die ik onlangs heb bijgewoond!’

Stelling:

Standaardproducten zijn kwalitatief niet minder dan maatwerk



Ivar Franken, notaris te Kaatsheuvel



Justine Tielemans-Buisman, notaris te Utrecht

‘Zoals bij elke dienstverlener moet er een gezonde mix van standaardproducten en maatwerkproducten aanwezig zijn. Terwijl het grootste deel van de cliënten perfect geholpen kan worden met standaardproducten, is er altijd een kleine groep die hiervoor niet in aanmerking komt. Voor die laatste groep dient maatwerk geleverd te worden. In het notariaat kunnen we ons gelukkig prijzen dat de afgelopen jaren de kwaliteit van de standaardproducten zo goed is geworden. Ze zijn perfect op maat gemaakt voor de gemiddelde cliënt die, mits alles goed

wordt uitgelegd, zeer tevreden naar buiten loopt en terecht het gevoel mag hebben dat alles goed geregeld is. Daarnaast kunnen diezelfde standaardproducten als uitstekende basis gebruikt worden als voor een bepaalde groep klanten maatwerk geleverd moet worden. Het is om die reden dat ook voor de zogenoemde basisproducten best een normaal tarief mag worden gevraagd. Zogenaamde standaardakten wegzetten tegen een abnormaal laag tarief is nergens goed voor en leidt uiteindelijk tot het einde van het notariaat.’



EENS

*Edwin van Luijn,
notaris te Bostel*

‘Het werken met standaardproducten op zich is geen probleem zolang het maken van het product (veelal een akte) maar niet als het doel op zich beschouwd wordt. We mogen niet vergeten dat wat wij standaardproducten noemen, voor de gemiddelde klant geen standaardproduct is. Het betreft voor hem steeds bijzondere momenten in het leven en die kunnen we, vanuit zijn gezichtspunt, dan ook niet simpelweg afdoen als standaard. Daarom weerspreek ik de stelling, in die zin dat standaardproductie of liever standaarddienstverlening kwalitatief minder zal zijn dan dienstverlening op maat. Kwalitatief minder, niet vanwege het product zelf, maar vanwege de geringe aandacht die er is voor de manier waarop het product rechtsgevolgen zal hebben. Ons product is niet louter de akte

en maatwerk ziet dan ook op het gehele proces van dienstverlening. Zie het als dat wat een piloot doet: deze bestuurt een Chesna of een Boeing. Dat toestel is gedurende alle vluchten een vast gegeven. Wat geen vast gegeven is, is de plaats waar het vliegtuig landt. Elke landingsbaan (vergelijk Schiphol en Hongkong) heeft zijn eigen moeilijkheden en verrassingen. Steeds komt het bij de landing aan op de deskundigheid van de piloot. Zo is het ook met veel van onze akten. Zij zijn wellicht een gegeven (standaard), maar de *setting* waarin zo'n akte landt (de context waarin de akte haar werk moet doen), verschilt van geval tot geval. Daarin kunnen we onze deskundigheid en kwaliteiten tonen. Bovendien: landen op de automatische piloot geeft grote kans op brokken.’



ONEENS

*Geertjan Sarneel,
notaris te Kapelle*



EENS

*Udo Louwerens,
kandidaat-notaris
te Woerden*

‘Een standaardproduct is per definitie niet minder van kwaliteit dan een maatwerkproduct. De standaard heeft zich immers in de praktijk al bewezen. Deze stelling is dus eigenlijk niet eens zo interessant. Veel belangrijker is de vraag: hoe bepaal je als (kandidaat-)notaris welk product geschikt is voor de cliënt? Het is de bespreking vooraf waar het om gaat. Hoe kom je tot je advies? Een gedegen inventarisatie vooraf van de wensen en verwachtingen van de cliënt bepaalt of een standaardproduct nodig is, of een maatwerkakte. Het is bovendien de taak van onze beroepsgroep om de eventuele gevolgen van bepaalde keuzes duidelijk te maken. Ook daarbij geldt dat het niet

uitmaakt of het uiteindelijke geadviseerde product standaard of maatwerk is. Er ligt echter wel een gevaar op de loer. Als je veel cliënten krijgt voor dezelfde soort akten, dan kun je al gauw denken dat je de wensen van de cliënt goed geïnventariseerd hebt, terwijl dat misschien niet zo is. Een standaardproduct is immers voortgekomen uit ervaring. Maar je moet er als adviseur op bedacht zijn dat jouw ervaring niet omslaat in aannamen. Geen cliënt is immers hetzelfde, al lijken veel vragen wel erg op elkaar. Een standaardakte of maatwerkakte dient in mijn optiek dan ook dezelfde uitgangspunten te hebben. Beide dienen kwalitatief gedegen notariële akten te zijn die voorzien in de behoefte van de cliënt.’



Wie zorgt er voor Floris?

Mijn man en ik zijn de trotse ouders van Floris. Tijdens een weekendje weg bedachten we dat er niets is geregeld voor als ons iets overkomt. Wie gaat dan voor Floris zorgen? Met mijn zus en zwager hebben we goede afspraken gemaakt. Bij de notaris hebben we alles in onze testamenten laten vastleggen. Een hele geruststelling!

Lees meer op

[notaris.nl/
voogdij](https://notaris.nl/voogdij)

Je regelt het bij de notaris



Nora van Oostrom-Streep

Over grenzen

Het thema van de alv van dit najaar is breed en van alle tijden. Internationalisering. Over grenzen heen. Heel letterlijk dit keer want het zal gaan over grensoverschrijdende transacties, sterfgevallen, huwelijken enzovoorts. Onmisbaar in de huidige praktijk waarin vrijwel alles wel een internationale dimensie heeft en dus bij u allen van harte aanbevolen. Toch is internationalisering niet wat ik bedoel met 'over grenzen'. Waar ik meer op doel is de tendens dat grenzen tussen de beroepsgroepen vervagen. Dat dit zo is was natuurlijk al langer bekend, maar de snelheid waarmee de schotten wegvallen, neemt exponentieel toe zo lijkt het wel.

GELUKKIG HUWELIJK?

Onlangs zat ik voor de Utrechtse Notariële studentenvereniging Vevanos een debat voor rond het thema 'Notaris en advocaat, een gelukkig huwelijk? In het panel zaten onder andere Bart Breederveld en Anke Mulder, beiden advocaten gespecialiseerd in het familierecht. Zij betoogden dat advocaten – meer nog dan de notaris – toegerust waren voor het maken van huwelijkse voorwaarden en het regelen van de gevolgen van echtscheidingen. Ook zat in het panel mijn oud-collega Fred

Schonewille, naast oud-notaris ook voorloper op het gebied van mediation, die fanatiek de rol van de mediator en notaris/mediator op genoemde gebieden verdedigde, terwijl VVD-Kamerlid Foort van Oosten tenslotte de plannen ter zake van de aanpassing van de gemeenschap van goederen belichtte.

KENNIS

Wat in het bezielde debat zichtbaar werd, was de zeer grote kennis die Mulder en Breederveld hadden van het huwelijksvermogensrecht en hun grote ervaring op het gebied van advisering rond huwelijkse voorwaarden. Schonewille op zijn beurt liet zien dat hij over veel kennis en ervaring beschikte rondom de afwikkeling van huwelijken, terwijl Tweede Kamerlid Van Oosten, voormalig advocaat, ook geschoold mediator bleek te zijn. Duidelijk werd dat advocaten niet Satans afgevaardigden op aarde zijn zoals soms wel wordt gehoord, maar juristen die ook gebonden zijn aan strenge beroeps- en gedragsregels, en die (net zoals notarissen partijadviseur kunnen zijn) beide partijen tegelijk bleken te kunnen adviseren. Notarissen op hun beurt bleken ook prima geëquipeerd om partijen te adviseren rondom het einde

van het huwelijk (ook al behoort alimentatierakenen niet tot het standaardpakket). Helder werd ook dat het beschikken over specialistische kennis niet voorbehouden was aan een bepaalde beroepsgroep, maar afhing van de persoon. De grenzen kortom, bleken niet zozeer te bestaan op het gebied van de kennis maar meer op het formele gebied van de monopolies.

UTOPIE

Van oudsher zijn de juridische werkvelden sterk gefragmenteerd en de taken afgebakend. Notarissen maken akten, advocaten procederen, rechters beslechten geschillen. Die tijd is voorbij. Meer dan ooit vervagen de grenzen tussen de werkgebieden. Notarissen richten zich op advisering rond echtscheiding, gaan via mediation geschillen voorkomen en beslechten, stellen overname- en vof-contracten op en zijn soms (met de Wet op het notarisambt in de hand) partijdig. Advocaten op hun beurt adviseren op het gebied van huwelijkse voorwaarden en boedelafwikkeling en doen ook aan (onpartijdige) mediation. Accountantskantoren en banken gaan over tot het geven van juridische adviezen en het opstellen van conceptakten. Het is een utopie te denken dat deze trends te stoppen zijn en goed beschouwd hoeven deze ontwikkelingen voor de notaris helemaal niet erg te zijn. Sterker nog, het opent de weg naar vele nieuwe markten die van oudsher door anderen werden bediend. Om de markten te behouden die traditioneel bij de notaris horen hoeven we maar één ding te doen: gewoon veel beter te zijn dan de anderen. En dat moet te doen zijn. Toch? ■

Wereldwijde trends
in juridische
dienstverlening:

Hoe kan het notariaat hierop inspelen?

In de Verenigde Staten zijn al meer dan 2 miljoen akten digitaal tot stand gekomen. Online juridische dienstverlening is in opmars. Advocaten, rechters en ook notarissen krijgen daarmee te maken.

TEKST Wilma van Hoeflaken | BEELD Truus van Gog

De HEMA notarisservice is in Nederland een nieuw concept. Maar is het wel zo nieuw? 'Nee', zegt Maurits Barendrecht, hoogleraar privaatrecht in Tilburg en directeur van HiiL Innovating Justice, dat zich richt op innovatie van juridische procedures om ze beter te laten aansluiten bij behoeften van gebruikers, en organisaties in de juridische sector helpt om een innovatiestrategie te ontwikkelen. Barendrecht: 'De HEMA is niet de grote innovator. Er zijn al miljoenen testamenten op deze manier gemaakt.' De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) vroeg HiiL de internationale ontwikkelingen te schetsen en aan te geven hoe juridische dienstverleners hiermee omgaan. Hoe kan het notariaat hierop inspelen?

REGIE

Online een testament opstellen is geen incident, maar een ontwikkeling die past in deze tijd, is de conclusie van Barendrecht.

'Het is een ontwikkeling die aansluit bij wereldwijde trends die HiiL in kaart gebracht heeft. Een belangrijke trend is dat mensen zelf actief zoeken naar informatie.' Het aanbod aan informatie neemt enorm toe. Dagelijks verschijnen nieuwe websites met modelcontracten, rekenhulpen en andere tools, die tegemoetkomen aan de behoefte van mensen om zelf de regie te houden. Een andere trend is dat de klassieke juridische rollen veranderen. Barendrecht: 'Je ziet dat arbeidsrechtadvocaten samenwerken met humanresourcesprofessionals. Zij maken afspraken waarmee hun cliënten verder kunnen en zorgen voor juridische vastlegging. Denk aan afspraken over *employability* en scholing.' Ook de rechter hakt allang niet meer alleen juridische knopen door, maar schetst ook het onderhandelingskader voor partijen en is tijdens een zitting een soort mediator. Nog een belangrijke trend is dat juridische procedures simpeler en doelgerichter worden. 'Bij ontbinding van een arbeidsovereenkomst kun je in vier weken een uitspraak van de kantonrechter hebben.' Hij merkt op:

'De notaris is ook niet meer iemand die alleen rechtszekerheid biedt via een stuk papier. Mensen adviseren bij het maken van belangrijke keuzes is een onderdeel van het werkveld en het gaat waarschijnlijk verder, naar mensen langduriger begeleiden in cruciale fasen.'

BEST PRACTICES

Investeerders zijn geïnteresseerd in online juridische dienstverlening. Het Amerikaanse bedrijf Legal Zoom ontving onlangs 200 miljoen dollar aan *venture capital*. Legal Zoom is oneerbiedig gezegd een online aktenmachine, maar er zit ook persoonlijke dienstverlening achter, zoals telefonische hulplijnen en lokale expertise. 'Zij zijn niet uniek', aldus



Maurits
Barendrecht





‘Er staan vierhonderd juridische start ups op de lijstjes van Silicon Valley’

Barendrecht. ‘Er staan vierhonderd juridische *start ups* op de lijstjes van Silicon Valley. Men kijkt verlekkerd naar alles wat gestandaardiseerd en geautomatiseerd kan worden.’ Hij stelt dat er steeds vaker standaarden en *best practices* ontwikkeld worden, bijvoorbeeld voor digitaal transactiemangement. ‘In de VS zijn veel publicaties die voorspellen dat het de kant opgaat van de gezondheidszorg, waar de kwaliteit vooral wordt gewaarborgd doordat de praktijk werkt met academisch goedgekeurde behandelingsprotocollen.’ Voor IT-bedrijven is schaal belangrijk. Barendrecht: ‘Online bedrijven als Legal Zoom en ook Rocket Lawyer beginnen in de VS en komen vervolgens naar Engeland, met de bedoeling de rest van Europa te bedienen. De taal en de regels aanpassen is geen *big deal*. In de VS zijn 51 staten met verschillende wetgeving. Legal Zoom garandeert dat ze in al die staten goede akten kan maken.’

GESPREK

Ook in Nederland neemt online juridische dienstverlening een vlucht. Zo ontwikkelt HiiL met de Raad voor de Rechtsbijstand een online procedure voor echtscheidingsgeschillen, die later ook voor andere geschillen wordt opengesteld. De procedure is bedoeld om conflicten te voorkomen. Beide partijen schrijven op wat hen dwars zit en wat ze willen bereiken, op een niet-polariserende manier. Partijen krijgen elkaars versie te lezen en zien welke oplossingen andere mensen kiezen in

vergelijkbare conflictsituaties. Bijvoorbeeld welke omgangsregelingen de meeste mensen kiezen na echtscheiding. ‘Kunnen de meeste mensen wel helder opschrijven wat ze willen?’ Barendrecht reageert met een tegenvraag: ‘Kunnen ze het dan wel vertellen?’ Toch blijft een gesprek vaak wezenlijk om het probleem boven tafel te krijgen, want in een gesprek kun je doorvragen. ‘De gedachte is dat professionals gerichter en effectiever kunnen zijn met ondersteuning van online platforms. Een mediator of rechter kan als het ware in een dossier inloggen en de interventies plegen die nodig zijn. Intake, standaardkwesities en administratief werk gebeuren vooral online, de echt moeilijke interventies door specialisten.’

Als partijen, bijvoorbeeld bij echtscheiding, online tot afspraken zijn gekomen, worden de afspraken online zo geformuleerd en gerangschikt dat er een convenant uit komt. Dat wordt aan een neutrale *reviewer* en zo nodig aan een neutrale adviseur met een soort rechtersrol voorgelegd. Beslist de rechter straks online? ‘Dat zou best kunnen’, aldus Barendrecht. Maar wie zorgt ervoor dat de belangen van beide partijen goed behartigd worden? ‘Tijdens het onlineproces kijkt een *reviewer* mee, die werkt op basis van indicaties. Stel dat het een echtscheiding betreft van een succesvolle ondernemer en een partner zonder inkomen en alleen lagere school, dan is dat een indicatie om extra mee te kijken.’

MEERWAARDE

Volgens Barendrecht bieden de trends en ontwikkelingen die HiiL signaleert kansen voor het notariaat. ‘Juridische dienstverleners zijn vaak niet gewend hun toegevoegde waarde onder woorden te brengen. Als je je toegevoegde waarde niet onder woorden brengt, selecteren mensen op prijs. Je moet duidelijk maken dat je kwaliteit biedt.’ Juist omdat mensen zo veel informatie van internet halen, verwachten ze van de notaris een meerwaarde. ‘Er is grote

behoefte aan een deskundige, neutrale derde. Dat is de notaris.’ Hij adviseert: ‘Verplaats je in klanten. Aan welke producten hebben zij behoefte? We komen in dit onderzoek kantoren tegen die daar heel goed in zijn. Zo is er doordachte dienstverlening ontwikkeld voor mensen in de laatste levensfase. Dan gaat het niet alleen om het vermogensrechtelijk regelen van de nalatenschap en estate planning, maar ook om psychologische aspecten. Hoe begeleid je ouders en kinderen? Wat gebeurt er in de familiedynamiek?’ Hij wijst erop dat notarissen in deze ontwikkelingen een voorsprong hebben op andere juridische dienstverleners. ‘Standaardiseren en modellen maken, zit immers in hun genen. Als processen meer en meer online worden, is er steeds meer behoefte aan mensen die de systemen maken en perfectioneren, die het *tailor made* maken.’

KRACHTENVELD

Barendrecht heeft een achtergrond als advocaat. Stel dat hij notaris was. Hoe zou hij op deze ontwikkelingen anticiperen? Na enig nadenken: ‘Dan zou ik misschien in een maatschap werken. Ik zou jaarlijks een kerstdiner hebben met mijn maten en dan zouden we vragen: “Wat doen we met de winst dit jaar?” Ik zou zeggen: “Laten we die winst nu eens niet mee naar huis nemen, maar de komende vijf jaar reserveren en gebruiken om een innovatieve manier van dienstverlening te ontwikkelen. En wie zouden we kunnen vragen om daarin te investeren?”’ Ook zou hij kijken naar de eigen vaardigheden. ‘Zit mijn kracht in het standaardiseren? Ben ik meer een marketeer? Of ben ik goed in het opstellen en vertalen van spelregels? Op basis daarvan zou ik misschien een specialisme kiezen en kijken hoe ik dat samen met mensen met andere kwaliteiten kan inzetten voor producten waar klanten behoefte aan hebben. Het notariaat is in een ander krachtenveld terechtgekomen, maar er zijn absoluut kansen.’ ■



RESULT ADR Family Mediation

Result ADR -de grootste mediationorganisatie van Nederland- is op zoek naar ondernemende

JURISTEN

met ervaring in het notariaat of de advocatuur en gespecialiseerd in familierecht

die een mediationpraktijk willen opbouwen op het gebied van familie zaken als echtscheidingen, nalatenschappen en huwelijkse voorwaarden, of een bestaande praktijk willen uitbouwen.

Result ADR werkt met zelfstandig gevestigde mediators die een mediationpraktijk uitoefenen met actieve ondersteuning vanuit de Result ADR-organisatie.

Geïnteresseerd?

Bent u geïnteresseerd, stuur dan een e-mail naar f.merks@resultadr.com.

Wilt u meer informatie, belt u dan met mr. F. Merks of dr. F. Schonewille: 020 – 20 50 251

Kijk voor meer informatie over de organisatie Result ADR op www.resultadr.com

Notamail Jurisprudentieoverzicht

De Notamail/Notafax-aanvulling die u niet mag missen!

Actuele informatie is voor u van cruciaal belang, maar het vergt veel van uw kostbare tijd om op de hoogte te blijven van alle belangwekkende vakjurisprudentie. Met *Notamail Jurisprudentieoverzicht* ondersteunen wij u bij de selectie en analyse van essentiële rechtspraak.

Uw voordeel:

- 2 x per maand de meest recente en essentiële notariële jurisprudentie
- De voor u relevante rechtspraak is direct zichtbaar door de gerubriceerde presentatie en kernachtige samenvatting van de uitspraken
- Een vakbekwame redactie selecteert de jurisprudentie uit alle relevante bronnen
- Optimaal gebruiksgemak, d.m.v. hyperlinks heeft u de mogelijkheid om de bron (bijvoorbeeld Rechtspraak.nl) te raadplegen



Versijning:
2 x per maand

Bestel via
www.sdu.nl/notariaat
of bel (070) 378 98 80

INFORMATIE GEVRAAGD

Informatie wordt gevraagd naar de locatie van een zwarthouten pendule (tafelklok) met bronzen montuur.



Deze pendule is 53 centimeter hoog en aan de voorzijde voorzien van de inscriptie:
“W. Gibson – Rotterdam”

Wanneer de pendule, naar aanleiding van de verstrekte informatie, wordt gelokaliseerd / aangetroffen, behoort een financiële beloning tot de mogelijkheid.

Uw reacties, zowel schriftelijk als telefonisch, zullen strikt vertrouwelijk worden behandeld. Het onderzoek wordt verricht door Interseco Investigations B.V.

Inlichtingen:

Interseco Investigations B.V.
Postbus 97704 2509 GC Den Haag
Telefoon 070 - 3399900
Contactpersoon J. Vermeer
E-mail jvermeer@interseco.nl

Notariaat Magazine blikt terug op de afgelopen jaren. Wat is er gebeurd met de ambtgenoten die ooit vol enthousiasme vertelden over hun werk, hun ambitie, hun passie of hobby?

WIE Dorus de Hair
NM 5/2006
ONDERWERP Serie Notaris & Zn.

‘Is er in die tien jaar veel veranderd?’ Lachend: ‘Nou ja, ik heb drie kinderen en een hond erbij. Maar verder? Ik ben een positief persoon, probeer altijd de lol in mijn werk te houden. En dat is nog steeds zo. Natuurlijk is het allemaal wel serieuzer geworden, maar dat komt ook omdat ik nu notaris ben. Dat is het ondernemerschap. En dat is best pittig af en toe, want ook bij ons staan de tarieven onder druk.’

KENNIS EN KWALITEIT

‘Ik hou ervan om met mensen om te gaan. Dat staat hoog bij mij in het vaandel. Met een drukke dag vol afspraken voel ik me goed. Wij hebben het ook al jaren hartstikke druk, zelfs ondanks de crisis. Ik denk dat dat komt doordat we veel hebben geïnvesteerd in kennis en kwaliteit. Daarnaast is een ander notariskantoor in de regio gestopt en bij ons kantoor gevoegd. Ook zitten we in een omgeving met veel ondernemers, daar staan we middenin en hebben we goed contact mee. De lijnen zijn kort. Dat betekent dat we ook veel buitenlands werk doen. Veel in het Engels. Destijds zei ik dat we een laagdrempelig kantoor zijn, dat klopt nog steeds. We staan midden in de maatschappij. Mensen kunnen voor allerlei zaken bij ons terecht. Wel zie ik steeds meer een schifting

in onze praktijk tussen – al zeg ik het nu wat hard – ‘ramwerk’ en juridische advisering. Op dat laatste richten wij ons echt. Dat hebben we sinds kort ook in ons logo staan.’

VERTROUWEN

‘De toekomst zie ik met veel vertrouwen tegemoet. Mijn collega zegt altijd: “Als je vandaag denkt hetzelfde te doen als gisteren, dan heb je morgen geen toekomst.” En zo zie ik het ook. Misschien gaat ons beroep wel enorm veranderen, wordt onroerend goed bijvoorbeeld volledig geautomatiseerd. Toch denk ik dat de vraag naar onze kennis en onze vertrouwenspositie niet verdwijnt. Sterker nog, de behoefte aan juridisch advies in deze complexe samenleving neemt alleen maar toe.’

VADER

‘Ik heb nog veel contact met mijn vader over mijn werk en het kantoor, soms tot vervelens toe van m’n moeder en mijn zussen. Het is fijn dat er iemand is die zo dichtbij je staat en waarmee je dingen kan delen. Of ik dat in de toekomst ook krijg met een van mijn kinderen? De oudste is 11, dus dat is moeilijk te zeggen. En ze moeten ook natuurlijk zelf weten wat ze later willen gaan doen.’

terugblik



Voorlichting in ADO-stadion

Caminada Notarissen uit Rijswijk praatte geïnteresseerden woensdag 9 april bij over erfrecht. Hiervoor had het notariskantoor een bijzondere locatie uitgekozen: een skybox in het Kyocera Stadion van voetbalclub ADO Den Haag. Zo'n vijftig mensen waren op de

bijeenkomst afgekomen. Zij waren vooral erg geïnteresseerd in de mogelijkheid om eenmalig 100.000 euro te schenken en wilden meer weten over de AWBZ-wijzigingen. Notarissen Edith Voskamp en John Roozeboom vertelden de aanwezigen op een laagdrempelige manier wat



de mogelijkheden zijn. Hiervoor werd zelfs nog een kleine petje-op-petje-af-quiz gehouden, afgekeken van het VPRO-programma 'Holland Sport'. Het was de veertiende keer dat Caminada zo'n bijeenkomst hield. In mei en juni volgen er nog meer.



In de nieuwe serie over grote projecten bij de zogenoemde grote kantoren vertelt een notaris over zijn betrokkenheid bij een project. Deze maand: Jurriaan van der Stok over de Markthal in Rotterdam.

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Truus van Gog

Als het gaat over de nieuwe Markthal in Rotterdam vliegen de superlatieven je al snel om de oren. 'Foodwalhalla', 'architectonisch hoogstandje', met aan de binnenwand 'het grootste kunstwerk van de wereld'. De benaming van notaris Jurriaan van der Stok past naadloos in het rijtje: 'een icoon voor Nederland' noemt hij het gigantische, boogvormige gebouw dat pal naast zijn kantoor Loyens & Loeff aan de Rotterdamse Blaak verrijst. Van der Stoks enthousiasme over de nieuwe bureaus is zeker niet onterecht. CNN noemde de Markthal al een architectonische 'must see' voor 2014. Het gebouw werd ontworpen door het Rotterdamse architectenbureau MVRDV en werd geïnspireerd op overdekte markten als La Boqueria in Barcelona en de Östermalms-hallen in Stockholm. Op het plein onder de

boog moeten honderd stalletjes met vis, vlees, groente en delicatessen komen, op de eerste verdieping zijn horecagelegenheden gepland. In de boog zelf worden in totaal 228 appartementen gebouwd. Beraamde kosten: om en nabij de 175 miljoen euro.

KUIL

De notaris – kaplaarzen aan, bouwhelm op – zag het project onder zijn eigen ogen groeien. Het begon met een hele diepe kuil van zo'n vijftien meter diep. 'Met zo'n enorme kuil in de binnenstad van Rotterdam is het risico dat de gebouwen in de buurt erin wegzakken. Dus lieten ze hem vollopen met water, om tegendruk te bieden. We hebben tijdenlang een gigantische plas water gehad naast het kantoor. Toen de onderwaterconstructie klaar was, hebben we een drakenbootwedstrijd gehouden met de ontwikkelaar en de gemeente.'

RAAMOVEREENKOMST

Het idee voor de Markthal ontstond ruim tien jaar geleden. Loyens & Loeff werd er al snel bij betrokken. 'Projectontwikkeling is een sport van de lange adem', vertelt hij. 'In 2005 begonnen de gesprekken met de gemeente, als eigenaar van het perceel. De gemeente had een prijsvraag

georganiseerd voor een groot, binnenstedelijk project met woningen, winkels en parkeergelegenheid. Onze cliënt, Provast, heeft die prijsvraag gewonnen. Toen kwamen wij in beeld als juridisch adviseur.'

De eerste stap was het opstellen van een raamovereenkomst, waarin de hoofdlijnen van de hele realisatie worden geschetst. 'De gemeente wilde bijvoorbeeld de parkeergarage na de bouw in eigendom krijgen, dus in zo'n raamovereenkomst schrijf je dat de grond eerst aan de projectontwikkelaar wordt verkocht en dat de gemeente de afgebouwde parkeergarage later weer terugkoopt. Een 'turnkey-overeenkomst' heet dat in jargon. Als notaris ben je erbij betrokken, maar je werk is op dat moment nog helemaal niet notarieel. Je passeert nog geen akte, dat komt pas veel later.'

De grond werd aan de projectontwikkelaar geleverd via een uitgifteovereenkomst. In dit geval werd de grond niet aan Provast verkocht, maar tijdelijk in erfpacht uitgegeven, volgens Van der Stok een met name in Rotterdam gebruikte financieringsstructuur bij dit soort grote projecten. 'Rotterdam is heel vooruitstrevend geweest in deze vorm van voorfinanciering. Projectontwikkelaars zijn daar blij mee, want aan het begin van een project

PROJECT	de Markthal, Blaak 31 Rotterdam
START PROJECT	2004 (bron: architect MVRDV)
BEOOGDE OPLEVERING	oktober 2014

De Markthal Rotterdam

‘Projectontwikkeling is een sport van de lange adem’

Een architectonische ‘must see’ voor 2014

kan het best zo zijn dat je het bedrag dat je nodig hebt om de grond te kopen gewoon nog niet gefinancierd hebt – er is pas geld als het project is overgedragen aan beleggers. De projectontwikkelaar betaalt alleen de maandelijkse canon, die gebaseerd is op de interne rente bij de gemeente.’

SPADE

Na de levering in 2009 kon de eerste spade de grond in. De spade van het Bureau Oudheidskundig Onderzoek van Gemeentewerken Rotterdam welteverstaan. Op een diepte van zeven meter werd een dijkje met huizen uit de dertiende eeuw ontdekt, en een boerderij uit de tiende eeuw – de eerste nederzetting Rotta aan het riviertje de Rotte.

Projectontwikkelaar Provast ging ondertussen op zoek naar investeerders voor het project. ‘Als kantoor waren wij betrokken bij het uitonderhandelen van *turnkey*-overeenkomsten voor de marktvloer, de winkels en de woningen. Als juridisch adviseur behartig je meestal de belangen van de projectontwikkelaar, maar soms ook van beide partijen.’

PARTIJNOTARIS

Ongeveer de helft van de 228 appartementen werd verkocht aan investeringsmaatschappij

Vesteda, die de woningen zal verhuren.

De overige appartementen verkoopt Provast zelf. ‘Uitponden’ wordt dat genoemd. Potentiële kopers kunnen zich daarover laten voorlichten in de minireplica van de Markthal naast de bouwplaats. ‘Wij krijgen hier regelmatig mensen aan tafel die een woning gaan kopen, ook al is die nog niet afgebouwd.’

In die gevallen trad Van der Stok regelmatig op als ‘gewone’, onpartijdige notaris, net als eerder bij de raamovereenkomst tussen de gemeente en Provast. En dat zal hij straks ook doen als de parkeergarage wordt terugverkocht aan de gemeente. Maar tussendoor is hij toch vooral juridisch adviseur van Provast. In die hoedanigheid onderhandelde hij bijvoorbeeld met investeerder Vesteda. Wat is op zo’n moment het verschil met een advocaat? ‘Niets. Dat maakt bij dit soort projecten ook niet zoveel uit – je moet gewoon een goede juridisch adviseur zijn. Maar ik durf de stelling wel aan dat je met twee partijnotarissen sneller tot een overeenkomst komt. De aard van het beestje is natuurlijk wel nèt even anders: een advocaat is toch wat scherper, hoekiger bij onderhandelingen. Of dat altijd effectief is voor de cliënt (lees: hoeveel uren je erin steekt) vraag ik me af.’

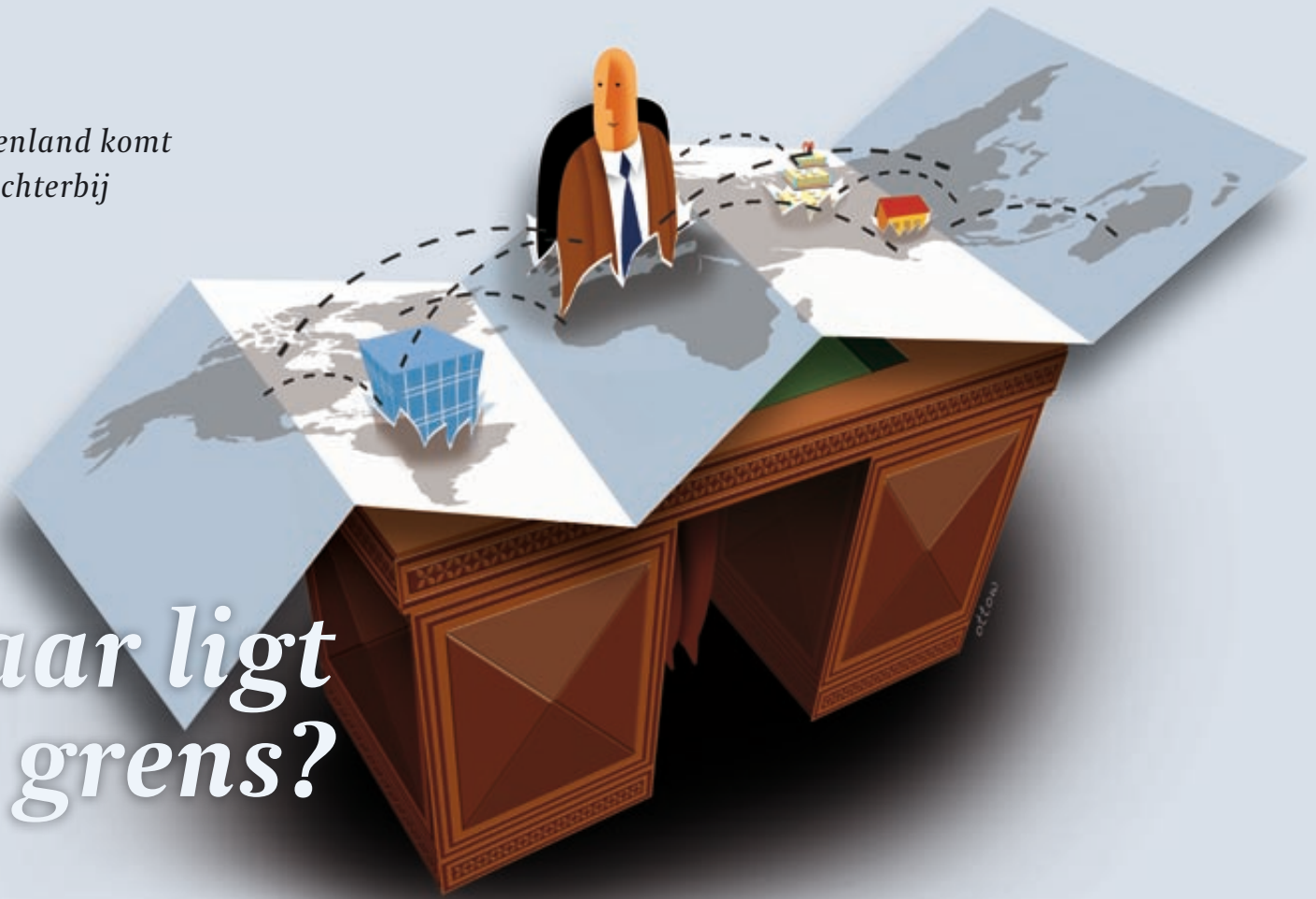
COMPLEX

Een dergelijk project doe je als notaris natuurlijk niet alleen, daarvoor is de advisering te complex. ‘Daarom komen dit soort projecten vaak bij grote kantoren terecht. We hebben ook geadviseerd over aanbestedingsrechtelijke vraagstukken, bestuursrechtelijke vraagstukken en over de fiscaliteit. Btw en overdrachtsbelasting zijn kostenposten die direct ingrijpen in de portemonnee van de ontwikkelaar – een te hoge overdrachtsbelasting kan de reden zijn dat een project niet doorgaat. Dus moet je ervoor zorgen dat je dat zo goed mogelijk structureert. Die kennis heb je zelf natuurlijk niet altijd in pacht, maar gelukkig bestaat de helft van ons kantoor uit fiscalisten. Het leuke is dat je er ook van leert. Je hebt een coördinerende rol: jij moet ervoor zorgen dat die kennis ook weer bij de cliënt terechtkomt.’

TOEKOMST

Een wel zeer ‘notariële’ klus was het splitsen van alle appartementen, winkels, marktvloer, garage en overige ruimten, eind 2012. Op die splitsingsakten heeft Van der Stok maandenlang zitten puzzelen. ‘We zijn begonnen met hoofdappartementsrechten: parkeren, winkels en wonen. Je moet goed nadenken over de verschillende functies van het gebouw en de gebruikers. Zo is er een “expeditiehof” waar de winkels hun goederen dagelijks vers aangeleverd krijgen. Die expeditieruimte zit onder de grond, op min 1. Hoe komt de markthouder daar? Bouwtechnisch lopen allerlei functies ook door elkaar heen. Een horecaondernemer op de eerste verdieping moet bij zijn vetvangput kunnen, onderin het gebouw. Er loopt dus een buis van de eerste verdieping naar kelder 1, maar die buis loopt wel weer door de parkeergarage.’ Of neem de bewoner die na een lange dag werken zijn auto in de parkeergarage wil zetten, de lift neemt, en daarna naar buiten wil via de markthal. ‘Tot hoe laat blijven die deuren open, wie loopt straks waar?’ Kortom: eindeloos onderhandelen met alle partijen: de gemeente, de projectontwikkelaar en Vesteda voor de toekomstige huurders. ‘Sommige belangen lopen gelijk op, andere totaal niet. Als notaris moet je dat inkaderen. Men wil duidelijke regels: dat er geen disco komt in de Markthal, dat er geen fel licht vanuit de markthal in de woningen schijnt. Of wanneer bewoners verhuizen: een horecaondernemer wil niet drie uur een verhuswagen voor de deur. Je kijkt dus eigenlijk: hoe gaat het gebouw in de toekomst werken?’ En dat luistert nauw, want eenmaal gesplitst, zijn ieders rechten gebeiteld in steen. ‘So it better be good.’ ■

Het buitenland komt
steeds dichterbij



Waar ligt de grens?

Internationale dienstverlening is niet slechts voorbehouden aan notariskantoren die in de grensstreek opereren en specialistische kennis hebben. De wereld wordt steeds internationaler. Daar past een notaris bij die als gids durft te fungeren voor zijn cliënten.

TEKST Peter Steeman | BEELD Roel Ottow

Cees Doppenberg, werkzaam bij Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen in Doetinchem en Birgit Snijder, kandidaat-notaris bij de Brauw Blackstone Westbroek in Amsterdam, geven elk drie redenen waarom elke notaris zich bezig zou moeten houden met dienstverlening over de grenzen heen.

1

Internationale huwelijken

‘Mensen die een internationaal huwelijk aangaan binnen Europa krijgen te maken met het Haags

Huwelijksvermogensverdrag’, legt Cees Doppenberg uit. ‘Het geeft regels waar je als notaris naar moet kijken bij de huwelijkse voorwaarden. Onder welk recht wil je het laten vallen? Het Duitse huwelijksvermogensrecht is bijvoorbeeld moderner dan het Nederlandse. In Duitsland houden de echtgenoten het privévermogen dat ze hebben opgebouwd

voor het huwelijk. Niet altijd is even duidelijk welk recht van toepassing is. Ik heb onlangs huwelijkse voorwaarden gemaakt voor een huwelijk waarbij een van de partners een buitenlandse nationaliteit had. Een Nederlandse man wilde met een Amerikaan trouwen. In de staat waar de Amerikaan vandaan komt, wordt het homohuwelijk niet erkend. In dit specifieke geval kon ik de huwelijkse voorwaarden aanpassen, zodat ze beter aansloten op het Amerikaanse juridische systeem. Belangrijk is dat je als notaris de verwachtingen van klanten managet. Dergelijke oplossingen vergen voorwerk, je moet de mogelijkheden onderzoeken. Daaraan zijn kosten verbonden waar de klant zich wel bewust van moet zijn.’

2

Internationale nalatenschappen

‘In het geval van erfenissen van Nederlanders die zich hebben gevestigd in het buitenland is het vaak niet

eenvoudig vast te stellen welk recht van toepassing is’, aldus Cees Doppenberg. ‘Volgens het Haags Erfrechtverdrag geldt voor iemand die langer dan vijf jaar in bijvoorbeeld Duitsland woont dat het Duitse erfrecht van toepassing is. Terwijl het Duitse internationale privaatrecht kijkt naar de nationaliteit van de overledene en het Nederlandse recht laat spreken. In 2015 zal de Europese Erfrechtverordening bepalen welk erfrecht van toepassing is. Die neemt de verblijfplaats van de overledene als uitgangspunt. Ook hier geldt dat dit kansen biedt voor notarissen. In een testament kan je door de notaris laten vastleggen onder welk erfrecht je wilt vallen. Veel mensen prefereren het Nederlandse recht vanwege de langstlevendeclausule. Het bereiken van potentiële klanten vergt creativiteit. Ik heb bijvoorbeeld voor een culturele vereniging een informatieavond samen met een buitenlandse collega georganiseerd.’

3

Huis kopen in buitenland

‘Ook bij het kopen van een huis in het buitenland kan een Nederlandse notaris meerwaarde bieden’, vindt Cees Doppenberg. ‘Voor veel mensen is het kopen van een tweede huis in

het buitenland een stap in het onbekende. Ze gaan ervan uit dat een buitenlandse notaris dezelfde taken voor zijn rekening neemt als zijn Nederlandse collega. Dat is niet zo. Zo maakt een Spaanse notaris wel de koopakte op, maar bemoeit hij zich niet met het financiële gedeelte. Als notaris kan je als gids fungeren. Voorwaarde is dat je de buitenlandse taal machtig bent en een internationaal netwerk hebt. Het helpt als je zoals ik een passie hebt voor andere landen. Voor de klant is het voordeel dat iemand in de communicatie naar de buitenlandse notaris het voortouw neemt. Die de juridische taal spreekt maar ook de potentiële valkuilen kent. Welke fiscale regels gelden in het land waar het onroerend goed zich bevindt?’

4

Internationaal ondernemingsrecht

‘Een notaris heeft eerder met het buitenland te maken dan hij misschien zelf denkt’, stelt Birgit Snijder. ‘Zelfs een transactie tussen twee Nederlandse rechtspersonen kan een internationaal tintje hebben. Als een onderneming via een aandelentransactie van eigenaar wisselt en de verkopende partij heeft een familielid die toevallig rechter in Duitsland is, stelt de wet dat je als notaris extra alert moet zijn. Een buitenlands familielid met een hoge functie als diplomaat, rechter of bankdirecteur geldt als politiek prominent persoon. In dat geval moet je als notaris een uitgebreid cliëntenonderzoek doen ter voorkoming van witwassen. Je moet dus in Duitsland je licht opsteken over dat familielid. Ook wanneer een Nederlandse bv van eigenaar wisselt terwijl de verkopende partij een andere nationaliteit heeft, moet je alert zijn. Heeft de verkopende partij bijvoorbeeld de Franse nationaliteit, dan moet je onderzoeken of er in het Franse recht speciale omstandigheden gelden. Heeft hij misschien toestemming nodig van zijn partner?’

5

Gids voor Nederlandse bedrijven

‘Notarissen stellen zich in de regel te bescheiden op’, vindt Birgit Snijder. ‘Een Nederlandse ondernemer die wil uitbreiden in het buitenland informeert bij zijn fiscalist. Vooral omdat hij daar nu eenmaal intensiever contact mee heeft. Terwijl een notaris bij uitstek de bagage heeft om de juiste informatie te vinden. Het loont dus om een ondernemer met expansieplannen actief te benaderen. Hij wil een bedrijfsruimte huren, medewerkers in dienst nemen. Welke vergunningen heeft hij nodig? Welke verplichtingen heeft hij? Alles waar je in het Nederlandse recht over kunt adviseren, kun je in het buitenland voor hem helpen uitzoeken. Als Nederlandse notaris ben je misschien niet gespecialiseerd in het buitenlandse recht, maar je kunt die ondernemer wel adviseren. Notarissen zijn beter dan ze zelf denken. Die bescheidenheid is ook onze kracht.’

6

Gids voor buitenlandse bedrijven

‘Ook voor buitenlandse bedrijven kun je als notaris als adviseur fungeren’, aldus Birgit Snijder. ‘De informatie die een buitenlandse onderneming bij de Kamer van Koophandel vindt, is heel technisch. Het zegt niets over de geschiktheid van een bepaalde rechtsvorm voor het bedrijf dat zich hier wil vestigen. Waar moet de ondernemer nog meer aan denken? Over het hele spectrum, van belastingadvies tot ondernemingsrecht, kun je hem adviseren. Als notaris speel je hier een thuiswedstrijd. Grootste zorg is niet het vinden van de juiste informatie, maar om op de radar van die buitenlandse ondernemer te verschijnen. Het kan helpen als je kantoor deel uitmaakt van een internationaal netwerk. Vaak komt het contact via een buitenlandse notaris uit dat netwerk tot stand. Hebben ze eenmaal goede ervaring met je kantoor, dan komen

ze terug. Buitenlandse ondernemers gaan geen avonden googelen op websites van Nederlandse notarissen.’ ■

KNB-JAARCONGRES KRIJGT INTERNATIONAAL THEMA

Welke invloed heeft het buitenland op de notaris? En welke ontwikkelingen spelen daarin een rol? Daarover gaat het komende jaarcongres van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie dat 3 oktober plaatsvindt.

‘Doel van het congres is de notaris te enthousiasmeren’, aldus Lineke Minkjan, KNB-juriste en senior adviseur buitenland. ‘Het buitenland staat bij veel notarissen niet in het brandpunt van de belangstelling, terwijl er juist nu internationaal veel verandert. Allereerst is er de Europese Erfrechtverordening die volgend jaar in werking treedt. Die harmonisatie maakt een einde aan een heleboel onduidelijkheid. Het geeft notarissen handvatten om hun cliënten hierbij te begeleiden. Ook het internationale ondernemingsrecht is een hoofdonderwerp in het congres. Wat overkomt een ondernemer in het buitenland en hoe kun je daar als notaris een rol in spelen? Ten slotte staan we stil bij de toekomst van het vak. Nu is het werk van de notaris nog sterk geografisch georiënteerd. Maar wat betekent het voor onze beroepsgroep als we onder de Europese Dienstenrichtlijn zouden vallen? We moeten als beroepsgroep nadenken over dergelijke *gamechangers*.’

‘Wijs de cliënt altijd op de uitkeringstoets’

Om te voorkomen dat ondernemers door te royale dividenduitkeringen de toekomst van hun bedrijf op het spel zetten, heeft de wetgever in oktober 2012 de goedkeuring door het bestuur verplicht gesteld. De zogenoemde uitkeringstoets is daarbij een belangrijk instrument. De notaris en de accountant kunnen de ondernemer helpen zijn besluit te onderbouwen.

TEKST Peter Louwerse | BEELD Truus van Gog

Vóór de inwerkingtreding van de flex-bv was tamelijk duidelijk wanneer en hoeveel geld aandeelhouders uit de besloten vennootschap (bv) mochten halen, zegt notaris Isabelle Cox van Olenz notarissen uit Veenendaal. ‘Je keek naar de jaarrekening, en als er genoeg vrij uitkeerbare reserves waren, kon je dividend uitkeren.’ Het probleem: de jaarstukken geven altijd een beeld van het verleden en zijn dus per definitie achterhaald, zeker als ze pas laat in het volgende boekjaar worden vastgesteld. ‘In de tussentijd kan er van alles gebeurd zijn wat niet uit die stukken blijkt’, zegt Cox, die bestuurslid is van specialistenvereniging VOC voor notarissen die zich hebben bekwaamd in het ondernemingsrecht. ‘Een grote klant kan failliet zijn gegaan, of de onderneming wordt bedreigd door een forse aansprakelijkheidsclaim.’ Als dergelijke tegenslag leidt tot het bankroet van het bedrijf, blijven de schuldeisers met lege handen achter, terwijl de aandeelhouders niet veel eerder nog ruimschoots aan hun trekken kwamen.

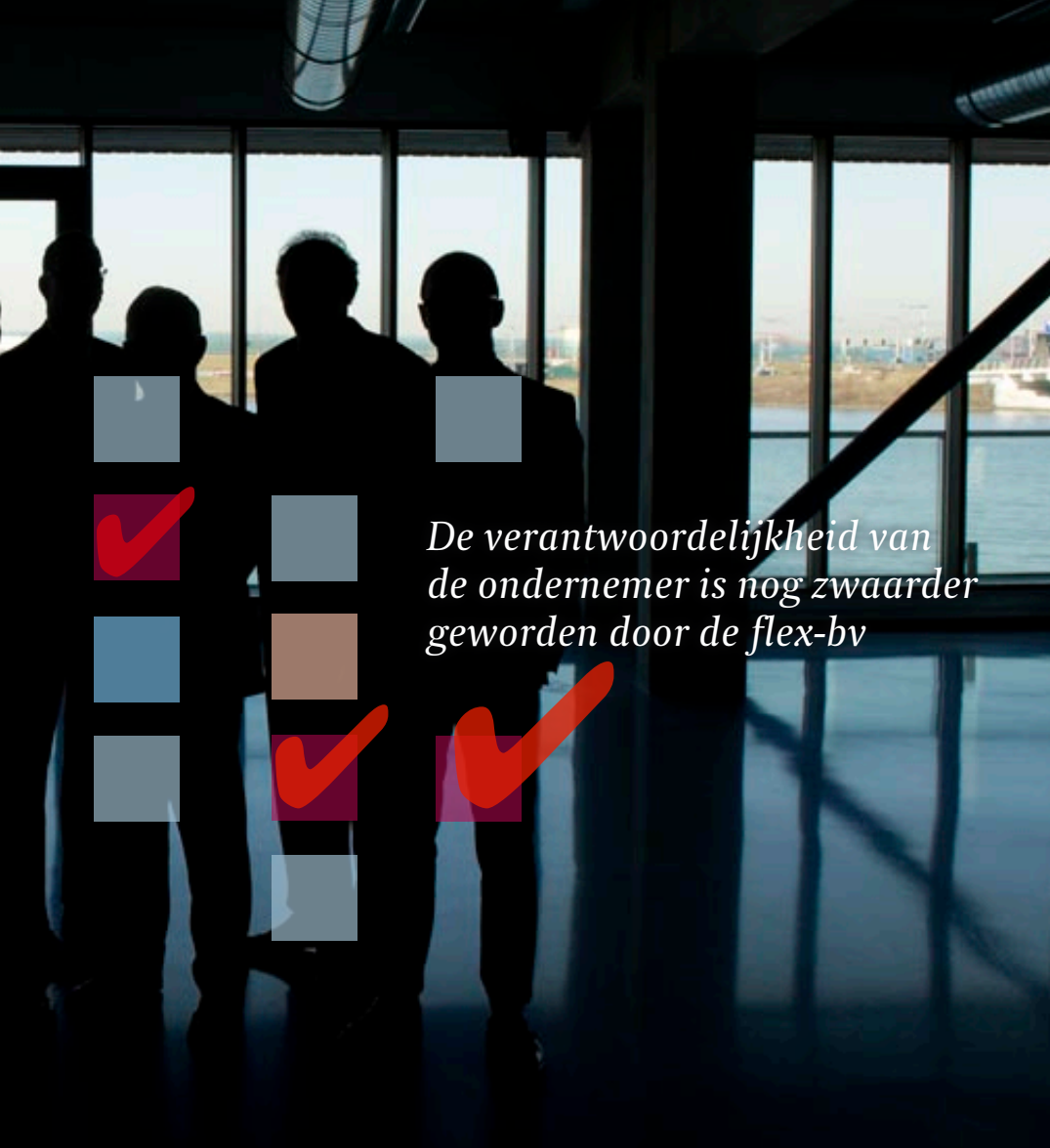
HOOFDELIJK AANSPRAKELIJK

De uitkerings- of liquiditeitstoets, in feite een codificatie van jurisprudentie van de Hoge Raad, moet de crediteuren beschermen. Het bestuur van de bv moet de toets doen voordat het de dividenduitkering goedkeurt. Dat geldt bij alle situaties waarbij waarde aan de bv wordt onttrokken, dus ook bij inkoop van eigen aandelen of kapitaalvermindering. Als achteraf blijkt dat de vennootschap na de uitkering de opeisbare schulden niet kan betalen, is de bestuurder daarvoor hoofdelijk aansprakelijk. Houdt hij de hand op de knip, dan zullen de aandeelhouders dat soms niet waarderen. ‘Veel bestuurders willen zich daarom indekken’, zegt Cox. Voor een transactie als inkoop van eigen aandelen of kapitaalvermindering moeten zij naar de notaris. Voor dividenduitkering hoeft dat niet, dus veel van deze besluiten blijven buiten het gezichtsveld van het notariaat. In veel gevallen zal de ondernemer te rade gaan bij zijn accountant. Vaak komen beide dienstverleners in actie.

ZWARE ZORGPLICHT

Notaris Mark Sprenkels uit Wijk bij Duurstede heeft gemerkt dat sinds de invoering van de flex-bv veel ondernemers het vermogen willen

verminderen. ‘Een minimumkapitaal van 18.000 euro is niet langer vereist’, verklaart Sprenkels. ‘Als de eigenaren van de bv het eigen vermogen willen terugbrengen, kan dat ten nadele van de schuldeisers zijn.’ Voor zo’n kapitaalvermindering is statutenwijziging nodig, en daar komt de notaris in beeld. ‘Ik wijs de cliënt erop dat derden niet in de problemen mogen komen’, zegt Sprenkels. ‘We hebben immers een zware zorgplicht.’ De notaris kan dan niet volstaan met het wijzigen van de statuten en het controleren van de handtekeningen van de aandeelhouder en de bestuurder, stelt Sprenkels. ‘Als notaris ken je de vennootschap niet van a tot z. Je moet de cijfers gezien hebben. En ik zal aan de ondernemer vragen of er nog ontwikkelingen zijn die niet uit de cijfers blijken. Of er binnenkort bijvoorbeeld een nieuwe machine wordt gekocht.’ Als het niet verantwoord is om kapitaal aan de vennootschap te onttrekken, vraagt Sprenkels toelichting aan de accountant. ‘En dan kijk ik of ik ermee kan leven.’ Hij heeft één keer meegemaakt dat de ondernemer verbaasd vroeg waar de notaris zich mee bemoeide. ‘De accountant had de liquiditeitstoets te rooskleurig voorgesteld.



De verantwoordelijkheid van de ondernemer is nog zwaarder geworden door de flex-bv

Uiteindelijk is er minder kapitaal uitbetaald.' Vaak krijgt hij ook te horen: 'U bent de eerste notaris die ernaar vraagt.' Dat zit Sprenkels niet lekker: hij wil zijn werk goed doen en hoort regelmatig dat er collega's zijn die het niet zo nauw nemen met de liquiditeitstoets en daarom goedkoper kunnen werken. 'Wrang', vindt hij dat. 'Zeker omdat de tarieven al zo onder druk staan.'

NACHTRUST

De notaris, benadrukt Cox, moet zich realiseren dat de juridische gevolgen voor het bestuur en de aandeelhouders groot kunnen zijn als er te veel is uitgekeerd. 'Vraag dus altijd naar de uitkeringstoets. Wijs de bestuurder erop en zorg dat alles goed is vastgelegd. Help met het op goede wijze vastleggen van de onderbouwing.' Welke zekerheid kan zij de ondernemer bieden? 'Het lastige is dat we dat niet precies kunnen zeggen', zegt Cox. 'We zoeken nog naar de reikwijdte van de bepaling. In de uitkeringstoets moet je allerlei zaken meewegen, bijvoorbeeld de ontwikkeling van marktomstandigheden, en dat maakt het moeilijk.'

Ook de accountant kan de ondernemer niet de ultieme nachtrust bezorgen.

'De ondernemer zoekt vaak zekerheid', meent Hugo van Campen, AA-accountant en beleidsmedewerker midden- en kleinbedrijf bij de accountantsorganisatie NBA. De accountant zal doorgaans wel antwoord kunnen geven op de vraag: kan ik deze uitkering doen? Veel moeilijker is de vraag: mag ik deze uitkering doen? Van Campen: 'Een accountant vraagt zich dan af: komt de klant voor de *assurance*? Ofwel wil hij de bevestiging dat zijn keuze juist is? Of voor de *insurance* en wil hij zich dus indekken tegen aansprakelijkheidsclaims?'

GRIJS GEBIED

De verantwoordelijkheid van de ondernemer is nog zwaarder geworden door de flex-bv, zegt Hugo van Campen. 'De bewijslast is omgekeerd. Voorheen moest de curator aantonen dat uitkering ten onrechte was. Nu moet de bestuurder aantonen dat de uitkering rechtmatig was.'

Bij goed draaiende bedrijven is meestal wel duidelijk wat wel of niet kan. 'Het gaat om het grijze gebied', zegt Van Campen. Met name in het mkb vraagt de bestuurder: accountant, help mij te voldoen aan de wettelijke verplichtingen. Zeg mij hoeveel ik mag uitkeren. Van Campen: 'Het eerste stuk kunnen we

wel beantwoorden. Maar het is lastig om te zeggen hoeveel hij mag uitkeren, omdat ook wij niet alle feiten en omstandigheden kennen. We kunnen die beslissing tot uitkeren wel ondersteunen: zijn de aannamen goed, gebruikt de ondernemer de rekenregels goed? Uiteindelijk moet de ondernemer een goed onderbouwde beslissing nemen. Doet hij dat niet, dan neemt hij het risico van hoofdelijke aansprakelijkheid. Hij moet die keuze welbewust hebben gemaakt.'

ONDUIDELIJKE REGELS

De notaris en de accountant zitten in veel opzichten in hetzelfde schuitje. Vanuit hun zorgplicht wijzen ze de ondernemer op zijn plichten en tegelijk worstelen ze met onduidelijke regels. 'Het ondersteunende normenkader is vaag', meent Van Campen. 'We weten niet precies over welke periode we praten, we kennen de indicatoren onvoldoende.' Vaak zoeken notarissen houvast bij de accountant, stelt Van Campen vast. 'Ze vragen ons bij de inkoop van aandelen of de waarde reëel is. Maar de wet schrijft geen verklaring van een accountant voor. In wezen is die waardering een beslissing van de bestuurder. Daarom zeg ik tegen de notaris: "Verschuil je niet achter de ander."''

Bij de toepassing van nieuwe en soms nog onduidelijke regelgeving zoeken notarissen en accountants dus naar duidelijke kaders om hun cliënt optimaal te adviseren. Uiteindelijk is de ondernemer zelf verantwoordelijk. ■

En
verder:

‘Altijd je rug recht houden’



‘Het is belangrijk dat notarissen kunnen sparren met anderen’

Arlette Cabenda maakte zestien jaar geleden een wel heel aparte start in het notariaat. Het heeft haar gevormd tot de notaris en auditor die zij nu is.

TEKST Henriette van Wermeskerken | FOTO Truus van Gog

‘Op 24 december 1997 – we zaten aan de kerstborrel met kantoor – werd ik gebeld door de kamer van toezicht. Of ik met spoed kon gaan waarnemen in Purmerend. Na Kerstmis wilden ze graag weten of ik het deed of niet. Hectische dagen braken aan. Ik was op dat moment acht jaar kandidaat-notaris en werkte op een kantoor in Bussum, waar ik het goed naar mijn zin had, maar inmiddels was ik tot de conclusie gekomen dat ik graag notaris wilde worden. Ik had één keer eerder gesolliciteerd op een standplaats en werd toen tweede; een andere kandidaat was ouder en had meer ervaring. Het verzoek was dus zeker een uitdaging, maar het ging om een kantoor van een notaris die aangehouden was wegens fraude. Je weet dan dat je met problemen te maken krijgt, alleen de aard en de omvang van de problemen zijn niet bekend. Die kerstdagen werden besteed aan gesprekken met de tijdelijke waarnemer, mijn accountant en natuurlijk mijn partner en collega’s van het kantoor waar ik werkte. Op 2 januari ben ik benoemd tot waarnemend notaris.’

IN HET DIEPE

‘Dat ik de uitdaging heb aangenomen komt ook doordat mijn partner en mijn oude kantoor mij zeer hebben gesteund. Zij zagen het als een geweldige kans, zo’n kans die maar één keer voorbijkomt. Mijn kantoor in Bussum bood mij bovendien de mogelijkheid om terug te komen als ik in Purmerend niet benoemd zou worden. Je springt volledig in het diepe. Ik was zelfs nog nooit in Purmerend geweest. Nadat ik tot waarnemer werd benoemd, ging ook de sollicitatieprocedure lopen, die opstond voor iedereen.

Het lastige is dat je als waarnemend notaris voor eigen rekening en risico werkt. Je stapt er dus vol in, en dan is het wel zuur als je een paar maanden later te horen krijgt dat een ander als notaris wordt benoemd. Die eerste tijd was er veel onzekerheid. Over wat er precies aan de hand was geweest op kantoor, de financiën en de vraag of je kunt blijven of niet. In het begin heb ik veel tijd besteed aan het personeel en vervolgens aan het herstel van het vertrouwen in het kantoor. Een aantal personeelsleden is vertrokken. Op 26 mei 1998 ben ik als notaris benoemd. Ik was toen 37 jaar.

VERKEERDE ADRES

‘Een deel van de cliëntèle was niet de cliëntèle die ik wilde behouden. Dat had te maken met “het verleden” van het kantoor. Als notaris moet je te allen tijde je rug recht houden. Sommige dingen kunnen niet en doe je niet. Als je daar heel duidelijk over bent, voelt een bepaald type cliënten feilloos aan dat ze bij jou aan het verkeerde adres zijn. Zo selecteert het cliëntenbestand zich vanzelf uit. Daarnaast heb ik bewust de onroerendgoedpraktijk verkleind. Ik was tegelijkertijd aan het afbouwen en aan het opbouwen. Nu is de praktijk gelijkmatig verdeeld over de drie rechtsgebieden onroerend goed, ondernemingsrecht en familierecht.’

‘Het gaat goed en ik voel me hier thuis. Ik woon niet in Purmerend, maar ben hier wel actief als lid van de Rotary, de ondernemersvereniging, de golfclub en ik sponsor een aantal plaatselijke activiteiten. De eerste jaren waren best wel pittig. Je moet het personeel en het cliëntenbestand op orde krijgen, terwijl de omgeving over de fraude spreekt. Dat duurt een paar jaar. De politiek van de rug recht houden

voerde ik heel bewust en dat heeft geholpen. Nu realiseer ik mij daarbij wel dat de tijden eind jaren negentig gemakkelijker waren dan nu. De markt was goed, we hadden genoeg omzet.’

GELOOFWAARDIG

‘Sinds vorig jaar ben ik auditor. Met een assistent bezoek ik negen kantoren per jaar. Je bekijkt hoe een kantoor in elkaar zit, praat met mensen en bekijkt een aantal dossiers. Je voelt vanzelf aan welke kant je onderzoek op moet. Het valt mij op dat in het algemeen de kantoren hun best doen, ondanks deze moeilijke tijden. Wat mij bezighoudt, is de vraag: hoe blijven wij als notarissen geloofwaardig en hoe laten we zien wat onze toegevoegde waarde is? We hebben een mooie functie die we niet moeten verkwanselen. Die rechte rug is zo belangrijk. Daar moeten we ons van bewust zijn.

Ik lees altijd de tuchtuitspraken en vraag me dan af hoe het zover heeft kunnen komen. Is het onwetendheid, onervarenheid, goedgelovigheid? Zeker in deze snelle en hectische tijden, waarin de cliënt mondiger is geworden, is het belangrijk dat notarissen kunnen sparren met anderen of dat zij collega’s kunnen bellen. Dat geldt niet alleen voor jonge notarissen. Ik doe het zelf ook. Door mijn ervaring heb ik misschien extra *feeling* voor het auditorschap. Mijn start als notaris was bijzonder, dat houd ik altijd bij me.’ ■

UITGELICHT

EPN congres Pensioen

Op dinsdag 20 mei 2014 is op Kasteel de Vanenburg te Putten het EPN-congres met als thema 'Pensioen'. Fons Stollenwerck, tevens dagvoorzitter, zal diverse (civielrechtelijke) aspecten van het pensioenrecht en van de regelingen die in het kader daarvan kunnen worden getroffen aan de orde stellen. Vervolgens zal Gerry Dietvorst een totaaloverzicht geven van oudedagsvoorzieningen (AOW, lijfrente en pensioen) en de pensioenproblematiek van de zelfstandig ondernemer

en de zzp'er. Frank van den Barselaar bespreekt het thema pensioen in eigen beheer en alternatieven vanuit de fiscale hoek. Tot slot gaat Alexander Labohm in op recente jurisprudentie op het gebied van pensioen en echtscheidingen.

Kosten bedragen 225 euro voor EPN-leden en 495 euro voor niet-leden. Er worden 5 EPN/KNB-punten toegekend. Inschrijven kan via info@epn-notaris.nl.

VERENIGINGSNIEUWS

Top 'Grensoverschrijdende omzetting' in Den Haag

Op 27 maart, net na de Nuclear Security Summit, organiseerde de VOC de workshop 'Grensoverschrijdende omzetting'. Notaris Paul Quist gaf antwoorden op de vraag over en tips voor notariële problemen bij een grensoverschrijdende omzetting. Verder liet de levendige discussie zien dat de formule van de workshop aanspreekt: theorie op hoog niveau gebracht door de practicus. Zo'n veertig leden van de VOC namen deel en beoordeelden de bijeenkomst met een 8,6. Op 6 november staat de volgende workshop gepland.

Voorjaarscongres werkt kennis- en inzichtverruimend

Dinsdag 8 april kwamen ruim zeventig NRS-leden bijeen in Supernova in Utrecht voor het voorjaarscongres. Door de heren prof. Tonny Nijmeijer en Tycho Lam werden zij bijgepraat over in het bijzonder de actualiteiten op het gebied van omgevingsrecht. Daarnaast kwamen de SER-ladder, duurzame ontwrichting van het voorzieningenniveau en leegstand en concurrentiebelangen en relativiteit aan de orde. Reacties op het congres waren: 'Praktisch congres dat van pas komt bij de dagelijkse praktijk', 'In korte tijd ben ik bijgespijkerd over de actuele ontwikkelingen', en 'Kennis- en inzichtverruimend, interessante, toepasselijke informatie/kennis'. Deze positieve klanken zijn ook terug te zien in het cijfer dat de deelnemers het meest gaven: een 8.

Invoering intervisiebijeenkomsten VASN-leden

Tijdens de algemene ledenvergadering op 8 april is de invoering van intervisiebijeenkomsten voor de VASN-leden vastgesteld. De VASN-leden zullen vanaf het najaar van 2014 een nieuwe manier van persoonlijke ontwikkeling en kennisoverdracht gaan ondervinden. Een mooie aanvulling voor de kwaliteitsborging in de notariële agrarische praktijk. Tevens zijn tijdens de vergadering de activiteiten en externe contacten van het VASN-bestuur toegelicht. Aansluitend aan de vergadering hebben twee lezingen inzicht gegeven in de beleidskeuzen die zijn gemaakt in het Gemeenschappelijk Landbouwbeleid 2014 en de gevolgen daarvan in de praktijk.

Afscheid VMSN-bestuursleden

Tijdens de algemene ledenvergadering op 27 maart zijn de VMSN-leden geïnformeerd over de bewegingen in het politieke veld en deelname in de Mediatorsfederatie Nederland. Ook is afscheid genomen van drie krachtige bestuursleden: Arthur de Kok (oud-voorzitter), Denise Eggels (penningmeester) en Helma Leonhard-Strien. Mede door hun enthousiasme heeft de vereniging zich kunnen ontwikkelen. De heer De Kok blijft nog actief voor de vereniging als cursuscoördinator. Aansluitend aan de vergadering heeft Karel Bakx een opfriscursus Mediation verzorgd.

CURSUSSEN

VASN-cursus Inleiding in het agrarisch recht

Datum: 13 mei 2014

Een cursus over de basisbegrippen en fiscale regelingen in de notariële agrarische praktijk. Deze cursus is verplicht voor niet-juristen die de VASN Beroepsopleiding Agrarisch Recht willen gaan volgen. Ook voor (kandidaat-)notarissen en leden van de VASN is deze cursusdag geschikt als inleiding of opfriscursus.

VASN-cursus

'... en wat als er nooit is verrekend?'

Datum: 10 juni 2014

Een cursus over het vaststellen van de verordeningen bij echtscheiding voor de situatie waarbij in de huwelijksvoorwaarden een verrekenbeding is opgenomen dat tijdens het huwelijk nooit is uitgevoerd. Uitsluitend voor VASN-leden.

Beroepsopleiding VASN

Datum: september / november 2014

Ook niet-juristen kunnen deze opleiding volgen, zij moeten dan eerst de cursus Inleiding Agrarisch Recht doen (datum cursus 13 mei te Utrecht). Hebben uw medewerkers of collega's interesse in agrarische zaken, dan is nu het moment om zich hierin te verdiepen. De beroepsopleiding geeft toegang tot het lidmaatschap van de vereniging. In verband hiermee wordt u ook gewezen op de kortingsregeling voor kantoren met meerdere lidmaatschappen.

VMSN-vervolgopleiding

Datum: februari t/m juni 2014

Tijdens de opleiding worden de deelnemers kennis en vaardigheden aangereikt die hen in staat stelt scheidende stellen te begeleiden bij de ontbinding van hun huwelijk of de beëindiging van hun partnerschap. Het eerste deel van de opleiding is sterk psychologisch getint en zeer praktisch opgezet. Het tweede deel is juridisch-inhoudelijk. De opleiding bestaat uit 63 lessen. De aankondiging voor de vervolgopleiding is via KNB en VMSN verstuurd en is te vinden op www.vmsn.nl.

Cursus Split Online

Datum: 19 mei 2014

Een cursus voor VMSN-leden ter kennismaking met het alimentatierekenprogramma Split-Online. De angst voor alimentatierekenen is na deze cursus verleden tijd!

NRS-cursussen

Datum: 16 september 2014: stapeling van rechten (erfpacht- en opstalrechten) en appartementsrechten

Datum: 25 november 2014: actualiteiten omzet- en overdrachtsbelasting



Een metgezel waarmee je al jarenlang optrekt, die een min of meer vanzelfsprekend deel van je leven is geworden, daarvan is het moeilijk, zo niet onmogelijk, afscheid nemen.

Dit beschrijft wel aardig mijn relatie met *NRC Handelsblad*. Al ruim 31 jaar (langer dan mijn vrouw en ik samen zijn) ben ik geabonneerd op die krant. Maar met enige regelmaat neem ik mij voor *NRC* nu toch eens op te zeggen, mopperend over 'flutartikelen', 'grachten-gordeljournalistiek' en raadselachtige nieuwsprioritering.

RUZIE

Maar, zo af en toe, lees ik een artikel dat het abonnement weer helemaal rechtvaardigt. Onlangs bijvoorbeeld over hoe drie technologiebedrijven in de Verenigde Staten voor de rechter zijn gedaagd. Airbnb (online marktplaats voor (ver)huur van particuliere woningen), Uber (app om taxi's te vinden) en Aereo (televisiezenders via internet) hebben ruzie met de bedrijfstukken die zij met hun dienstverlening uitdagen. De hotelbranche verwijt Airbnb dat er geen toeristenbelasting wordt afgedragen door de klanten van Airbnb. Volgens de grote Amerikaanse televisiestations CBS, ABC en Fox betaalt Aereo ten onrechte geen rechten over de uitzendingen die zij aanbieden. En Uber wordt aangerekend de hele taxicentralebranche brodeloos te maken.

Technologische vernieuwingen

'Ver-van-mijn-bedshow', denkt u wellicht. Toch is deze problematiek voor het Nederlandse notariaat meer dan interessant. Ook u en ik worden geconfronteerd met technologische vernieuwingen en mogelijkheden die, voor zover dat nu al niet het geval is, zeker in de toekomst ingrijpende gevolgen zullen hebben voor onze dienstverlening. Hoe de procedures in de Verenigde Staten gaan aflopen, is nog onduidelijk. In Europa werd door een Belgische rechter onlangs het gebruik van Uber verboden. Een duidelijke 'anti-houding', die volgens mij niet erg lonend zal blijken. In hetzelfde *NRC*-artikel werd ook de muziekindustrie opgevoerd die, na een jarenlange zinloze strijd tegen internetaanbieders van muziek, heeft besloten samen te gaan werken met marktpartijen als Spotify en nu weer omzetgroei kent. Moraal: technologische ontwikkelingen verbieden, is een onzinnige en nutteloze exercitie. In plaats daarvan kun je je energie beter besteden aan het oplossen van de ongewenste randverschijnselen van die ontwikkelingen.

INSPIRATIE

Een andere vraag die hier speelt, is of het Nederlandse notariaat er verstandig aan doet die internetontwikkelingen aan een ander over te laten. Waarom zouden wij niet zelf actie ondernemen om moderne technieken te verbinden met ons juridische werk? Niet een stel *whizzkids* uit Silicon Valley (of dichterbij), maar wijzelf zijn toch uiteindelijk degenen die het beste weten hoe ons vak in elkaar zit. Persoonlijk geloof ik zeer in een aanpak. Niet door die derden iets te verbieden, maar door ze als beroepsgroep voor te zijn of zelf met iets beters te komen. Daarbij kunnen we wel wat inspiratie gebruiken. Dat *NRC*-abonnement houd ik dus nog maar even aan. ■

Franc Wilmink | VOORZITTER KNB

Bestuur ziet af van plan voor MKB Funding Desk

Het ontwikkelen van een MKB Funding Desk gaat niet door. Het bestuur van de KNB heeft woensdag 16 april besloten niet door te gaan met dit plan, omdat het bestuur de kredietbeoordeling een te groot afbreukrisico acht voor de goede naam van het notariaat.

De MKB Funding Desk moest een internetplatform worden waarbij vertrouwde partijen de nodige zekerheid bieden aan geldschieters en geldafnemers. Het ging daarbij om één-op-één-leningen van een vermogende particulier of ondernemer aan een mkb-ondernemer (zie *Notariaat Magazine* 7/2013, Zekerheid bij crowdfunding). De MKB Funding Desk was een initiatief van de KNB en NOAB (Nederlandse Orde van Administratie- en Belastingdeskundigen). Ook MKB Nederland was erbij betrokken. De kosten voor ontwikkeling van het voorstel werden voor het eerste jaar ingeschat op ruim 55.000 euro. Het bestuur van de KNB heeft nu besloten niet verder te gaan met de ontwikkeling.

PLAN SENIORENHYPOTHEEK OOK GESTRAND

Een ander plan voor het ondersteunen van particuliere beleggers om een hypothecair gedekte lening te verstrekken aan gepensioneerden, de zogenoemde senioren hypotheek, is vanwege de voorwaarden die de AFM stelt, beëindigd.

Het bestuur van de KNB heeft besloten niet door te gaan met dit plan, omdat het bestuur de kredietbeoordeling een te groot afbreukrisico acht voor de goede naam van het notariaat.

Seminar over Europese erfrechtverordening in Düsseldorf

De Duitse Bundesnotarkammer organiseert op vrijdag 13 juni een seminar over de Europese Erfrechtverordening in Düsseldorf met Duitse en Nederlandse sprekers. Nederlandse notarissen zijn hiervoor ook uitgenodigd.

Op 17 augustus 2015 treedt de Europese Erfrechtverordening in werking en gaat het internationale erfrecht voor de EU-landen structureel veranderen. Tijdens het seminar zal daarom aandacht worden besteed aan het ontstaan van de verordening door Kurt Lechner, een voormalig lid van het Europees Parlement. Vervolgens volgt er een inleiding van Jan-Ger Knot van de Universiteit Groningen.

REEKS PRESENTATIES

Notaris Christoph Döbereiner uit München vertelt samen met kandidaat-notaris Jutta Wolf uit Zoetermeer iets over testamenten en erfovereenkomsten met bijzondere nadruk op de rechtskeuze en de verschillende vormen van erfovereenkomsten met betrekking tot de legitieme portie. Verder houden Sabine Heijning van de KNB en notaris Christian Hertel uit Weilheim een presentatie over het samenspel van de Erfrechtverordening en het huwelijksvermogensrecht. De reeks presentaties wordt afgesloten met notaris Tea Mellema-Kranenburg uit Rotterdam die samen met haar Duitse collega Christoph Dorsel dieper ingaat op de Europese verklaring van erfrecht en de verdeling van de nalatenschap.

INSCHRIJVEN

Deelname aan het seminar is gratis. (Kandidaat-)notarissen kunnen zich voor 1 juni aanmelden via NotarisNet. Zij krijgen 6 PE-punten voor deelname. Het seminar in

Düsseldorf maakt deel uit van de serie van seminars die de Europese notariaten organiseren over de Europese Erfrechtverordening. Dit door middel van subsidie van de Europese commissie. Ook bij het KNB-jaarcongres 'Notaris over de grenzen' op 3 oktober komt het internationaal erfrecht aan de orde.

Nadere informatie: KNB, Lineke Minkjan en Sabine Heijning, telefoon 070 3307139 (l.minkjan@knb.nl/s.heijning@knb.nl)

Het seminar in Düsseldorf maakt deel uit van de serie van seminars die de Europese notariaten organiseren over de Europese Erfrechtverordening.

Eisen samenstellingsverklaring jaarstukken tijdelijk aangepast

Momenteel wordt in overleg met de KNB en het Bureau Financieel Toezicht (BFT) de Regeling op het notarisambt door het ministerie van Veiligheid en Justitie herzien. De verwachting is dat onder meer de verplichtingen rond het overleggen van (samenstellings)verklaringen met betrekking tot andere vennootschappen dan de praktijkvennootschap van de notaris aanzienlijk zullen worden versoepeld. Op basis van deze verwachting en op uitdrukkelijk verzoek van de KNB, heeft het BFT besloten om vooruitlopend hierop, indien de vereiste samenstellingsverklaring niet afkomstig is van een accountant maar van een fiscalist, hieraan geen gevolgen te verbinden.

In de Regeling op het notarisambt, die per 1 januari 2013 in werking is getreden, staan regels voor de accountantsverklaring, de renteberekening en de incidentenmelding. Op grond van het tweede lid van artikel 2 van deze regeling moeten notarissen die onder deze regeling vallen, met betrekking tot alle jaarrekeningen van hun respectievelijke vennootschappen, een samenstellingsverklaring van een accountant overleggen.

Het ministerie van Veiligheid en Justitie werkt aan een herziening van de regeling per 1 januari 2015.

Het ministerie van Veiligheid en Justitie werkt aan een herziening van de regeling per 1 januari 2015. De KNB en het BFT streven ernaar om voor de zomer met een gezamenlijk tekstvoorstel hiervoor te komen. Daarin zal een aantal wijzigingen ten opzichte van de huidige regeling worden opgenomen die nuttig zijn in de notariële praktijk. Een daarvan heeft betrekking op de verplichtingen rond het overleggen van (samenstellings)verklaringen.

Nadere informatie: KNB, Willem Geselschap, telefoon 070 3307133 (w.geselschap@knb.nl)

Jaarverslag 2012-2013 online

De KNB heeft het afgelopen ordejaar stevig ingezet op pr- en communicatieactiviteiten om haar visie op de rol van de notaris bij het grote publiek en de politiek over het voetlicht te brengen. De KNB-werkgroep 'Financiële bescherming ouderen' heeft actief aansluiting gezocht bij het actieplan 'Ouderen in veilige handen' van VWS met als resultaat meer zichtbaarheid van de maatschappelijke betrokkenheid van het notariaat. Dit staat onder andere in het jaarverslag 2012-2013 van de KNB dat u online via NotarisNet of www.knb.nl kunt lezen.



Nog geen goedkeuring voor Verordening dienstweigerings

Het ministerie van Veiligheid en Justitie heeft nog geen goedkeuring verleend voor de Verordening dienstweigerings. De KNB is gevraagd eerst meer onderbouwing aan te leveren omtrent het algemeen belang van de regeling. Zonder goedkeuring kan de verordening niet in werking treden.

De Verordening dienstweigerings is tijdens de vergadering van 29 januari door de ledenraad vastgesteld. Hierdoor hoeft een notaris zijn dienst niet te weigeren als hij weet dat dienstverlening (mogelijk) een tekortkoming in de nakoming van een verbintenis en/of een onrechtmatige daad van een van de partijen tegenover een derde tot gevolg heeft.

Nadere informatie: KNB, Praktijkzaken, telefoon 070 3307139 (praktijkzaken@knb.nl)



Close up

Waar haal je voldoening uit?

'Dat verschilt. Rechtsvragen bijvoorbeeld zijn net puzzels, en ik hou ervan die op te lossen. Ook vind ik het interessant om notariële thema's in een groter kader te plaatsen. De eerdergenoemde regiobijeenkomsten zijn daar een voorbeeld van. En bij het ouderenproject vind ik het "ontwikkelingsaspect" leuk. Het notariaat kan daar een sociaal belangrijke rol pakken en die rol, zowel juridisch-inhoudelijk als maatschappelijk, zijn we nu aan het ontwikkelen.'

Grootste professionele uitdaging?

'Ik heb lange tijd buiten het notariaat doorgebracht, daardoor kan ik ook met niet-notariële ogen naar het vak kijken. Dat perspectief wil ik graag met de beroepsgroep delen. Veel notarissen streven bijvoorbeeld naar 100 procent rechtszekerheid. Ze kijken dan heel erg naar het hypothetische risico van een transactie. Maar die zekerheid kun je bijna nooit garanderen. Ik zou willen dat notarissen meer kijken naar het reële risico, want dat is ook een prima uitgangspunt.

Verder zie ik een maatschappij met hoge verwachtingen van het notariaat. Mensen dichten notarissen een bepaalde rol toe, ze staan als het ware klaar om te juichen. Dat is een enorme kans, het notariaat kan daar zo instappen. Ik wil daar graag bij helpen.'

Wat doe je na je werk?

'Ik hou van toneel en muziek, lees veel en doe aan yoga.'

Als ik niet voor de KNB zou werken, dan was ik ...?

'Rechter of mediator. Analoog aan de rechtsvragen: ik hou ervan problemen op te lossen.'

*Met welke vraag kan ik bij het cluster Praktijkzaken terecht? En wat doet de afdeling Communicatie? Elke maand vertelt een medewerker van het KNB-Bureau over zijn/haar werk, uitdagingen en drijfveren. Deze maand **Madeleine Hillen-Muns**, adviseur juridische zaken.*

Wie is Madeleine Hillen?

'Ik ben begonnen bij een groot notariskantoor. Omdat ik me meer met civielrecht in brede zin wilde bezighouden, heb ik de notariële praktijk verlaten om te gaan werken bij het wetenschappelijk bureau van de Hoge Raad. Na een korte zijstap bij de rechterlijke macht, ben ik vervolgens teruggekomen in het notariaat, maar dan bij de KNB.'

Waar hou je je wekelijks mee bezig?

'Nu eventjes met heel veel regiobijeenkomsten. Ik neem het eerste gedeelte daarvan voor mijn rekening dat gaat over de invulling van de notariële zorgplicht. Dat doe ik aan de hand van een praktijkcasus.

Ook ben ik betrokken bij het "Ouderenproject", dat gericht is op het voorkomen van financieel misbruik van ouderen en de rol van de notaris daarbij. Ik ben daarbij verantwoordelijk voor de juridische inhoud.

Daarnaast beantwoord ik rechtsvragen op het gebied van erfrecht, beslagrecht en de notariswet. Bij die laatste gaat het met name om de meer ethisch getinte vragen.'

Bij melden nevenbetrekking graag nadere toelichting geven

Als leden hun nevenbetrekking melden bij de KNB via het portaal is het verzoek van de kamers voor het notariaat om hier ook een toelichting bij te geven. Dit zorgt voor een efficiëntere en snellere beoordeling.

Notarissen zijn op grond van artikel 11 van de Wet op het notarisambt verplicht hun nevenbetrekking te melden bij de KNB, waarna de kamer voor het notariaat de nevenbetrekking eventueel ongewenst kan verklaren. Hiertoe worden alle opgegeven nevenbetrekkingen door de kamer beoordeeld. De kamers voor het notariaat geven aan dat hen niet in alle gevallen op basis van de

functie en de naam van de organisatie direct duidelijk is wat de aard van de nevenbetrekking is. Hierdoor is een directe beoordeling door de kamer niet mogelijk. De kamers doen daarom het verzoek om bij het invoeren van nevenbetrekkingen ook tevens op de daartoe beschikbare plek een (korte) toelichting te geven. Dit zorgt voor een efficiëntere en snellere beoordeling. Daarnaast zal dit doorgaans tot gevolg hebben dat in voorkomende gevallen de kamer geen nadere informatie hoeft in te winnen bij het betreffende lid.

Nadere informatie: KNB, Willem Geselschap, telefoon 070 3307133 (w.geselschap@knb.nl)

Dit zal doorgaans ook tot gevolg hebben dat in voorkomende gevallen de kamer geen nadere informatie hoeft in te winnen bij het betreffende lid.

Congres 'Kandidaat van de toekomst' gecancelld

Vanwege onvoldoende belangstelling is besloten het congres 'Kandidaat van de toekomst' dat op 13 mei zou plaatsvinden, te annuleren. Tijdens het congres konden kandidaat-notarissen workshops volgen op het gebied van leiderschap, *personal branding*, onderhandelen en het maken van een ondernemingsplan. De Commissie kandidaat-notarissen en de KNB onderzoeken nog of het congres op een later moment wordt aangeboden.

Nadere informatie: KNB, Caroline van Kordelaar, telefoon 070 3307166 (c.vankordelaar@knb.nl)

Nieuwe contactgegevens hypotheekakten ASR Levensverzekering en Direktbank

Op 14 april hebben ASR Levensverzekering en Direktbank hun administratiesysteem voor hypotheekakten vervangen. Als gevolg hiervan zijn de contactgegevens voor verwerking van de (hypotheek)akten, volmachten voor royementverzoeken voor een gehele of gedeeltelijke aflossing en dergelijke gewijzigd. De bank verzoekt notarissen om per direct de nieuwe contactgegevens te gebruiken, zodat zij opdrachten goed en tijdig kunnen verwerken. Ook de bankrekeningnummers per geldverstrekker zijn gewijzigd.

Het beheer van het leningdeel van Direktbank N.V. h.o.d.n. ASR Woninghypotheek en Direktbank N.V. h.o.d.n. ASR Praktijkvoorziening wordt overgedragen aan Direktbank, nu ook al de geldgever. Hierdoor wijzigen de namen in Direktbank Woninghypotheek en Direktbank Praktijkvoorziening. De eventueel gekoppelde levensverzekeringen blijven bij ASR. De naamswijziging is niet van toepassing op de geldleningen van ASR Levensverzekering N.V.

Nadere informatie: Stater, telefoon 033 4539903

KNB start met nieuwsbrief voor stakeholders

De KNB komt begin mei met een **nieuwsbrief voor stakeholders en andere geïnteresseerden. Hiermee wil de beroepsorganisatie de buitenwereld laten weten wat de KNB doet en welke standpunten de KNB inneemt over voor het notariaat relevante dossiers. Daarnaast wil de KNB ook onder de aandacht brengen wat het werk van een notaris inhoudt.**

In de nieuwsbrief staan nieuws over het notariaat en verwante onderwerpen. Ook zijn de columns van voorzitter Franc Wilmink

en woordvoerder Nora van Oostrom terug te vinden. Daarnaast vertelt elke maand een notaris uit het land meer over wat hij of zij meemaakt in de praktijk.

AANMELDEN

Nieuwsgierig? Meld u aan via www.knb.nl. Hebt u als (kandidaat-)notaris bepaalde contacten die meer over het notariaat willen weten, laat hen zich dan via diezelfde website aanmelden.

Nieuw twitteraccount @de_notaris voor consumenten



De KNB start een nieuw twitteraccount @de_notaris om consumenten en ondernemers te informeren over de diensten en het werkkterrein van de notaris.

Naast dit nieuwe account blijft het oude KNB-twitteraccount @KNBnotariaat gewoon bestaan. Via dit account brengt de KNB de nieuwsberichten op de website www.knb.nl onder de aandacht en laat zij weten welke standpunten de beroepsorganisatie inneemt in bepaalde dossiers. KNB-voorzitter Franc Wilmink (@francwilmink) en KNB-woordvoerder Nora van Oostrom (@NoraVanOostrom) twitteren ook.

KNB Cursusagenda

21 mei 2014

De nieuwe eigenwoningregeling sinds 2014! En ook 2013

U verwerft inzicht in de geldende eigenwoningregeling in de inkomstenbelasting en leert de besproken materie in notariële praktijksituaties toe te passen.

28 mei 2014

Omzetbelasting onroerende zaken

Over onder meer de afschaffing per 1 januari 2014 van de integratieheffing en de door de staatssecretaris van Financiën op 19 september 2013 getroffen overgangsregeling naar aanleiding van het arrest van de Hoge Raad van 22 maart 2013.

3 juni 2014

De levensexecuteur/het levenstestament

Tijdens de cursus passeert een breed scala aan onderwerpen de revue, zowel de praktijk als de theorie erachter. Ook worden tips gegeven hoe u dit bij cliënten onder de aandacht kunt brengen.

5 juni 2014

Symposium 'Uitleg van notariële akten'

In dit symposium wordt integraal aandacht besteed aan de uitleg van de verschillende soorten notariële akten en de gevolgen daarvan voor de notariële rechtspraktijk.

16 juni 2014

Afwikkeling nalatenschap en testamenten, civiel en fiscaal

Inzicht krijgen in de civielrechtelijke en fiscale gevolgen van bij de boedelafwikkeling te maken keuzen.

17 juni 2014

Onderhandelen

Leer onder andere vaardigheden en tactische concepten om de doelmatigheid en het rendement van onderhandelingen te verhogen.

19 juni 2014

Bijzondere vermogensrechten

Na deze cursus hebt u meer inzicht in de vraag of, en zo ja hoe (bijzondere) vermogensrechten kunnen overgaan, kunnen worden overgedragen en kunnen worden verpand.

23 juni 2014

Vastgoedfraude en andere ongebruikelijke transacties

Het voorkomen van vastgoedfraude en het kunnen onderscheiden van soorten vastgoedfraude. Het herkennen van fraude en beoordelen of een transactie frauduleus is. Weten welke actie u kunt en moet ondernemen als een transactie een frauduleus karakter heeft.

26 juni 2014

Insolventierecht voor het notariaat

In deze cursus wordt speciaal voor het notariaat ingegaan op het faillissementsrecht. Na een algemeen overzicht van het faillissementsrecht wordt per notarieel rechtsgebied ingegaan op diverse insolventierechtelijke onderwerpen die voor dat rechtsgebied van belang zijn.

11 september 2014

Personenvennootschap

Na het volgen van deze cursus weet u onder andere de belangrijkste voor- en nadelen van de personenvennootschap ten opzichte van de nieuwe bv.

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



Dochter is geen belanghebbende bij volmacht van moeder aan zoon

Uitspraak: *niet ontvankelijk*

Casus

Klaagster (K) klaagt zich erover dat de notaris een algehele volmacht van haar moeder aan haar broer heeft opgesteld. Moeder was destijds opgenomen in een gesloten afdeling van een verpleeghuis. Zij was dementerend en er was een verzoek tot onderbewindstelling ingediend, zodat zij niet in staat was bij het verlijden van die akte haar wil te bepalen.

De kamer: notaris heeft onvoldoende zorgvuldig gehandeld

De notaris verweert zich onder andere met het standpunt dat K geen belanghebbende is aangezien zij geen partij bij de volmacht was. De kamer voor het notariaat oordeelt echter dat K wel belanghebbende is, omdat de volmacht invloed kon hebben op de (financiële) relatie tussen moeder en dochter. Daarna oordeelt de kamer dat de notaris meer onderzoek had moeten doen naar de geestesgesteldheid van moeder. De kamer legt de maatregel berisping op.

Notaris: geen partij dus geen belanghebbende

De notaris voert aan dat K niet ontvankelijk is in haar klacht, omdat zij niet als belanghebbende kan worden aangemerkt. K is geen partij bij de algemene volmacht van moeder aan haar zoon. Verder kan K niet als betrokkene als bedoeld in de artikelen 49 en 49b van de Wet op het notarisambt 1999 (Wna) worden aangemerkt. K heeft niet aannemelijk gemaakt dat moeder niet zelf een klacht heeft kunnen indienen tegen de notaris, indien zij daartoe de noodzaak had gezien. K heeft geen voldoende zelfstandig belang om als belanghebbende te kunnen worden aangemerkt. Dat de volmacht de (financiële) relatie tussen K en moeder mogelijk kan beïnvloeden, schept geen zelfstandig belang. Ook de hoop van K op een (positief) aandeel in de nalatenschap van haar thans nog in leven zijnde moeder schept dat belang niet.

Klaagster: benadeeld dus belanghebbende
K heeft zich op het standpunt gesteld dat zij wel degelijk belanghebbende is. K heeft vanaf haar geboorte tot 2003 bij

moeder ingewoond en vele jaren voor haar gezorgd. Daarnaast fungeerde K in de jaren 2009 en 2010 als mantelzorgster. K ontving een periodieke vergoeding van moeder om in haar primaire levensbehoeften te voorzien vanwege K's arbeidsongeschiktheid. De relatie tussen K en moeder was hecht, en had een wederzijds hulpbehoevend en financieel karakter. Moeder was en is niet in staat zelf een klacht in te dienen vanwege haar hoge leeftijd en omdat zij, voordat de volmacht werd gepasseerd, was opgenomen in een gesloten afdeling van een verpleeghuis vanwege haar behoefte aan intensieve dementiezorg. K's broer heeft zich met behulp van de volmacht ten koste van moeder aanzienlijk financieel verrijkt voordat de bewindvoerder werd aangesteld. Daardoor is de vermogenspositie van moeder benadeeld, en zijn de mogelijkheden van moeder om K financieel te ondersteunen aanzienlijk beperkt. Tevens zal er minder vermogen voorhanden zijn dat na het overlijden van moeder aan K als erfgenaam zal toekomen.

Het hof: dochter is geen belanghebbende
Het hof stelt eerst dat de ontvankelijkheid van K moet worden beoordeeld naar het recht van vóór 1 januari 2013. Het hof is van oordeel dat K niet kan worden gerangschikt onder het (rechtstreeks) belanghebbendenbegrip in de zin van artikelen 49 en 49b (Wna). Echter, er zijn situaties denkbaar waarin ook diegenen belanghebbenden kunnen zijn die niet met zoveel woorden vallen onder de categorieën genoemd in die artikelen. Of een dergelijke situatie zich voordoet, is afhankelijk van de omstandigheden van het geval. Bij de beantwoording van de vraag of iemand toch een belanghebbende is, speelt een doorslaggevende rol in hoeverre deze door het handelen of nalaten van een notaris, zodanig in een eigen belang kan zijn getroffen, dat hij ter bescherming van dat belang de mogelijkheid moet hebben te klagen, of anderszins zo nauw betrokken is geweest bij het onderwerp dat in de klachtprocedure wordt behandeld, dat daarin een belang is gelegen om in die procedure te verschijnen. Weliswaar heeft K zich in zekere mate ontfemd over haar moeder in de afgelopen jaren, maar niet in een zodanige mate dat daaruit voortvloeit dat K in dit geval als

belanghebbende in de zin van artikel 99 lid 1 oud Wna dient te worden beschouwd. Ook de stelling van K dat zij door de notariële volmacht financieel is benadeeld, maakt, al zou zij juist zijn, niet dat zij als belanghebbende kan worden aangemerkt.

Het hof verklaart klaagster niet-ontvankelijk

Hof Amsterdam, 25 maart 2014

Opmerking

Een interessante uitspraak in een zaak die zich veel vaker zal voordoen met de vele volmachten en levenstestamenten die thans gemaakt worden. Artikelen 49 en 49b spreken over een rechtstreeks belang, een belang in verband met een rechtsverhouding waarin zij tot de erflater stonden. Maar ook een aanzienlijk geschonden eigen belang of een nauwe betrokkenheid kan iemand tot belanghebbende maken. Dit hangt sterk van de feiten af.

Van je collega moet je het (niet) hebben

Uitspraak: *ongegrond*

Casus

Erflaatster, overleden in 2007, heeft bij testament in 2004, gepasseerd door notaris A, een aantal goede doelen tot erfgenaam benoemd, enkele legaten gemaakt en notaris B van hetzelfde kantoor tot executeur benoemd. Het was de wens van erflaatster dat notaris A de nalatenschap zou afwikkelen. De erfgenamen hebben beide notarissen een boedelvolmacht gegeven. Klager stelt dat de notaris, als executeur in de nalatenschap van erflaatster, in strijd heeft gehandeld met zijn verplichtingen als notaris, zijnde onpartijdigheid, onafhankelijkheid, onkreukbaarheid, zorgvuldigheid en voortvarendheid. In het klaagschrift staat een lange lijst van klachten, onder andere dat de executeur onvoldoende werk gemaakt heeft van de verkoop van effecten, dat hij zich onvoldoende heeft ingespannen om de woning van erflaatster te verkopen tegen een reële marktprijs, niet voortvarend heeft gehandeld bij de afgifte van een legaat, geen aangifte inkomstenbelasting (IB) voor 2007 heeft gedaan, geen aangifte

erfbelasting heeft gedaan, verzuimd heeft erfgenamen en legatarissen te informeren, geen rekening en verantwoording heeft afgelegd, en verzuimd heeft twee buitenlandse rekeningen bij de Belastingdienst op te geven.

Bij de zitting voor de kamer voor het notariaat komt notaris B niet opdagen. Hij heeft zich ook overigens niet verweerd. De kamer zet notaris A uit zijn ambt en schorst notaris B voor drie maanden.

Hof: notaris heeft executele niet aanvaard
In hoger beroep stelt notaris B dat hij door de uitspraak van de kamer volstrekt is verrast, omdat notaris A hem niet van de klacht op de hoogte had gesteld. In hoger beroep voert hij voorts aan dat hij niet van het dossier van erflater op de hoogte was, niet wist dat hij tot executeur in klagsters nalatenschap was benoemd en niet als executeur in haar nalatenschap heeft gefungeerd. Hij heeft zijn benoeming nooit aanvaard. De eerste en enige keer dat de notaris enige bemoeiing met de nalatenschap van erflater heeft gehad, was het op verzoek van notaris A ondertekenen van de door laatstgenoemde opgestelde brief aan de kantonrechter, inhoudende een akkoordverklaring met zijn ontslag als executeur. Het hof stelt vast dat alle onderdelen van de klacht ervan uitgaan dat de notaris executeur in de nalatenschap van klagster is geworden en dat hij met het openvallen van de nalatenschap bekend was. Klager heeft niet aannemelijk gemaakt dat de notaris zijn benoeming heeft aanvaard of dat de notaris overigens betrokken is geweest bij de afwikkeling van de nalatenschap van erflater.

Het hof verklaart de klacht tegen notaris B ongegrond
Hof Amsterdam, 25 maart 2014

Opmerking

Zeldzaam oncollegiaal gedrag door notaris A, met als apotheose het verzwijgen van de klachtprocedure voor zijn collega. Misschien moet er naar aanleiding van deze bijzondere zaak een check komen dat de post van de kamers voor het notariaat en het hof de geadresseerde inderdaad heeft bereikt als er geen enkele reactie komt?

KNB en BFT kunnen in beroep tegen een uitspraak in een zaak waarbij zij zelf niet de klager waren

Uitspraak: BFT is ontvankelijk, inhoudelijke uitspraak volgt

Casus

In 2009 is een bedrag van 500.000 euro van de derdengeldrekening X Notarissen (een maatschap van zes notarissen) gestort op een 'beleggingsoriëntatier rekening' inzake 'X Derdengeld'. Deze rekening stond op naam van notaris A met vermelding van zijn privéadres. Notaris A was als enige gemachtigd om over de gelden op die rekening te beschikken.

De beleggingsoriëntatier rekening kende niet de mogelijkheid om een zakelijke tenaamstelling te voeren.

Omdat X Notarissen van de storting van 500.000 euro geen rekeningafschrift ontving, heeft een medewerker van X Notarissen in augustus en september 2009 aan notaris A gevraagd diens contactpersoon bij de bank te vragen om toezending van een afschrift.

Op 13 oktober 2009 ontving de betreffende medewerker het verzochte afschrift en toen bleek dat de rekening op naam stond van notaris A. X Notarissen heeft notaris A daarna meermalen verzocht de tenaamstelling te wijzigen, maar uiteindelijk kreeg X Notarissen de mededeling dat dit niet mogelijk was. De klacht van het Bureau Financieel Toezicht (BFT) houdt in dat door het overboeken van 500.000 euro naar de privérekening een negatieve bewaringspositie is ontstaan die niet is toegestaan. Er is sprake van overtreding van onder meer artikel 25 Wet op het notarisambt (Wna) en artikel 15 lid 1 van de Verordening beroeps- en gedragsregels.

De kamer van toezicht heeft eerder alle zes notarissen de maatregel waarschuwing opgelegd. De klacht werd ambtshalve gedaan door de voorzitter van de kamer (artikelen 96 tot en met 98 oud Wna) waarbij het BFT het feitelijke onderzoek verrichtte.

Notarissen: BFT kan niet in hoger beroep
De notarissen zijn van mening dat het BFT niet-ontvankelijk is in zijn hoger beroep. Zij stellen daartoe dat het per 1 januari 2013 in werking getreden gewijzigde artikel

107 lid 1 Wna niet van toepassing is op de onderhavige zaken. Omdat het BFT in eerste aanleg geen klager was, komt hem dus niet het recht van hoger beroep toe.

BFT: 107 Wna heeft onmiddellijke werking
Het BFT stelt zich op het standpunt dat het ontvankelijk is in zijn hoger beroep. Met de wetwijziging van de Wna per 1 januari 2013 heeft de wetgever in artikel 107 (nieuw) Wna de mogelijkheid gecreëerd voor het BFT om hoger beroep in te stellen in alle tuchtzaken. Hierbij is niet vereist dat het BFT in eerste aanleg klager was. Deze algemene verruiming heeft onmiddellijke werking. Het BFT acht zichzelf in het belang van de continuïteit van het toezicht, als nieuwe toezichthouder per 1 januari 2013, de gerede partij om hoger beroep in te stellen in zaken op grond van artikel 96 lid 6 (oud) Wna, aangezien de kamers van toezicht per 1 april 2013 zijn opgehouden te functioneren en de voorzitter van de kamer van toezicht te Maastricht dus na die datum geen hoger beroep meer heeft kunnen instellen.

Hof: BFT is ontvankelijk, 107 Wna heeft onmiddellijke werking
Nu de wetgever met betrekking tot artikel 107 Wna niet heeft voorzien in een overgangsregeling, heeft dat artikel onmiddellijke werking. Daarbij komt dat het BFT per 1 januari 2013 verantwoordelijk is geworden voor het toezicht, zoals in het nieuwe artikel 110 lid 1 Wna is omschreven.

Het hof houdt iedere beslissing aan totdat de zaak verder inhoudelijk is behandeld
Hof Amsterdam, 25 maart 2014

Opmerking

Een logische uitspraak van het hof. Het zal niet de bedoeling van de wetgever zijn om een vacuüm te creëren voor lopende zaken.

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



PERSONALIA

Recent benoemd tot notaris

Heerlen (protocol mr. C.J. Leussink) **mr. J.L.G. Fleuren**, kandidaat-notaris (2007).

Aangewezen tot toegevoegd notaris

Enschede (protocol mr. P.D. Schut) m.i.v. datum beëdiging **mr. A.H. ten Vergert**; *Baarle-Nassau* (protocol mr. S.A.H. Smits) m.i.v. datum beëdiging **mr. J.F.M. Bolscher**; *Tilburg* (protocol mr. P. Blokland) m.i.v. datum beëdiging mevrouw **mr. K.A. Witvoet-Timmerman**.

Eervol ontslag op verzoek

mw. **mr. A.A.M.J. Cobussen**, notaris te *Zevenaar*, m.i.v. 26 april 2014; **mr. J.Th. Lamers**, notaris te *Zaanstad*, m.i.v. 1 mei 2014; **mr. J.B. Gregoire**, notaris te *Rotterdam*, m.i.v. 1 mei 2014; **mr. M. Siekman**, notaris te *Oldambt*, m.i.v. 1 mei 2014; **mr. H.W.J.M. Poldermans**, notaris te *Amsterdam*, m.i.v. 1 augustus 2014.

Toewijzing protocol

De staatssecretaris van Veiligheid en Justitie heeft op grond van artikel 15 van de Wet op het notarisambt besloten het protocol en de overige notariële bescheiden van mr. V.P. Kradolfer, tot 1 september 2013 notaris te 's-Hertogenbosch, m.i.v. 1 mei 2014 toe te wijzen aan **mr. E.A. de Jong**, notaris te 's-Hertogenbosch.

De staatssecretaris van Veiligheid en Justitie heeft op grond van artikel 15 van de Wet op het notarisambt besloten het protocol en de overige notariële bescheiden van mevrouw mr. J. Wolf, tot 1 maart 2014 notaris te Zoetermeer, m.i.v. 14 april 2014 toe te wijzen aan mevrouw **mr. M.W. Delahaije**, notaris te *Voorschoten*.

De staatssecretaris van Veiligheid en Justitie heeft bij besluit d.d. 14 april 2014 op grond van artikel 15 van de Wet op het notarisambt besloten het protocol en de overige notariële bescheiden van mr. G.C.H. Vos, tot 1 november 2013 notaris te Zaltbommel, m.i.v. 15 april 2014 toe te wijzen aan **mr. M.G.F. van Maurik**, notaris te *Zaltbommel*.

Rectificatie

In de Personalia van *Notariaat Magazine* 4/2014 stond een verkeerde naam bij de foto rechtsonder. Dit moest Lodewijk Kortland zijn.



Jos Fleuren



Ingrid Houkes

Toekomstperspectief

'Kandidaat-notarissen tevreden over het vak, minder over de toekomst', de uitkomsten van het Groot kandidaten-onderzoek zijn binnen. En daaruit blijkt dat bijna de helft (45 procent) van de notarissen niet duidelijk is over de toekomstperspectieven van de kandidaten. Toekomstperspectieven wordt echter, na tevredenheid met werk, door de respondenten als belangrijkste factor genoemd voor het bepalen van de aantrekkelijkheid van het beroep.

GROEIMOGELIJKHEDEN

Ook bij ons op kantoor is het toekomstperspectief een *issue* aan het worden. Wij hebben vrij jonge notarissen. Daar komt bij dat je als notaris bij ons op kantoor minimaal drie kandidaten aan het werk moet houden. De kans om aankomende jaren notaris te worden, is dus niet zo groot. Is dat dan de reden dat ervaren kandidaten het kantoor verlaten? En het aantrekken van die ervaren kandidaten om

diezelfde reden ook vrijwel niet lukt? Ik denk, in tegenstelling tot onze notarissen, van niet. Volgens mij ligt het veel meer aan het feit dat niet gecommuniceerd wordt welke (andere) groeimogelijkheden er binnen een kantoor zijn.

OM TAFEL

Uit het onderzoek blijkt ook dat 42 procent van de respondenten notaris wil worden, 18 procent wil toegevoegd notaris worden. En 40 procent twijfelt nog. Het wordt dus tijd dat de notaris met zijn kandidaat om tafel gaat om de wederzijdse verwachtingen en mogelijkheden voor de toekomst te bespreken. Er zijn namelijk naast of voorafgaand aan het notaris-schap veel meer mogelijkheden om je als kandidaat te ontplooien. Denk aan het opleiden en begeleiden van jonge kandidaten. Het leidinggeven aan een groep mensen en het ontwikkelen van een eigen specialisme. Tijdens onze studie wordt er ook al veel meer tijd gestoken

in managementvaardigheden en ondernemerschap. Punten waar de huidige notarissen niet altijd even best op scoren.

TEAM

Gelukkig zijn we op verschillende punten ook zeer te spreken over de notarissen: we zijn tevreden over de vakinhoudelijke begeleiding en driekwart van de respondenten leert van zijn notaris als vakinhoudelijk expert. Met elkaar zijn we dus een sterk team!

Kano

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

VERTROUWDE NAAM IN ACCOUNTANCY VOOR HET NOTARIAAT

QUAESITOR

ACCOUNTANCY & ADVIES

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

nieuw adres:

POSTBUS 3013 1801 GA ALKMAAR 072-5180060 info@quaesitor.nl www.quaesitor.nl

BNCL

Wij zoeken één of meer **ondernemende waarnemingsbevoegde kandidaat-notarissen** met specialisme op het gebied van vastgoed, of ondernemingsrecht, of personen- en familierecht (estate planning), die als zzp-er(s) in samenwerking met BNCL zijn of haar praktijk wil(len) voortzetten en verder uitbouwen.

Bosse Notaris Corporate Law

T 020-8203614 - E w.bosse@bncl.nl - I www.bncl.nl

RECHTSORDE[®]



Dé zoekmachine voor
juridische informatie

Gratis pilot?
Kijk op
rechtsorde.nl

Veilig, betrouwbaar en actueel!

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

Notariaat magazine

WPNR

Gunstige doorplaatsingstarieven naar:

Advocatie

Voor informatie en reserveringen:

Sales & Services,

Gerrit Kulsdom, T 0229 - 211 211

E-mail: administratie@salesandservices.nl

Centraal Bureau voor Genealogie

Betrouwbaar onderzoek naar gerechtigden in nalatenschappen?
Wij doen het sneller en efficiënter. Ook spoedgevallen!

Postbus 11755, 2502 AT Den Haag / www.cbg.nl

e-mail: notarieel@cbg.nl / tel.: 070-3150575 / 576

download onze brochure: www.cbg.nl > brochures



Slimme start...

Als je een vliegende start wilt maken, is het goed te weten dat je verzekeringen op orde zijn. Met Niehoff Werning & Kooij sta je er niet alleen voor. Prettig, want er komen nogal wat zaken op starters af. Van ondernemingsplan tot beroepsaansprakelijkheids- en arbeidsongeschiktheidsverzekering: samen zorgen we voor een passende oplossing. Met onze kennis van het notariaat helpen we al ruim 35 jaar starters op weg. Vraag daarom ons starterspakket voor het notariaat aan.

Zekerheid is dichterbij dan je denkt.

www.nwk.nl



Niehoff Werning & Kooij
financieel adviseurs voor advocatuur en notariaat