Notariaat magazine

maandelijks informatie- en opinieblad voor en over het notariaat

september 2016
editie 7, jaargang 16

Nieuw erfpachtstelsel Amsterdam

Revolutionaire wijziging

6 Ondernemersonderzoek biedt kansen voor het notariaat

10 Witwasspel FIOD

20 Stop de braindrain

Sdu oprecht de beste keuze

KNB Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie

Niehoff Werning & Kooij
financieel adviseurs voor advocatuur en notariaat

Ik wens je veel personeel

Dat is geen positieve toewensing. Vreemd eigenlijk, want goed personeel kan veel werk verzetten.

Maar let op; het brengt verplichtingen met zich mee. Zo moet je bij ziekte het loon doorbetalen en ben je als werkgever vaak aansprakelijk als de werknemer iets overkomt. En je wilt ook zorgen voor goede secundaire arbeidsvoorwaarden zoals een pensioen.

Niehoff Werning & Kooij ondersteunt je hierbij. Met bijvoorbeeld een goede inschatting van de risico's.

Dan kunnen we je met een gerust hart veel personeel toewensen!

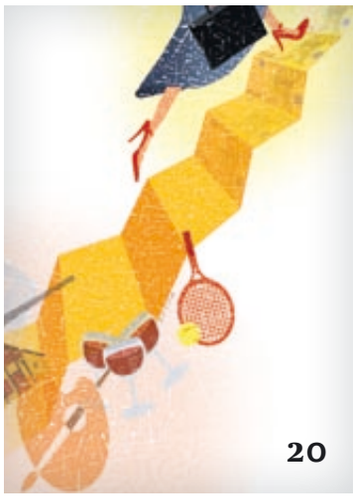
www.nwk.nl

Notariaat
magazine

editie 7, september 2016

4 Nieuws
12 Stelling: Variabele toetsingsfrequentie zorgt voor focus op kwaliteit
15 Column Nora van Oostrom-Streep
16 Nieuw erfpachtstelsel Amsterdam
19 Iconen: Eric Linde
22 Vermiste personen
25 Kanocolumn
26 De zomer van …
28 En verder: Herman Beens
30 Specialisten
32 Column Jef Oomen
33 KNB-nieuws
36 Tuchtrecht
38 Personalia

'Je kunt nou eenmaal niet alles 100 procent doen'



6 'De expertise van de notaris is een goed gewaard geheim'

Waar liggen de mogelijkheden voor dienstverlening van de notaris bij ondernemers? Met welke financiële en juridische obstakels worden ze geconfronteerd? En op welke momenten komt de hulp van de notaris het meest gelegen? Deze vragen stonden centraal in het onderzoek dat de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) door onderzoeksbureau GfK liet uitvoeren.

10 Op je hoede voor de 'Edjes' in deze wereld

Een zonnige dag in juli: blauwe lucht met witte wolken aan de hemel, vogels fluiten en de fontein in de Bergse Achterplas klettert. Geen vuiltje aan de lucht. Bij party- en conferentiecentrum Lommerrijk in Rotterdam zijn echter duistere zaken gaande. Daar wordt het witwasspel van de FIOD gespeeld.

20 Stop de braindrain!

Meer meiden dan jongens studeren notarieel recht. Vrouwen halen hogere cijfers, scoren goed op hun werk, maar tegen de tijd dat de kinderen komen, vallen ze bij bosjes af. Slechts een enkeling wordt partner. Wat kan een kantoor, maar ook een kandidaat-notaris, zelf doen om dit tij te keren?

Op de cover
Notaris Arief van Rhee adviseerde de gemeente Amsterdam over een nieuw erfpachtstelsel. Zijn verhaal leest u op p. 16

Werkgelegenheid notariaat in de lift

ARBEIDSMARKT

Het aantal medewerkers in het notariaat stijgt flink. Vergeleken met hetzelfde kwartaal vorig jaar is het aantal met 422 toegenomen. Het afgelopen kwartaal zijn er 134 medewerkers bijgekomen. Dit blijkt uit de factsheet Leden van de KNB. Ook het aantal kandidaat-notarissen zit nog steeds in de lift: 16 meer dan vorig kwartaal en vergeleken met een jaar eerder zelfs 60. Het aantal notarissen is net als in het eerste kwartaal bijna gelijk gebleven. •

Van Weeghel Doppenberg Kamps winnaar Business Succes Award

ONDERNEMEN

Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen is door het Nationale Business Succes Award Instituut uitgeroepen tot winnaar 2016 in de Notarissenbranche vanwege een zeer sterke positionering en een uitstekende reputatie. Volgens de jury is innovatie het sleutelwoord bij het notariskantoor in de Achterhoek. Zo verlegde het tijdens en na de crisis het accent van de bouwsector naar de Duitse markt. Daarnaast heeft het notariskantoor enkele jaren geleden het concept 'Basisnotarissen' opgericht, waarmee het (deels) online inspeelt op die zaken waar kennisintensieve notariële bijstand niet direct aan de orde is.
Het Nationale Business Succes Award Instituut nomineert sinds 2011 jaarlijks per branche de beste bedrijven van Nederland. •

Schuttersstuk met notaris te zien in Museum Prinsenhof

AMBT

Op de tentoonstelling 'Gevonden! Het laatste schuttersstuk ontdekt' in Museum Prinsenhof Delft is het zogenoemde laatste schuttersstuk te zien. Het stuk verdween eind van de 18e eeuw uit beeld en maakte vervolgens een zwerftocht door Europa. Het Delftse museum kon het stuk dit jaar op een veiling in Frankrijk kopen. Het stuk werd door Jacob Delff II gemaakt in opdracht van notaris Willem Reyersz. de Langue. Deze notaris is er samen met een herbergier op te zien. Het stuk maakt deel uit van een vijftal schuttersstukken. Vier daarvan waren al in het bezit van het museum. De tentoonstelling is van 26 augustus 2016 t/m 29 januari 2017 te bezoeken. •

Symposium over *the mother of all archives*

AMBT

Het Stadsarchief Amsterdam en het Nationaal Archief organiseren op 29 september een congres over het ontsluiten van Nederlandse notarisarchieven. Die worden vanwege hun omvang en rijke inhoud ook wel *the mother of all archives* genoemd. Er zijn verschillende projecten om deze archieven te digitaliseren *Keynote speaker* op het symposium is Frederic Kaplan, informaticus en professor *Digital Humanities* uit Lausanne. Aanmelden kan via info@stadsarchief.amsterdam.nl. •

| FOTO René den Engelsman

> *"Als vader en moeder wegvallen, wordt er vaak gevochten om een nieuwe hiërarchie"*
>
> Notaris Femmy Smink (in Hollandse Zaken, omroep MAX op 17 augustus) over 'bonje over de erfenis'.

Aantal veilingbiedingen via internet stijgt

ONROEREND GOED

Bijna 30 procent van de veilingobjecten is vorig jaar verkocht via internet. Een jaar eerder was dit nog 20 procent. Dit blijkt uit het jaarverslag van Stichting Notarieel Instituut Internetveilen (NIIV). In 2015 kon op 184 veilingzittingen worden geboden via internet. Bij deze zittingen gingen 2.210 objecten onder de hamer. Met de invoering van de nieuwe wetgeving op 1 januari 2015 is het bieden via internet bij de gedwongen verkoop van een huis wettelijk verankerd. Doel hiervan is executieveilingen transparanter en voor een breder publiek toegankelijk te maken. Er is dat jaar dan ook voor 86.127.400 euro verkocht via internet, een stijging van 85 procent ten opzichte van 2014. •

‘Opening naar voren gehaald’

AKD opent een vestiging in Luxemburg. Deze strategie is anderhalf jaar geleden al bepaald. Door de Brexit is de opening wel wat naar voren gehaald. De vraag naar geïntegreerde, internationale juridische dienstverlening in landen met een hoogwaardig en stabiel rechtssysteem, zoals Nederland en Luxemburg, neemt toe. AKD-bestuursvoorzitter Erwin Rademakers: ‘Als je het allebei aanbiedt, word je aantrekkelijker.’

Waarom Luxemburg?
‘Ongeveer anderhalf jaar geleden hebben wij gezegd dat we een onafhankelijk full-service kantoor in de Benelux wilden zijn. Vestigingen in Nederland en België waren er al, Luxemburg moest nog komen. Ondernemen wordt namelijk steeds internationaler. In veel jurisdicties zie je dat er bij het opzetten van structuren wordt gekeken naar Nederland of Luxemburg. Door het openen van een kantoor in Luxemburg, kunnen we onze cliënten nog beter integraal advies bieden op het gebied van ondernemingsrecht, financieringen en fiscaliteit. Het land is een van de belangrijkste internationale centra voor dit soort dienstverlening.’

Hoe vergelijkbaar is de markt daar met Nederland?
‘Qua juridische infrastructuur zijn beide landen zeer vergelijkbaar. Beide hebben een goed ontwikkeld ondernemingsrecht, goede belastingverdragen en een overheid die een positief investeringsklimaat stimuleert. Op die manier weet je vooraf al hoe je door de overheid – vooral in fiscale zin – wordt behandeld. Bedrijven die naar Europa willen komen, kiezen vaak voor een van deze twee landen.’

Heeft het iets met de Brexit te maken?
‘De strategie was al bepaald, maar door de Brexit hebben wij het proces wel versneld. Je ziet dat er veel onduidelijkheid is. Er zijn bedrijven die vragen stellen en kijken naar alternatieven voor het Verenigd Koninkrijk. En dan komen Nederland en Luxemburg naar boven. Dit zijn EU-lidstaten die bekendstaan om hun politieke, economische en fiscale stabiliteit.’

Gaan er Nederlandse notarissen mee?
‘Er gaan voorlopig geen mensen vanuit AKD Nederland naar Luxemburg. We starten in Luxemburg met een team van ongeveer vijftien *fee earners*: mensen van verschillende nationaliteiten. Uiteraard wordt er zo veel mogelijk samengewerkt met onze Nederlandse notarissen. We verwachten ook een groeiende praktijk in Nederland, doordat we nu beide jurisdicties aanbieden.’

Minder scheidingen in Vinex-wijken

ONROEREND GOED

Van iedere duizend stellen die op 1 januari 2014 in een Vinex-wijk woonden, waren er 26 een jaar later niet meer bij elkaar. Landelijk gezien gingen er iets meer stellen uit elkaar. Dit blijkt uit onderzoek van Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS).

De lagere scheidingskans in Vinex-wijken heeft volgens het CBS veel te maken met de demografische kenmerken van de bewoners. In Vinex-wijken wonen bijvoorbeeld relatief veel gezinnen met kinderen, mensen met een hoog inkomen en mensen met een koopwoning. Stellen met deze kenmerken gaan minder vaak uit elkaar. Van iedere 1.000 koppels met kinderen, een hoger inkomen en een koopwoning gingen er 14 uit elkaar in 2014. Ter vergelijking, bij stellen met kinderen met een lager inkomen en die in een huurhuis wonen, was dit drie keer zo veel: 45 op de 1.000. Uitzonderingen zijn Almere Poort en de Amsterdamse wijk IJburg. In die wijken is de kans op een relatiebreuk hoger. •

Ondertussen op Twitter

#Socialmedia

Omdat het Amsterdamse IJburg een uitzondering is op de regel komt het grapje IJburgscheiburg veelvuldig voorbij. Mensen uit Amersfoort zien dit positieve Vinex-bericht als rectificatie van eerdere negatieve berichtgeving over relaties in de wijk Vathorst. Ook de komkommertijd wordt aangehaald: ‘Als de kranten vage onderzoekjes over Vinex-wijken gaan plaatsen, vraag ik me altijd af of het echte nieuws op was’, zegt een blogger.

Frits Markus #NVM @FritsMarkus (Makelaar)
Wat een opluchting; helaas niet inwoners van #IJburg > #Vinex

SietaKoet @SietaKoet (raadslid gemeente Amersfoort)
Met deze constatering is #Vathorst onterecht bezoedelt @mflikkema @ADnl @Ronvanderspoel #nuanceren #vinex #relaties

Juristuincasso @juristuincasso (Juristenkantoor)
een #echtscheiding voorkomen? neem een kind en verhuis naar een vinexwijk unaniemscheiden.nl/2016/08/05/wil…

René van Hoof @renevanhoof (Verslaggever Omroep Brabant)
Bel met een relatietherapeut om te vragen of het ultieme geluk echt in Vinex wijken ligt. Helaas de psychologen zijn te druk.. #ob

Lucy’s Law @lucys_law (notaris)
Cijfers CBS over uit elkaar gaan: de Vinexstellen doen het niet per se slechter cbs.nl/nl-nl/nieuws/2…@

‘De expertise van de notaris is een goed bewaard geheim’

Ondernemersonderzoek biedt kansen voor het notariaat

Waar liggen de mogelijkheden voor dienstverlening van de notaris bij ondernemers? Met welke financiële en juridische obstakels worden ze geconfronteerd? En op welke momenten komt de hulp van de notaris het meest gelegen? Deze vragen stonden centraal in het onderzoek dat de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) door onderzoeksbureau GfK liet uitvoeren.

TEKST Peter Steeman | **BEELD** Truus van Gog

Uit het onderzoek komt de notaris naar voren als iemand met meerdere gezichten. Bij ondernemers die nog nooit in contact met de notaris zijn gekomen, is het beeld negatief. Ze zien hem als een noodzakelijk kwaad. Iemand die standaardwerk aflevert. De groep die ervaring met notarissen heeft, laat een meer genuanceerd beeld zien. Voor hen is de notaris een sparringpartner met een kritische blik, die vooral bij bedrijfsovername of opvolging van waarde is. Maar hij kan nog veel meer winst boeken op dat vlak, blijkt uit het onderzoek. De verzamelde input leidt tot een aantal concrete aanbevelingen. Laat als notaris zien dat je ook een ondernemer bent. Daarmee wordt je rol als sparringpartner geloofwaardiger. Werk aan je uitstraling als expert. Voed de ondernemer met relevante informatie en geef context bij actuele ontwikkelingen. Toon interesse in de onderneming. Zoek aansluiting bij andere zakelijke dienstverleners om een event te organiseren. Maak het luchtig, laagdrempelig en speels.

KLANKBORD

De notaris als sparringpartner? Rose Maire van der Meulen, derdegeneratie-eigenaar van jachthaven De Uitkijk in Loosdrecht, heeft er een hard hoofd in. ‘De keren dat ik contact heb met mijn notaris doet hij het prima. Hij is zelfs afkomstig van het kantoor waar mijn opa al zaken mee deed. Toch zal ik hem niet snel om advies vragen. Dit is een nichebranche waar notarissen geen kaas van hebben gegeten. Wat verder een rol speelt, is dat mijn vader afgestudeerd jurist is. Na zijn rechtenstudie moest hij onverwachts de jachthaven overnemen omdat zijn vader overleed. Hij heeft vijftig jaar ervaring in het toepassen van regels in jachthavens. Wij verhuren zeilboten en ligplaatsen. De voorwaarden van die huurovereenkomst worden regelmatig door de branche doorgelicht. Mijn vader is daarvoor van oudsher een klankbord.’

Wanneer heeft ze wel behoefte aan extern advies? ‘Bij bedrijfsovername omdat je dan zaken officieel moet regelen. En bij de uitbreidingsplannen. We willen hier appartementen gaan bouwen. Mijn eerste aanspreekpunt bij de overname was de accountant. Die heeft zelf ook weer advies ingewonnen. Voor mij is de belangrijkste voorwaarde voor een adviseur dat hij eerlijk is en nee durft te zeggen. Als ondernemer word ik vaak gebeld door zogenaamde adviseurs. Ik zoek ze liever zelf uit. Meestal kom je uit bij iemand die door een collega-ondernemer is aanbevolen.’

UITBESTEDEN

‘Een goede ondernemer weet wanneer hij hulp nodig heeft’, verzekert Henk Postmus, senior partner Expense Reduction Analysts. ‘Ik ben directeur-grootaandeelhouder. Dit bedrijf is een holding waarbinnen allemaal zelfstandige ondernemers opereren. In het begin doe je alles zelf. Als het drukker wordt, ga je dingen uitbesteden. Daarnaast zijn er zaken waar een ander gewoon meer verstand van heeft. Wij zijn gespecialiseerd in het reduceren van kosten. Als het bijvoorbeeld om wagenparken gaat, weet ik precies welke fiscale aspecten een rol spelen. Daar kan ik bij wijze van spreken een lezing over geven. Maar als het over het uitkeren van dividend of een fusie gaat, ben ik op vreemd terrein. Als ik behoefte heb aan financieel of juridisch advies kom ik eerder uit bij een fiscalist of een jurist, dan een notaris. Ik heb bijvoorbeeld een advocaat ingeschakeld voor het nalezen van mijn algemene voorwaarden. Zijn ze nog actueel? Heb ik mij goed ingedekt?’

TOP OF MIND

Dat je als ondernemer ook een notaris kunt raadplegen bij juridische vraagstukken realiseert hij zich pas sinds hij deelnam aan het onderzoek. ‘De notaris is bij mij gewoon nooit *top of mind* geweest. Ik zag hem meer als een uitvoerder. Iemand met wie je de puntjes op de i zet als je een bv opricht. Ik onderschat niet wat ze weten. Vind ze niet te licht. Het is meer een kwestie van onbekend maakt onbemind. Daar zouden ze zelf wat aan kunnen doen. Ik heb zelf mijn notaris de afgelopen zes jaar ieder jaar wel een keer gezien. Hij weet hoe ik

‘De notaris is bij mij gewoon nooit top of mind *geweest’*

privé in het leven sta, hoe ik als ondernemer gegroeid ben. Van een eenmanszaak naar een bv, toen in een holding. Als er iets verandert in het ondernemingsrecht zou hij dat kunnen melden. Voorstellen om eens te kijken naar het testament. Hij zou zich meer moeten laten zien.’

INLOOPSPREEKUUR

‘Laat zien wat je doet en wat je kunt’, is het advies van Hans Visser, directeur van VSR management & consultancy. ‘Een notaris moet een persoonlijkheid zijn. Mensen aan zich binden. Op sociale media zou hij zijn doelgroep moeten bestoken met berichten. Ik heb jarenlang in een sales-omgeving gewerkt. Dan leer je snel genoeg hoe belangrijk het is om klanten op te zoeken. En niet alleen om wat te verkopen. De benaderbaarheid is een belangrijke reden waarom de accountant zo’n prettig aanspreekpunt voor veel ondernemers is. Je komt hem tegen op de golfclub of in de skybox bij een voetbalclub. Als je op LinkedIn zit, ben je direct verbonden met fiscalisten en accountants. Mijn accountant stuurt mij iedere week een nieuwsbrief. Het advocatenkantoor heeft een inloopspreekuur. En wat heeft de notaris? Een advertorial met tips voor de particulier. Hij zit in een fraai kantoor, maar dat maakt de barrière voor een zzp’er alleen maar groter.’

APPEL

KNB-voorzitter Jef Oomen ziet het onderzoek vooral als een appel aan notarissen om zich meer te verplaatsen in ondernemers. ‘Het onderzoek geeft aan dat er kansen liggen voor de beroepsgroep. Als we aan ondernemers denken, vullen we onze toegevoegde waarde heel instrumenteel in. Moet er een bv opgericht worden? Terwijl die relatie veel meer ingevuld kan worden als we met ze meedenken. Wat beweegt die ondernemer en hoe kun je hem als notaris nog beter van dienst zijn? Daarvoor moet je weten wat ze drijft. Anticiperen op hun behoefte. Je moet snappen waarom iemand iets wil. Als je alleen een akte uit de la trekt, ben je reactief. Het onderzoek bevestigt dat. Uit het onderzoek blijkt bijvoorbeeld dat een ondernemer die voor een samenlevingscontract komt, niet wordt bijgepraat over de laatste ontwikkelingen rond de flex-bv. Notarissen zijn daarin beschroomd.’

BNA Bureau Notariaat & Advocatuur
Meesters in Accountancy

Accountancy is ons vak
het Notariaat ons specialisme

BNA Bureau Notariaat & Advocatuur richt zich als accountants- en belastingadvieskantoor specifiek op de juridische vrije beroepsbeoefenaar in het Notariaat en de Advocatuur.

Wij zijn als geen ander op de hoogte van zowel landelijke als regionale ontwikkelingen in de branche. Wij stellen periodiek, zowel per kwartaal als per jaar, een uitgebreide bedrijfsvergelijking op.

Wij kunnen veel meer voor u betekenen dan alleen de reguliere accountancy-diensten als financiële administratie, jaarrekening, fiscale aangiften en salaris-administratie. Door onze specifieke kennis van de juridische sector zijn wij een volwaardig partner voor onze klanten en kunnen wij altijd scherp adviseren. Doe de Quickscan op onze website.

Uw persoonlijke Adviseur

Oude Utrechtseweg 28, 3743 KN Baarn
Email: info@bna-lodder.com
Postbus 1008, 3740 BA Baarn
http://www.denotarispraktijk.nl
Telefoon: 035 693 6444
Twitter: @BNAaccountants

VAN WEEGHEL DOPPENBERG KAMPS
NOTARISSEN | JURISTEN | ADVISEURS

SPECIALISTEN VOOR GRENSOVERSCHRIJDENDE ZAKEN DUITSLAND-NEDERLAND

- individuele adviezen voor ondernemer, particulier en adviseur
- gespecialiseerde juristen
- gekwalificeerde taalkennis
- internationaal netwerk

Notar
Notaris

TELEFOON +31 (0)314 37 22 22 | E-MAIL info@vwdknotarissen.nl
INTERNET vwdknotarissen.nl | vwdknotare.de
BEZOEKADRES Keppelseweg 1-3, 7001 CE Doetinchem

Raat notariaat
personeelsadvies

- Vacatures
- Werving & Selectie
- Interim personeel
- (team) Coaching
- Outplacement
- HR advies
- Opvolging

www.raatnotariaat.nl
info@raatnotariaat.nl
(055) 576 2669 - 0650522763

AMMERLAAN OPLEIDINGEN

De PE-opleider voor financiële en juridische professionals

Een belastingvrije bedrijfsopvolging en vermogens-overdracht € 225,– (excl. BTW)
Maandag 5 september 16:00 - 20:30 uur
Crowne Plaza Den Haag - Promenade
Spreker Mr. Hans Zwagemaker

Liquidatie en herstructurering, juridische en fiscale aspecten € 225,– (excl. BTW)
Woensdag 21 september 16:00 - 20:30 uur
Crowne Plaza Den Haag - Promenade
Spreker Mr. John A. Dullaart

Vastgoed en BTW € 295,– (excl. BTW)
Woensdag 2 november 16:00 - 20:30 uur
Ramada Amsterdam Apollo Centre
Spreker Mr. Carola W. van Vilsteren

Bij alle cursussen is een heerlijk dinerbuffet inbegrepen

KNB 4 PE punten

Zie ons totale aanbod van cursussen op www.ammerlaanopleidingen.nl
Nieuwe Parklaan 107 • 2587 BP Den Haag • +31(0)70-4162990

MENSENVAK

Bij de zzp'er en de beginnende ondernemer is het vooroordeel ten opzichte van de notaris het grootst. Toch ziet Oomen vooral ook daar een kans. 'Ons imago is daar het slechtst, maar dat verandert zodra je als notaris in beweging komt. Die relatie is in feite een onbeschreven blad. Daar is een wereld te winnen. Als zzp'ers gaan samenwerken, willen ze dat in een overeenkomst vastleggen. Op zo'n moment hebben ze behoefte aan juridisch advies die een notaris prima kan geven. Die rol moeten we veel meer onder de aandacht brengen. De expertise van de notaris is een goed bewaard geheim. Als een ondernemer nadenkt over een overname moet je daarover het gesprek met hem aangaan. Daarin zou je kunnen optrekken met de accountant. Waar het zakelijk en privé samenkomt, ziet de ondernemer wel de toegevoegde waarde van de notaris. We moeten veel meer de vinger aan de pols houden. Die rol is ons op het lijf geschreven. Notariaat is een mensenvak.' ■

Het onderzoek in een notendop

Voor het onderzoek werd door GfK een online *community* ingericht met 45 ondernemers. 15 zzp'ers, 23 kleine mkb'ers (tot 50 werknemers) en 7 middelgrote mkb'ers (50 tot 100 medewerkers) reageerden in een periode van ruim 4 weken op vragen van onderzoekers en elkaar. De eerste week ging over de eigenschappen, drijfveren en ambities van de ondernemers en welke fasen in het ondernemerschap ze hadden doorlopen.
Week twee ging in op de financiële, fiscale en juridische uitdagingen en hoe de ideale hulp bij uitdagingen eruit moet zien. De grootste juridische uitdaging ligt in de continue veranderende wet- en regelgeving, maar ook overeenkomsten van samenwerking tussen ondernemers hebben een grote impact.
In de derde week werd met vragen als 'Waar denk je aan bij een notaris?' en 'Hoe kan een notaris meerwaarde bieden?' ingezoomd op de dienstverlening van de notaris. De combinatie van kennis van de onderneming en het privéleven van de ondernemer maakt de notaris voor ondernemers onderscheidend.
De reacties uit die weken werden vervolgens gebruikt in een workshop met ondernemers, notarissen en KNB-medewerkers. Daarin werden ideeën ontwikkeld om de vertrouwensband tussen een ondernemer en de notaris te versterken. Die ideeën werden vervolgens in de *community* getoetst. Een idee dat de ondernemers erg aansprak, was de proactieve notaris die zelf het initiatief neemt en contact zoekt als hij inschat dat er iets in het leven of het bedrijf van de ondernemer speelt en waarbij die ondernemer notarieel advies nodig heeft.

KNB-congres 'De notaris voor ondernemers: betrokken en deskundig'

De bevindingen van het onderzoek vormen de rode draad van het jaarcongres van de KNB op 14 oktober in Theater Orpheus in Apeldoorn. In diverse presentaties wordt stilgestaan bij kennis en vaardigheden waarmee de notaris zijn rol actiever kan invullen.
Na een inkijk in het Nederlandse ondernemerslandschap nu en in de toekomst door MKB-Nederland-voorzitter Michaël van Straalen, zal hoogleraar Ondernemingsrecht Iris Wuisman (Universiteit Leiden) ingaan op samenwerking tussen (startende) ondernemers.
Vervolgens staat de begeleiding van een startup centraal (door Mireille Hesselmans-Neijzen, kandidaat-notaris VBC Notarissen, en Victor van Tol, CEO SnappCar).
Wouter Burgerhart bespreekt welke notariële tools er zijn om een onderneming te laten draaien wanneer een ondernemer (tijdelijk) wegvalt.
Na dit juridisch-inhoudelijke deel staat de notaris als (branche)specialist centraal met onder andere Richard Verbeek van Westland Partners.
De dag wordt afgesloten met een interactieve sessie over de notaris als sparringpartner onder leiding van Monique van de Griendt van Dialogue.

Kijk voor meer informatie en inschrijven op https://www.knbcongres.nl/home.

Witwasspel FIOD

Op je hoede voor de 'Edjes' in deze wereld

Een zonnige dag in juli: blauwe lucht met witte wolken aan de hemel, vogels fluiten en de fontein in de Bergse Achterplas klettert. Geen vuiltje aan de lucht. Bij party- en conferentiecentrum Lommerrijk in Rotterdam zijn echter duistere zaken gaande. Daar wordt het witwasspel van de FIOD gespeeld.

TEKST Jessica Hendriks | **BEELD** Truus van Gog

De Utrechtse Edje van Utrecht wil graag dat topdeskundigen op financieel en juridisch gebied hem helpen met het verdelen van zijn – niet geheel eerlijk verkregen – vermogen. 'Mij helpen is goed voor uw gezondheid en dat van uw familie', laat Edje in een opgenomen videoboodschap weten. Op de achtergrond speelt muziek van de film The Godfather. De toon is gezet. Het initiatief voor de spelmiddag komt van notaris Aniel Autar van notariskantoor Kooijman Autar. Via via hoorde hij dat de FIOD, de opsporingsdienst van de Belastingdienst, een witwasspel ontwikkelde en nodigde de dienst uit dat bij hem te spelen. 'Ik maak mij vaak druk om de ethiek van het vak. Als notaris heb je het beste met het vak voor. Toch hoor ik dat criminelen soms zo slim zijn dat je niet weet dat je wordt gebruikt. Met dit spel hoop ik de ogen te openen.' Autar nodigde financiële relaties uit en alle (kandidaat-)notarissen en paralegals van zijn kantoor. Vandaar dat de zaal vol zit met notarissen, advocaten, belastingadviseurs en mensen uit het bankwezen. In drie groepen gaan zij bedenken hoe zij Utrechtse Edje zo goed mogelijk kunnen helpen met het verdelen van zijn geld.

VIER FASEN VAN WITWASSEN

Dan de opdracht: Edje wil dat zijn crimineel verdiend vermogen over zijn vrouw, vriendin en kinderen wordt verdeeld en dat zij na zijn dood van een legitiem inkomen worden voorzien. De bruiloft van zijn dochter moet bijvoorbeeld worden gefinancierd en hij wil een huis voor haar kopen. Het grootste deel van zijn geld staat op bankrekeningen in het buitenland. De eerste fasen van het witwassen zijn dus al uitgevoerd. Sophie de Ridder van het Anti Money Laundering Centre legt uit waarom: 'Witwassen kan worden gezien als een proces met vier fasen. Als eerste worden de criminele opbrengsten in het bancaire systeem gebracht (plaatsing). Vervolgens wordt er met dit geld geschoven om de band tussen het voorwerp en de feitelijke criminele herkomst te verhullen (versluiering). In de rechtvaardigingsfase wordt aan het voorwerp een schijnbare legale herkomst gegeven. Het bedenken van constructies om een legale herkomst aan het geld te geven, is de opdracht voor de deelnemers van het witwasspel.' In de laatste fase wordt geprofiteerd van al het witwaswerk. Het zogenoemde voorwerp komt beschikbaar voor de crimineel (besteding). 'Overigens is het voor de juridische kwalificatie "witwassen" niet nodig dat al deze fasen zijn doorlopen', vult De Ridder aan.

GEEN *LOAN BACK*-CONSTRUCTIE

Edje laat in zijn videoboodschap nog even weten dat hij creatieve oplossingen wil. 'Geen *loan back*-constructie, want daar prikken die bloedhonden zo doorheen.' Een oplossing bedenken voor de dochter blijkt lastig. Aan tafel wordt druk gediscussieerd. Hier en daar zucht iemand bedenkelijk, worden wenkbrauwen gefronst, maar er wordt ook gelachen. Op de achtergrond loopt een klok zodat de deelnemers de tijd niet vergeten. Via een mobiele verbinding houden de dames van de FIOD zicht op de tafel. Als de discussie stil lijkt te vallen, komen zij polshoogte nemen.

OUT OF THE BOX

Het grote probleem met het geld voor de dochter blijft voor de aanwezigen aan tafel: waar komt het vandaan? Een aanwezige

> ‘*Geen* loan back-*constructie, want daar prikken die bloedhonden zo doorheen*’

notaris vindt het lastig om zich hierin te verdiepen. ‘Je bent altijd zo bezig met de regels. Nu moet je eigenlijk *out of the box* denken.’ Een belastingadviseur tegenover hem beaamt dit: ‘Van Edjes in deze wereld word je onrustig.’ Na drie kwartier denkt de groep een oplossing te hebben. Het huis wordt door een buitenlandse vennootschap gekocht. Met een verbouwing en het aanschaffen van meubels kom je wel weg. En die bruiloft? Die vindt gewoon in het buitenland plaats. Dan is er minder zicht op de geldstroom. De andere groepen komen met soortgelijke ideeën.

CRIMINELEN ZIJN SLIM

Dat de financieel dienstverleners moeite hebben met snel de juiste oplossingen bedenken, herkent Evelien Bremer van de FIOD wel. Inmiddels is het spel al zo’n honderd keer gespeeld in verschillende sectoren en dat is een veelvoorkomend beeld. ‘Dit geeft aan dat je als dienstverlener in de praktijk misschien ook niet altijd meteen doorhebt dat er met je wordt gespeeld. Criminelen zijn slim.’ De FIOD heeft het spel ontwikkeld voor de eigen rechercheurs en inmiddels ook met politiediensten en bankmedewerkers gespeeld. Nu zijn de financieel dienstverleners aan de beurt. Advocaat Erwin den Hartog vindt het leuk en leerzaam om op deze manier met anderen na te denken. Belastingadviseur Jurgen Kind was onder de indruk van de opdracht: ‘Zoiets wil je niet in de praktijk meemaken. Je weet dat het een spel is, maar het heeft toch in bepaalde mate een realistisch karakter. Je weet dat dit in de praktijk voorkomt.’ Hij vraagt zich af of de oplossingen die vandaag zijn bedacht wel haalbaar zijn. ‘Je roept dingen, maar of daar een coherent geheel uitkomt, is maar de vraag. Ik verwacht dat in de praktijk bij dit soort constructies wel twijfels opkomen. Maar het is goed om samen je gedachten erover te laten gaan. Hopelijk kunnen we signalen zo sneller herkennen.’

CREATIEF MET CROWDFUNDING

Na een korte pauze nemen de deelnemers plaats voor de terugkoppeling. De Ridder laat zien wat allemaal mogelijk is als het gaat om het deel van de dochter. Een van de oplossingen die zij noemt, is het misbruiken van crowdfunding om een legale herkomst voor het geld te creëren. Er kan een crowdfundingsactie opgezet worden om een deel van de bruiloft van de dochter te financieren. De Ridder: ‘Het lijkt alsof allerlei mensen geld doneren, maar in feite wordt het eigen zwarte geld er ingepompt. Als tegenprestatie wordt iets gekozen dat moeilijk geldelijk te waarderen is. Bijvoorbeeld een uitnodiging voor het knalfeest of een bepaalde vorm van reclame op de trouwwebsite van het gelukkige stel.’ Crowdfunding wordt hier gebruikt als een nieuwe versie van de klassieke *loan back*-constructie. Een gang naar het buitenland is dus niet eens nodig.

EXTRA OP JE HOEDE

Autar is tevreden. ‘Eigenlijk moeten we vaker bij elkaar komen. De aanleiding is nu dit witwasspel, maar informatie en kennis uitwisselen, is altijd belangrijk. Ook als de FIOD er niet bij is. Het is ontzettend interessant om door middel van zo’n case met collega’s uit de financiële wereld te praten. Ik heb dingen gehoord die ik niet wist. Bijvoorbeeld over het gebruiken van een ANBI [algemeen nut beogende instelling – red.] of crowdfunding bij witwassen. Daardoor ben je toch weer extra op je hoede.’ Op de hoede is ook de schrijver van dit artikel. Edje heeft in zijn videoboodschap namelijk heel duidelijk laten weten: ‘De inhoud delen met anderen is erg ongezond.’ ■

Stelling

Variabele toetsingsfrequentie zorgt voor noodzakelijke focus op kwaliteit bij notariskantoren

De frequentie van de intercollegiale toetsing in het notariaat wordt variabel. Heeft een kantoor de kwaliteit van de dienstverlening goed op orde, dan vindt de volgende audit na drie tot vijf jaar plaats. Maar bij gefundeerde zorgen over de kwaliteit of integriteit kan de frequentie ook worden opgevoerd naar een jaar en in uitzonderlijke gevallen worden kort na de audit bijzonder beheer auditoren ingeschakeld. Het nieuwe auditstelsel gaat 1 januari 2017 in.

EENS

Teun van Dijk, notaris en bestuurslid Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie

‘Toezicht en toetsing zijn belangrijk voor maatschappij en consument. Zij beogen preventief te werken en bij incidenten het mogelijk te maken kordaat op te treden om de schade te beperken. Toezicht en toetsing kunnen het maatschappelijk vertrouwen in de kwaliteit en integriteit van de beroepsgroep bestendigen en zo bijdragen aan de rechtszekerheid en de stabiliteit van de samenleving. Maar goed toezicht en goede toetsing zijn niet vanzelfsprekend. Er moet voortdurend aan gewerkt worden. De snelle ontwikkelingen op het gebied van de juridische dienstverlening zullen het vak nog verder veranderen dan de afgelopen jaren al is gebeurd. De dienstverlening wordt specialistischer, terwijl ook de toenemende digitalisering van invloed zal zijn. De maatschappelijke roep om transparantie klinkt luid en duidelijk. Ook het toezicht is hierdoor (voortdurend) in beweging. De thans ingezette lijn past bij de huidige ontwikkelingen.’

‘Van een misstap van een niet-integere notaris heeft het gehele notariaat onevenredig veel last. Het is dus terecht dat er intensieve aandacht is voor de “probleemgevallen”. Ik vind het op zichzelf begrijpelijk dat het toezicht geïntensiveerd wordt op die plekken waar dat het hardst nodig is. Dit mag er echter niet toe leiden dat het toezicht over de gehele linie verslapt. Vijf jaar lang geen audit klinkt wel erg lang. Daarnaast zou het een slechte zaak zijn als het toezicht zou worden teruggeschroefd vanwege capaciteitsgebrek of bezuinigingen. In dat kader moet er door notariaat en politiek op worden toegezien wat het – volgens de SP onverstandige – voorstel om de kosten voor tuchtrecht en toezicht door te berekenen, gaat betekenen. Uitgangspunt moet volgens de SP blijven dat bij signalen van niet integer handelen zeer snel en daadkrachtig kan en zal worden opgetreden, of deze signalen nu uit de media of van cliënten komen, uit strafzaken blijken, door gegevensuitwisseling of anderszins. In het belang van de integriteit van het notariaat, en de rechtsstaat.’

NEUTRAAL

Michiel van Nispen, Tweede Kamerlid SP

ONEENS

Petra Hesseling, auditor bij PH Quality

'Een termijn van drie tot vijf jaar, ook indien de dienstverlening goed op orde is, lijkt mij vrij lang. Mogelijke veranderingen in onder andere wet- en regelgeving, interne organisatiebrede veranderingen en overige invloeden van buitenaf kunnen gevolgen hebben voor het functioneren van een kantoor. Een termijn van drie jaar is al vrij lang. Al helemaal als men, zoals in de stelling wordt geformuleerd, de focus op de kwaliteit bij notariskantoren wenst te verhogen. Indien uitkomsten van onder andere eerdere audits, financieel toezicht, eisen van de beroepsgroep en/of naar aanleiding van klachten of wijzigingen in wet- en regelgeving hier aanleiding toe geven, dan is het verhogen van de frequentie zeker noodzakelijk. Daarbij zou ik een frequentie van maximaal twee jaar handhaven. Dit hangt echter af van de aanleiding en/of constatering die wordt gedaan en de mogelijke gevolgen die deze voor een kantoor heeft. Bij gefundeerde zorgen over de kwaliteit en integriteit van een kantoor lijkt mij het verhogen van de frequentie helemaal vanzelfsprekend. Waarbij ik me wel afvraag wat dan als aanleiding wordt beschouwd, door wie deze wordt aangedragen en wie en op welke manier "fundeerde zorgen" worden gemeld en/of gemonitord. Maar dit even terzijde.'

'Ik ben het eens met de stelling. Echter met enkele aantekeningen. Een volgende audit – ook bij goed of uitstekend functionerende kantoren – pas na vijf jaar is te lang. Ook een excellent of een goed kantoor kan binnen die tijd zonder de nodige aandacht (lees controle/audits) afglijden naar een ongewenst niveau. Drie jaar lijkt mij de maximale duur tussen twee audits. Het lijkt mij juist dat bij twijfel aan de kwaliteit de auditfrequentie hoger ligt, dan wanneer er geen aanleiding is om te twijfelen aan die kwaliteit. Wel pleit ik ervoor om vervolgaudits bij goed functionerende kantoren een andere inhoud te geven die meer recht doet aan dat goed functioneren. Het lijkt mij vrij nutteloos om bij goed functionerende kantoren steeds dezelfde aspecten uitgebreid te beoordelen. Audits moeten ook bijdragen aan de verdere ontwikkeling van een kantoor en verschillende kantoren bevinden zich in verschillende ontwikkelingsstadia. Het mag duidelijk zijn dat een beginnend kantoor andere behoeften heeft op het gebied van bedrijfsvoering en management, dan een kantoor met een enorm *track record*. Audits dienen bij te dragen aan kwaliteitsverhoging van het hele notariaat en daarmee moeten ze zo veel mogelijk op maat worden gemaakt. *One size fits all* gaat daarmee niet op!'

EENS

Rob van Otterlo, professor *Organization of legal services* Universiteit van Amsterdam

EENS

Rein van Baal, notaris in Krommenie

'Audits worden door notariële collegae gedaan ter verzekering van een goede kwaliteit van onze dienstverlening. Daarmee zijn de peer reviews in het belang van de rechtszekerheid en dus in het belang van onze cliënten. Gebrekkige kwaliteit schaadt het vertrouwen dat het publiek in onze beroepsgroep onvoorwaardelijk moet kunnen stellen. Het is een groot goed, dat goed bedoelende collega's hun vakgenoten willen aanspreken op en helpen bij de bevordering van kwaliteit. Laten wij dat zo efficiënt mogelijk doen en daarbij degenen die iets meer hulp nodig hebben dan de notaris die zijn/haar zaken wel op orde heeft, ook die extra aandacht te geven. Kortom, van harte eens met de stelling!'

Op maandag 12 september presenteert de KNB de nieuwe visie op collegiale toetsing en toezicht in een speciale editie van de Juridische Poort in Perscentrum Nieuwspoort in Den Haag.

Aon Risk Solutions

RUIMTE VOOR DE NOTARIS IN DE DIGITALE WERELD

"Aon Professional Services adviseert u bij het inzichtelijk en beheersbaar maken van uw risico's. **Digitalisering** van de maatschappij, het notariaat incluis, maakt aandacht voor **cyberrisico's** onvermijdelijk. Wij bieden u een optimale **oplossing** toegespitst op uw branche. Zo behoudt u de ruimte om te ondernemen met een solide basis.

Meer weten?
Kijk voor meer informatie op: **www.aon.nl/cyber** en **www.professionalservices.nl**.
Voor persoonlijk advies, neem contact op met Aon Professional Services, tel. **020-4305271**."

1275-13-NOT-MAG-V3

Risk. Reinsurance. Human Resources.

AON
Empower Results®

All in the game…

Nora van Oostrom-Streep

Zoals waarschijnlijk ook bij u, staan op mijn telefoon meerdere afspeellijsten, met muziek voor iedere gemoedstoestand. Naast het gebruikelijke 'Favoriet', 'Romantisch', 'Uptempo', 'Dance' en 'Vakantie' (veel Enrique Iglesias) heb ik ook een afspeellijst met de omineuze titel 'Fout'. Een kleine greep: Wolter Kroes (zelfs tweemaal), Anita Meyer en natuurlijk André Hazes, maar ook Matthias Reim, Sandra ('Maria Magdalena') en Olaf Henning ('Cowboy und Indianer'). Het eerste nummer van de lijst is echter 'Rio' van de onvergetelijke zusjes Maywood. Hoe toepasselijk in deze tijd van Olympische Spelen. Terwijl ik dit schrijf, staat de teller op veertien medailles, is Epke gevallen, heeft Daphne zilver en is Yuri naar huis gestuurd. En over dit laatste zijn de meningen, zo is mij gebleken, enorm verdeeld.

BRAZILIAANS CARNAVAL

Waar een groep (waartoe Youp van 't Hek) van mening is dat Yuri een volwassen man is, die prima zelf kan beoordelen hoeveel biertjes hij drinkt en dat NOC*NSF zich gedraagt alsof het met een kleuter van doen heeft, is een andere groep een geheel andere mening toegedaan. Yuri is topsporter, hetgeen zich niet verdraagt met alcohol en nachten doorhalen. Al helemaal niet bij een *event* als de Olympische Spelen waar hij optreedt als representant van Nederland. Ik moet u zeggen dat ik tot de tweede groep behoor. Hoe moeilijk kan het zijn om even een week te wachten met die alcohol en gewoon op tijd bij een training te zijn? Het is toch geen Braziliaans carnaval?

Net als Yuri staan we voor meer dan voor onszelf alleen

Zijn verslavingsgeschiedenis vind ik in dat verband minder belangrijk, maar dat het bij de Spelen om méér gaat dan jezelf, mag toch bekend worden verondersteld.

TWEEDELING

Een soortgelijke tweedeling bespeurde ik bij de recente ontwikkelingen rond notarissen die wegens financiële perikelen en dubieuze transacties in de problemen (en de media) zijn gekomen. Eén groep is van mening dat de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) veel nadrukkelijker deze notarissen die blijkens hun geschiedenis al tot een 'getroebleerde groep' behoorden, had moeten bijstaan en ziet hen als slachtoffer voor wie een vangnet gespannen had moeten worden. Een andere groep vindt dat dit de verantwoordelijkheid van de notarissen zelf is.

VECHTMARKT

Er zijn hier in mijn optiek meerdere zaken te onderscheiden. Enerzijds de moeilijkheid om je als ondernemer staande te houden in een vechtmarkt, anderzijds de ethische ruggengraat die je als notaris hoe dan ook moet hebben, crisis of niet. Ten aanzien van het eerste zal niemand ontkennen dat ondernemerschap lang niet altijd over rozen gaat.

Maar al te veel ondernemers kennen de moeilijkheden van de markt en hebben ermee te dealen; in een eerdere column schreef ik u over de onderneming van mijn man die ten onder dreigde te gaan nadat na 9/11 Defensie alle opdrachten bevroor, en het faillissement van de onderneming van mijn ouders. Dat voor het notariaat de KNB een rol heeft in het suggereren van nieuwe markten en het faciliteren van ondernemerschap staat als een paal boven water, maar dat de notaris (met zijn vele monopolies) daarnaast recht zou hebben op financiële steun is onhoudbaar.

ONBERISPELIJK GEDRAG

Ten aanzien van de ethische ruggengraat ben ik van mening dat hoe zwaar de financiële last ook is, er geen enkel excuus bestaat om je in te laten met dubieuze zaken. Wij allen hebben iets gezworen of beloofd in die rechtbank en weten dat we met die eed of belofte een professie op ons genomen hebben die ons tot iets verplicht. Tot onberispelijk gedrag welteverstaan. Tot het waarmaken van maatschappelijk vertrouwen en het waarmaken van de ons toegekende monopolies. Niet tot het overschrijden van allerlei ethische grenzen met het beroerde excuus dat het financieel tegenzat of we niet wisten dat ABCDE-transacties niet zuiver waren. Neem je verantwoordelijkheid en sta voor hetgeen waar je ooit ja tegen hebt gezegd. *Noblesse oblige*. Want net als Yuri staan we voor meer dan voor onszelf alleen. We staan voor vertrouwen en rechtszekerheid en als we toch dat biertje willen drinken en willen doorhalen, moeten we gewoon iets anders gaan doen. Net als Maywood. ■

Nieuw erfpachtstelsel Amsterdam

Revolutionaire systeemwijziging

De erfpachtregeling in Amsterdam werd ooit ingevoerd om de gemeenschap te laten meeprofiteren van de waardestijging van de grond. Maar de enorme bedragen die huiseigenaren na een canonherziening moesten betalen, leidden tot grote onvrede en hervorming van het stelsel werd een politiek speerpunt bij de verkiezingen. Notaris Arief van Rhee adviseerde de gemeente over een nieuw stelsel. Daarbij ging het ook over de rol van de notaris.

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Truus van Gog

Als notaris Arief van Rhee 's ochtends vroeg naar kantoor fietst, komt hij langs de Hollandsche Manege, een schitterend rijksmonument bij het Amsterdamse Vondelpark, aan de rand van het centrum. In de omliggende straten hangt de geur van paarden en stro, want het gebouw wordt nog altijd als manege gebruikt. Om de historische en publieke functie van de monumentale manege te borgen, werden voor de huidige gebruiker *custom made* erfpachtvoorwaarden opgesteld, vertelt hij.
Het was niet de eerste keer dat zijn kantoor, NautaDutilh, zich over de manege boog. Bij een eerdere verhuizing van Raamplein naar de Vondelstraat adviseerde Nauta ook al de gemeente Amsterdam. 'Dat was in 1882', zegt Van Rhee. Sindsdien is er een behoorlijke expertise opgebouwd op het gebied van erfpacht, want Nauta is al sinds 1892 onafgebroken gemeenteadvocaat. Vanuit die hoedanigheid is het kantoor door de gemeente gevraagd te adviseren over het nieuwe erfpachtstelsel, dat vorige maand werd ingevoerd in Amsterdam en waarvan de Algemene Bepalingen 2016 werden gepasseerd door notaris Van Rhee.

'QUEESTIE VAN ERFPACHT'

Amsterdam en erfpacht – het is gevoelige materie. Het systeem werd in 1896 ingevoerd door de illustere wethouder Willem Treub, privaatdocent notariaat aan de Gemeente Universiteit en voorman van de Radicale Bond, een club van progressieve liberalen die zich sterk maakte voor vrouwenkiesrecht en sociale wetgeving (en later opging in de PvdA).
In 1890 had Treub, toen nog raadslid, de 'queestie van erfpacht' op de agenda gezet. Zo'n systeem was nodig, vond hij, om de speculatie op grond door private partijen tegen te gaan, en om ook 'eenvoudigen bouw' mogelijk te maken. Tegenstanders van het voorstel vreesden dat het lastig zou worden om een hypotheek te krijgen. Maar die banken draaiden wel bij, zeiden Treub en zijn partijgenoot Wijnand Heineken (een oudoom van biermagnaat Freddy Heineken). En ze kregen gelijk: tegenwoordig staat ongeveer 80 procent van Amsterdam op gepachte grond.

ONGENOEGEN

Daarna keek niemand er meer naar om. Totdat de eerste contracten, die in 1910 waren afgesloten voor 75 jaar, moesten worden herzien. De gemeente berekende voor de canonherziening de enorme waardestijging van de grond door in de nieuwe canon, waardoor huiseigenaren hun jaarlijkse woonlasten met soms duizenden guldens zagen stijgen. Ze waren woedend op de gemeente, niet in het minst over de ingewikkelde berekening die de gemeente had toegepast, vertelt Van Rhee. 'Het begon met een kleine groep, maar het werden er natuurlijk steeds meer. En hoe meer mensen ermee werden geconfronteerd, hoe groter de omvang van het ongenoegen.'
Tijdens de crisis zwol de kritiek verder aan. Wat niet hielp, was dat ook particuliere grondeigenaren het erfpachtmodel hadden ontdekt als een rendabel verdienmodel voor de langere termijn. 'In de grachtengordel, Oud-West en De Pijp heb je veel eigen grond. Populaire wijken waar particuliere woningeigenaren portefeuilles zijn gaan uitponden door woningen met een flinke discount in erfpacht te verkopen. Maar de banken werden steeds terughoudender met het financieren van

Anders dan bij een zuiver juridisch advies ging dit ook over de rol van de notaris bij de systeemwijziging

huizen op particuliere erfpacht. Ze vonden het dermate onvoorspelbaar dat ze in de crisisjaren veel aspirant-kopers hebben afgewezen. Met als gevolg dat eigenaren bleven zitten met een onverkoopbaar huis.'

RAADSVERKIEZINGEN

Over woningen op gemeentegrond hadden de banken nooit moeilijk gedaan, maar de gemeente erkende wel de tekortkomingen van het systeem *Alle* 250.000 erfpachtcontractanten zouden op enig moment aanlopen tegen een (onvoorspelbare) herziening. In de lente van 2013 kwam toenmalig wethouder Grondzaken Maarten van Poelgeest (GroenLinks) met een plan voor een nieuw erfpachtstelsel waarbij de canon alleen nog bij verkoop van een huis zou worden herzien. Dit idee werd door een – notabene door hemzelf benoemde – commissie van deskundigen afgeschoten; daarop trok Van Poelgeest zijn plan in.

En zo werd een nieuw erfpachtstelsel inzet van de raadsverkiezingen van 2014. Winnaars VVD en D66 wilden het stelsel liefst per direct afschaffen, maar dat was voor de SP, met wie ze een college vormden, een brug te ver. Daarop opperde wethouder Eric van der Burg, 'een pragmatische, liberale jongen', om de voortdurende erfpacht om te zetten in een eeuwigdurende erfpacht die in één keer kon worden afgekocht. De jaarlijkse canon zou dan alleen nog worden aangepast aan de inflatie. 'Daarmee haalde hij de onzekerheid uit het systeem.'

EXPERTGROEPEN

Onder de vlag van de gemeenteadvocaat voerde Van Rhee een juridische haalbaarheidstoets uit. 'Dan kijk je als notaris naar de goederenrechtelijke aspecten van het plan: wat houdt het erfpachtrecht straks precies in, wat zet je in de akte en wat in de algemene bepalingen. Maar ook: hoe komt een aanbiedingsbrief er straks uit te zien?'

Maar zoals iedere Amsterdamse bestuurder weet: een plan kan juridisch nog zo doortimmerd zijn, als je de burgers niet meekrijgt gaat het niet gebeuren. 'In Amsterdam heb je altijd relatief veel burgerparticipatie. Meest negatief natuurlijk, zo zijn Amsterdammers nou eenmaal', grinnikt Van Rhee. 'Anderzijds zag de gemeente ook wel in dat ze de waarheid niet in pacht hadden.'

En dus werd een aantal expertgroepen van makelaars, bankiers, burgers en notarissen in het leven geroepen. In de expertgroep notariaat zaten onder andere de ringvoorzitter (Herman van den Eerenbeemt), de Leidse professor Pim Huijgen en Van Rhee zelf. 'Met ons werd periodiek geklankbord, om te kijken of ze nog op het goede pad zaten. Maar anders dan bij een zuiver juridisch advies ging dit ook over de rol van de notaris bij de systeemwijziging. Hoe verloopt de communicatie, kan dat via het notariaat? Dan gaat het dus eigenlijk over welke taak en functie de notaris heeft, als instituut binnen de Amsterdamse maatschappij.'

RADICAAL AFSCHEID

In de nacht van 22 op 23 juni loodste wethouder Van der Burg zijn plan door de gemeenteraad. 'Dat was een spannend moment, er lag toch twee jaar werk. En het betekende echt een revolutionaire systeemwijziging in de grondpolitiek van Amsterdam. Want *de facto* komt het erop neer dat als de grondwaarde harder stijgt dan de inflatie, zoals de afgelopen honderd jaar is gebeurd, het waardeverschil niet meer ten goede komt aan de Amsterdamse gemeenschap.' Een radicaal afscheid dus van de idealen van Treub. Maar Van Rhee vindt het niet kies om een 'politiek statement' te maken. 'Natuurlijk ben je, behalve notaris en adviseur van de gemeente, ook Amsterdammer. Dus ik heb wel bepaalde meningen. Maar ik was er heel erg op gefocust om die verschillende rollen uit elkaar te trekken.'

OVERSTAPREGELING

De nieuwe erfpachtregels gelden vooralsnog alleen voor nieuw te bebouwen percelen. De overstapregeling voor bestaande erfpachters, het pijnlijkste punt uit het dossier, moet nog in de gemeenteraad worden besproken. Tegenstanders lopen zich alvast warm en hebben gedreigd om alsnog een referendum uit te schrijven. 'Dus ja: dat kan nog wel vuurwerk worden.' ■

Op zoek naar de juiste collega?

Plaats uw vacature in Notariaat Magazine.

Sdu Adverteren

- U adverteert in het officiële orgaan van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB).
- U bereikt daarmee automatisch alle (kandidaat-)notarissen in Nederland.
- U heeft multimediale mogelijkheden d.m.v. gunstige doorplaatsing op Advocatie.nl.

Wilt u meer weten? Vraag onze media-adviseur Martine Aspeslagh:
(0)70 378 0562 m.aspeslagh@sdu.nl

Meer informatie op **sduadverteren.nl**

Sdu oprecht de beste keuze

'Boegbeeld van vooruitgang'

ICOON Mark Zuckerberg, CEO Facebook

WIE Eric Linde (31)
WAAR kandidaat-notaris bij Linde Notarissen

Waarom is Mark Zuckerberg jouw icoon?
'Hij heeft veel invloed gehad op de manier waarop wij tegenwoordig communiceren. En dat terwijl hij pas 32 jaar oud is. Hij is het boegbeeld van vooruitgang. Dankzij hem kunnen we tegenwoordig heel gemakkelijk contacten onderhouden met mensen over de hele wereld. Zo heb ik bijvoorbeeld twee keer een reis van een halfjaar gemaakt. De mensen die ik toen heb ontmoet, volg ik nu via Facebook. Zonder Mark Zuckerberg had ik niet geweten dat een van hen nu een kind heeft en een ander heel blij was dat Portugal het EK voetbal won. Dat is toch leuk!?'

Wat is het meest indrukwekkende dat jouw icoon heeft gedaan?
'Hij heeft er keihard voor gewerkt, is jarenlang met het Facebookconcept bezig geweest en heeft best wat kritiek gekregen. Bijvoorbeeld over privacy. Iets ontwikkelen gaat niet van de een op andere dag. Je moet een lange adem hebben. Dat merken wij op kantoor ook. Wij investeren dan ook vooral in een langdurige relatie met onze klanten. Vijf tot zeven jaar na een eerder contact nemen wij weer contact op voor een vervolggesprek'

Wat voor invloed heeft hij gehad op jou en je carrière?
'Voor de (door)ontwikkeling van Facebook heeft hij mensen van verschillende geledingen in dienst, bijvoorbeeld een socioloog. Hij kijkt naar diverse aspecten. Dat doe ik ook. Ik wissel geregeld van gedachten met een advocaat en psycholoog. Op die manier kom je ook tot andere denkwijzen. Het verruimt je blik. Daarnaast hebben wij als kantoor contact met de buitenwereld via Facebook. We hebben zo'n 400 *likes*. Toen wij een bericht plaatsten over het schenken van onze voetbalshirts aan Afrika heeft dat zo'n 5.000 mensen bereikt. Lezingen kondigen wij niet langer drie keer aan in de krant, maar een keer in de krant en twee keer via Facebook.'

Als jij in de huid van jouw icoon zou kunnen kruipen, wat wil je dan doen?
'Ik zou naar belangrijke dingen kijken, zoals de privacy en het pesten via social media. Vooral dat laatste moet niet mogelijk zijn. Maar ik zou vooral veel plezier hebben in wat ik doe. Dat mis ik bij Zuckerberg een beetje. Hij zegt wel passie te hebben voor zijn werk én dat moet ook wel, anders krijg je dit niet voor elkaar. Maar dat blijven uitstralen, is ook belangrijk. Geniet ervan!' ■

De vrouwelijke kandidaat-notaris naar de top

Stop de braindrain!

Meer meiden dan jongens studeren notarieel recht. Vrouwen halen hogere cijfers, scoren goed op hun werk, maar tegen de tijd dat de kinderen komen, vallen ze bij bosjes af. Slechts een enkeling wordt partner. Wat kan een kantoor, maar ook een kandidaat-notaris zelf doen om dit tij te keren?

TEKST Jolanda aan de Stegge | **BEELD** Roel Ottow

Het boek *Een hen tussen de haantjes* verscheen vorig jaar en vertelt het geanonimiseerde verhaal van een jonge ambitieuze vrouwelijke kandidaat-notaris op een groot Zuidasachtig kantoor. In deze mannenwereld zet 'Sophie' (1975) de schouders eronder. Ze maakt razendsnel carrière, krijgt lovende functioneringsgesprekken en heeft het idee dat ze linea recta afstevent op een partnerschap. Toch vergaat het haar exact als haar vrouwelijke collega's die dachten de top te bereiken. Na een goed jaar, prachtige vooruitzichten en met een tweede kind op komst, wordt ook zij ontslagen. Het is de ontgoochelende geschiedenis over het wegwerken van vrouwen uit de top van grote kantoren. Helaas staan de ervaringen van Sophie niet op zich. Maar al te vaak worden vrouwelijke kandidaat-notarissen en advocaten tegen de tijd dat ze zwanger worden geconfronteerd met ontslag of degradatie.
De schrijfster vindt dat het probleem in het notariaat nauwelijks wordt onderkend. 'Al die vrouwen zijn goed opgeleid, ambitieus en gemotiveerd. Er is zoveel tijd, energie en gemeenschapsgeld in hen gestoken. Het gaat om een enorme braindrain. Sommigen beginnen zelf een kantoor omdat ze weten: hier kom ik geen stap verder en ik ben niet bereid om levenslang te vechten.'

BALANS

Gelukkig komt het tegenovergestelde ook voor. In mei werd internationaal advocaten- en notariskantoor Bird & Bird voor de vierde keer op rij uitgeroepen tot het meest vrouwvriendelijke kantoor van Nederland. Van de twintig partners zijn er acht vrouw, 40 procent. Vijftien jaar geleden, vanaf de start van dit kantoor in Nederland, heeft Bird & Bird vrouwelijke partners. 'Bij ons is dit vanzelfsprekend. Ik begrijp niet goed waarom het op andere kantoren zo'n issue is', zegt Pauline Kuipers. Naast haar advocatenpraktijk is zij managing partner. Kort gezegd houdt dit in dat zij – samen met een collega – het Nederlandse kantoor bestuurt.
Zelf zou ze het liefst zien dat elke sectie minstens een vrouwelijke partner heeft, omdat de sfeer en aansturing op een afdeling evenwichtiger worden als er ook vrouwen leidinggeven. 'Zij letten nou eenmaal op andere dingen dan mannen. Dat evenwicht werkt door in het hele kantoor. Op een gegeven moment is de balans in de cultuur

'Je kunt nou eenmaal niet alles 100 procent doen'

verankerd en hoef je die alleen nog maar te onderhouden. Dat punt bereikten wij jaren geleden. Wel blijven wij er aandacht aan besteden in alle loopbaangesprekken, want dit moet niet ophouden bij de huidige generatie partners.'

KEUZES

Bij Bird & Bird maakt het geen verschil of iemand man of vrouw is als het gaat om doorgroeimogelijkheden en de kans om partner te worden. Het helpt dat er aardig wat rolmodellen rondlopen. Vrouwelijke medewerkers zien dat het best mogelijk is: een gezin hebben én partner zijn. Kuipers: 'Tegelijkertijd zien ze ook dat dat keuzes vergt. Je kunt nou eenmaal niet alles 100 procent doen: partner zijn, een gezin leiden, hobby's uitoefenen, regelmatig sporten, ver weg wonen en er een uitgebreide vriendenclub op nahouden.'

Zij krijgt weleens de indruk dat men in Nederland vindt dat mannen en vrouwen allebei hetzelfde moeten kunnen, het liefst tegelijkertijd, in dezelfde fase van het leven, zonder er iets voor te laten. 'Maar als je partner wilt worden, moet je ook keuzes maken waardoor er een balans ontstaat die bij jou, je gezin en je werk past.'

Wat haarzelf betreft: als managing partner grapt ze weleens dat het managen van kantoor nu een aantal jaren haar hobby is. 'Het kost mij duizend uur per jaar extra, dus daar moet ik het nodige voor laten. Ik krijg er ook veel voor terug, maar het is een keuze.'

Cruciaal in dit proces is volgens haar hoe je thuis samen de taken verdeelt. 'Als een man partner wordt, vindt iedereen het normaal dat zijn vrouw een stap terug doet. Bij vrouwen wordt het niet normaal gevonden dat haar man een stap terug doet. Sommige van onze vrouwelijke partners met een gezin hebben thuis een flexibele partner met een minder veeleisende loopbaan. Het kan spaak lopen als je twee even ambitieuze mensen hebt, die allebei op een dermate hoog niveau willen werken en zoveel uren maken als wij nou eenmaal maken.' Je kunt niet partner worden in je eentje, zegt ze. 'Partner zijn loopt door in je privéleven. Daarom moet je het daar heel goed regelen. Zorg voor een goede balans met je levenspartner en dat jullie je daar goed bij voelen.'

YOUNG PARENTS

Met schrijfster Sophie is het goed afgelopen. Kort na haar ontslag bij het Zuidaskantoor werd ze elders aangenomen. Daar werpt zij zich op voor de positie van vrouwen op de werkvloer. Ook richtte zij het Young Parents Comite op, waarin jonge ouders bespreken waar zij tegenaan lopen. Hieruit bleek dat meerdere vrouwen tussen zes en acht 's avonds beschikbaar willen zijn voor hun gezin. Daarna loggen ze wel weer in en zijn ook telefonisch bereikbaar. Haar kantoor regelde voor deze groep een achtervang, collega's die even waarnemen. Sophie: 'Het feit dat dit is geregeld, geeft de betrokkenen het gevoel dat ze worden gewaardeerd. Tegelijkertijd kunnen ze nog steeds partner worden. Het mes snijdt aan twee kanten, want het kantoor heeft er straks zeer gemotiveerde vrouwelijke partners bij.' ■

Hoe stimuleer je vrouwelijke medewerkers?

- Draag als top uit dat je vrouwelijke partners in het bedrijf wilt.
- Maak de procedures naar het partnerschap inzichtelijk.
- Zorg voor een goede loopbaanbegeleiding.
- Blik minstens eens per jaar met medewerkers vooruit: waar sta je over drie jaar? Hoe kan de organisatie daarbij helpen? Wat kun je zelf doen?
- Breng in kaart wat vrouwelijke medewerkers nodig hebben om partner te worden. Tegen welke obstakels lopen zij aan? Welke consequenties verbindt het kantoor hieraan? (Denk aan: het invoeren van flexibele werktijden voor medewerkers (m/v) zodat zij hun kind(eren) naar/van crèche/school kunnen brengen/halen. Kan iemand met een vierdaagse werkweek carrière maken? Het invoeren van een thuiswerkregeling voor iedereen.)
- Ontwikkel een terugkeertraject voor vrouwen na hun zwangerschapsverlof.

Wat kan een kandidaat-notaris zelf doen?

- Maak een carrièreplan. Formuleer in heldere stappen wat je wanneer wilt bereiken en wat je daarvoor moet doen.
- Laat weten dat jij carrière wilt maken en vraag wat er van jou wordt verwacht.
- Zoek support bij vrouwelijke collega's, steun elkaar.
- Wees assertief. Begin een beoordelingsgesprek eens met te vertellen wat er allemaal goed is gegaan.
- Vraag na een goede beoordeling meteen: 'Oké, wat wordt de volgende stap?'
- Ga dicht bij je werk wonen, dat scheelt uren reizen.
- Maak met je levenspartner afspraken over jouw carrièrewensen en de carrière-eisen van het kantoor.

Een hen tussen de haantjes, overleven als vrouw in een old boys network door Sophie van der Zee, Spectrum, 17,50 euro (ISBN 9789000348046).

Vermiste personen

‘Iedereen heeft een vangnet, maar wij niet’

Wat als je op vakantie gaat, je man een duik neemt in een Italiaans meer en niet meer terugkeert? Hij is vermist, hoogstwaarschijnlijk overleden. Nabestaanden blijven achter met een boel sores, want de hypotheekaflossing gaat vaak door en je krijgt meestal geen nabestaandenpensioen. Wat kan een notaris doen?

TEKST Jessica Hendriks | **BEELD** Jessica Hendriks

De noodzaak van een levenstestament wordt steeds vaker gezien. Het aantal levenstestamenten en volmachten dat wordt gepasseerd, blijft toenemen. Samen zijn ze goed voor 27.500 akten in het tweede kwartaal van dit jaar tegenover 23.000 in het tweede kwartaal van 2015. Toch wordt het levenstestament vaak nog gezien als iets voor ouderen. Notaris Marjolein Gerrits-van der Aa van Gerrits & Van Gulick Notarissen heeft zich sinds 2002 verdiept in het dossier ‘vermissing’ en ziet het levenstestament als uitgelezen kans om van tevoren een en ander te regelen. ‘Niet alleen voor oudere mensen is het verstandig om alvast zelf een gevolmachtigde aan te wijzen. Ook jonge mensen kan iets overkomen. Een ernstig ongeluk, herseninfarct of dus een vermissing.’ Gerrits-van der Aa heeft de overheid hier inmiddels op gewezen. ‘Als je als militair op uitzending gaat, krijg je een heel boekwerk aan informatie mee. Hierin staan zaken die je geregeld moet hebben. Want stel dat je niet meer terugkomt. Dit zou ook moeten als je bijvoorbeeld een wereldreis gaat maken.’

VANGNET

Een vermissing komt niet vaak voor. Per dag verdwijnen er gemiddeld twee personen uit Nederland voor langere tijd. Uit cijfers van Bureau Beke blijkt dat er jaarlijks zo’n vijftien personen bijkomen die onvindbaar blijven. Het overkwam Karin de Koker in 2009. Haar man Rob is na een duik in het Gardameer nooit meer gevonden. Wat er toen op haar afkwam, is onbeschrijfelijk. ‘Ik liep tegen allerlei muren op. De hypotheekaflossing gaat door, je krijgt geen nabestaandenpensioen en de zorgverzekering van de vermiste persoon moet je ook blijven betalen. Maar ondertussen valt het inkomen van je partner wel weg. Het heeft mij in totaal meer dan 15.000 euro gekost. Wat als ik geen vrienden en familie had gehad die bij konden springen?’ Ze vult aan: ‘Als je je baan kwijtraakt of arbeidsongeschikt raakt, wordt er van alles geregeld. Iedereen heeft een vangnet, maar wij hadden dat niet.’

GEEN WETTELIJKE STATUS

Er is een wettelijke regeling (titel 18 van Boek 1 van het Burgerlijk Wetboek) die betrekking heeft op personen die afwezig of vermist zijn of van wie het overlijden wel zeker is, maar van wie het lichaam niet wordt gevonden. ‘Om de rechtsorde te bewaken, zijn regelingen getroffen om ervoor te zorgen dat achterblijvers toch door kunnen blijven gaan en de belangen van de vermiste persoon kunnen behartigen’, legt Gerrits-van der Aa uit. Zo is het mogelijk een bewindvoerder aan te wijzen bij afwezigheid of vermissing. ‘Een vermist persoon heeft geen status in de wet. Je leeft of je bent dood. De akte van overlijden kun je niet zomaar krijgen, omdat iemand niet onmiddellijk dood kan worden verklaard. Mensen kunnen naar de rechtbank om een verklaring van vermoedelijk overlijden te laten uitspreken. De termijnen daarvoor zijn in 2002 een beetje versoepeld. Het is nu vijf jaar of één jaar als het heel aannemelijk is dat iemand dood is.’ Als voorbeeld noemt de notaris Lisanne en Kris die in 2014 in Panama verdwenen. ‘Op een gegeven moment zijn er lichaamsresten aangetroffen. Dan kun je er in veel gevallen wel van uitgaan dat ze zijn overleden. Er is ook een dame die in Indonesië bij een bootongeluk vermist is geraakt. Ze kan levend uit het water zijn gekomen, maar er is ook

‘Als militair krijg je een boekwerk aan informatie, als reiziger niet’

Notaris Marjolein Gerrits-van der Aa

een grote kans dat dat niet is gebeurd. Je kunt dus niet zomaar die verklaring van vermoedelijk overlijden vragen.’

NOTARIËLE KENNIS

Vijf jaar is voor achterblijvers erg lang. ‘In zo’n situatie is bewind de enige manier om de belangen van een vermist persoon te behartigen, als diegene niet zelf de zaken vooraf goed heeft geregeld’, aldus Gerrits-van der Aa. ‘En daar kun je als notaris een achterblijver ook het best meteen op wijzen.’ Karin de Koker heeft ook een bewind over het vermogen van haar man aangevraagd. Dit moest via de rechtbank en duurde even. Als er een levenstestament was geweest, had deze stap niet gehoeven. ‘Onder bewind staan, is geen pretje. De manier waarop instanties mij aanspraken, is niet normaal. “U hoort niet te bellen. Uw man is toch niet voor niks onder bewind gesteld.” Dat wil ik helemaal niet horen in zo’n situatie’, zegt De Koker. Ook zij ging naar de notaris. ‘Ik wou zo snel mogelijk een testament maken. Stel dat er ook iets met mij zou gebeuren, dan moeten mijn wensen goed op papier staan. De notaris was de eerste die met mij meedacht. Zo’n verademing!’ Ook al is er officieel geen taak weggelegd voor de notaris in het geval van een langdurige vermissing. Hij of zij kan volgens Gerrits-van der Aa wel degelijk juridische kennis aanboren om iemand te helpen. ‘Achterblijvers hebben wel degelijk rechten. Het ontslag van een vermist persoon hoef je bijvoorbeeld niet zomaar te accepteren. Een bewindvoerder mag het ontslag aanvechten. Deze kennis heeft het notariaat wel, achterblijvers niet. Waarom zouden we hen er niet mee helpen?’

COULANTER

De Koker kon na een jaar een overlijdensverklaring aanvragen. Er is een bewindvoerder aangewezen. Vervolgens duurde het nog maanden voordat alles was afgewikkeld. Sindsdien zet zij zich in voor lotgenoten. Met als belangrijk resultaat het bericht dat eind juni in de krant stond: banken gaan er samen met Slachtofferhulp Nederland voor zorgen dat achterblijvers van vermiste personen sneller worden geholpen. Daarover zijn afspraken gemaakt. Hoog tijd volgens Karin de Koker. Banken kunnen nu te hulp schieten door het instellen van een tijdelijke stop op de hypotheekaflossing. De verzekeraars hebben al eerder laten weten coulanter te zijn. Zo kunnen zij bijvoorbeeld besluiten de premiebetaling tijdelijk op te schorten.

UITTREKSEL REGISTER VERMISTEN

Ook in de politiek wordt over het onderwerp gesproken. De SP heeft er in 2013 al aandacht voor gevraagd. Naar aanleiding van een onderzoek is er in 2015 een lijst met vermiste personen gekomen. Een lijst die goed wordt bijgehouden. ‘Er gaan stemmen op voor een uittreksel uit dat register, waardoor je bij sommige instanties toch zaken los kunt krijgen, een gedeelte van de levensverzekering bijvoorbeeld’, legt Gerrits-van der Aa uit. ‘Minister Van der Steur heeft gezegd de wettelijke regeling niet te willen versoepelen. Daarvoor is het te fraudegevoelig. Er zal dus ook geen aparte status in de wet voor vermiste personen komen. Wel moeten instanties protocollen opstellen en casemanagers aanwijzen.’ De Koker: ‘Dat is al een hele vooruitgang. Uiteindelijk heb ik excuses gehad van maar één verzekeraar. Die zei: “Dat hebben wij niet goed gedaan.” Ongelooflijk toch?’ ■

DÉ VERZEKERINGSSPECIALIST VOOR NOTARIAAT EN ADVOCATUUR

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

U wilt een financieel adviseur met verstand van úw zaken?

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

WWW.RONBORGDORFF.NL
van Boetzelaerlaan 24H
3828 NS Hoogland

RON BORGDORFF
FINANCIEEL ADVISEUR VOOR NOTARIAAT & ADVOCATUUR

ADVISEUR IN NOTARIAAT & ADVOCATUUR RUIM 25 JAAR

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

AKSOS

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

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

AKSOS
Financial Services

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

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

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

vanAntwerpenAccountancy

ACCOUNTANTSKANTOOR VOOR NOTARISSEN

BENOEMINGEN | OVERNAMES | FUSIES

Den Haag
www.notarisaccountants.nl
088 – 454 00 00

Moet toch kunnen?

Naar aanleiding van mijn vorige column kreeg ik via social media een aantal reacties met de opmerking dat ik het in die column niet over de positie van de vrouw had gehad. Ik heb inderdaad in mijn column van januari aangegeven dat dit een belangrijk thema voor mij is en dat ik daar geregeld over zou schrijven. Ik los die belofte dan nu graag (weer) in.

LEVENSGROTE POSTER

Vorige maand liep ik op Amsterdam Centraal en zag daar een knalgele levensgrote poster hangen met de tekst: 'Susan geen promotie geven, want ze wordt vast zwanger'. Deze tekst hield mijn aandacht even vast. Wie had dit geïnitieerd en wie zat hierachter? De campagne 'Moet toch kunnen' blijkt een initiatief van minister Asscher van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Onderzoek zou hebben uitgewezen dat ruim 1,2 miljoen werknemers het afgelopen jaar te maken hebben gehad met discriminatie, pesten of (seksuele) intimidatie op het werk. In combinatie met een hoge werkdruk verdubbelt ongewenst gedrag de kans op burnoutklachten. Deze campagne vraagt aandacht voor dit probleem.

'Susan geen promotie geven, want ze wordt vast zwanger'

AAN DE SLAG

Gezien de poster die ik zag (er zijn meerdere posters gemaakt binnen deze campagne), is discriminatie van vrouwen op de werkvloer een belangrijk onderdeel waar aandacht voor wordt gevraagd en dat is interessant. Ook voor het notariaat. Het is algemeen bekend dat de groep junior kandidaat-notarissen zeker voor de helft bestaat uit vrouwen, maar hoe meer we richting senior *level* komen, hoe minder vrouwen we zien. Als dat de keuze van de vrouwen zelf is (om welke reden dan ook), dan kunnen we daar misschien niet heel veel aan doen, behalve het vak blijven promoten. Echter, als deze vrouwen zich benadeeld voelen of, erger nog, gediscrimineerd worden of zich gediscrimineerd voelen, dan moeten we hier heel hard mee aan de slag.

HOGER NIVEAU

Waarom? Omdat vrouwen onmisbaar zijn op de werkvloer. Ze zorgen voor de nodige balans. Vrouwen hebben andere kwaliteiten dan mannen; niet betere of minder goede, maar ándere. Samen met het mannelijke deel van de werkvloer kunnen vrouwen daarom het kantoor naar een hoger niveau tillen. En dat willen we natuurlijk allemaal. Daarbij komt dat we binnen het notariaat momenteel te maken hebben met krapte, dat merken we allemaal. Er zijn op het moment rond de 150 (!) vacatures (alleen al voor kandidaten); we hebben mensen nodig. Laat de vrouwen het notariaat dus niet verlaten.

VERZUIMDAGEN

Op de site van de Rijksoverheid lees ik ook dat het ongewenste gedrag naar schatting jaarlijks voor gemiddeld 7 extra verzuimdagen per slachtoffer zorgt. Dat is 1,7 miljard euro aan loondoorbetaling. Natuurlijk betreft dit slechts voor een deel het gevolg van ongewenst gedrag jegens vrouwen, maar duidelijk mag zijn dat discriminatie in het algemeen en dus ook van vrouwen, naast de vele andere negatieve gevolgen, veel geld kost.

TRUDEAU

Enkele maanden geleden las ik een interview met de jonge en populaire Canadese premier Trudeau. Zijn regering bestaat uit 31 leden waarvan er 15 vrouw zijn. Toen Trudeau werd gevraagd waarom de helft van zijn regering uit vrouwen bestond, zei hij: 'Omdat het 2015 is.' Het wordt tijd dat het notariaat zich daar ook aan gaat conformeren. Dat moet toch kunnen? ■

Cindy van Liempdt,
kandidaat-notaris bij Clifford Chance

De zomer

De zomer. Mooi weer, leven als God in Frankrijk, eindelijk tijd voor dat ene goede boek of lekker luisteren naar uw favoriete muziek op het strand. Waar denkt u aan bij de zomer van 2016? *Notariaat Magazine* vroeg het vijf (kandidaat-)notarissen.

... ZEE, STRAND EN TERSCHELLING

Wim Kuipers, *kandidaat-notaris bij Emmius Notarissen*

'De zee verveelt mij nooit. Ook dit jaar gaan we daarom weer naar de zee. Terschelling om precies te zijn. Bij aankomst in Harlingen bij de veerboot begint de vakantie eigenlijk al. De zilte zeelucht van de Waddenzee. Het zicht op Terschelling. Voor ons hele gezin voelt het als thuiskomen. Twee weken genieten van zon, zee, strand en het eiland en veel tijd voor het gezin. Tijd om dat ene boek te lezen dat al zo lang op het nachtkastje ligt. Lekker tot rust komen na een drukke tijd. Een klant van mij liet mij vlak voor mijn vakantie nog weten blij te zijn met mijn advies en mijn duidelijke uitleg. Leuk om te horen. Het bevestigt mij in mijn overtuiging dat je je in ons vak met oprechte interesse in je klanten, een goed advies en een duidelijke uitleg kunt onderscheiden. Lastige zaken op een eenvoudige manier uitleggen, is iets dat ik graag doe in mijn werk. Ook in het noorden lijkt de notariële markt – gelukkig – weer aan te trekken. Hopelijk zet die stijgende lijn, niet alleen bij ons in het noorden, maar voor het gehele notariaat, door. Maar nu eerst iets anders, of zoals de in Nederland wereldberoemde zanger Hessel al zong, nu eerst "Terug naar Terschelling".'

... DE EERSTE VAKANTIE MET Z'N DRIEËN

Anke Wassink, *kandidaat-notaris bij Hobbelink & Buitink*

'Een bijzondere zomer, want wij waren voor het eerst met z'n drieën! Eind september vorig jaar is onze zoon geboren en in juni was het tijd voor de eerste vakantie samen. Lekker om er even tussenuit te gaan! Ik heb veel plezier en uitdaging in mijn werk als kandidaat-notaris, maar met dossiers die zich weer opstapelen en nog regelmatig wat gebroken nachten, heb ook ik ondervonden dat de combinatie thuis en werk soms best een race tegen de klok is.
We kozen dit jaar nog niet voor het buitenland, maar voor de Nederlandse kust bij Schoorl. Een leuke plek met haar prachtige uitgestrekte duingebied, rustige strand en gezellige dorpjes in de omgeving. Ons mannetje heeft zich goed vermaakt. Leuk om te zien hoe onbevangen hij de wereld om zich heen ontdekt. Van het ontbijtbuffet in het hotel tot het strand en de zee, hij heeft zijn oogjes uitgekeken. Wat is het toch bijzonder de ontwikkeling van zo'n klein mensje mee te maken.'

... DE EERSTE WAARNEMING

Tom Bloo, *kandidaat-notaris bij Procee Oors Van der Werf*

'Mijn zomer begon meteen goed. Op donderdag 23 juni behaalde ik met succes mijn diploma van de Beroepsopleiding Notariaat. Een heerlijk gevoel dit te hebben afgerond! Eindelijk mocht ik waarnemen. Hier keek ik al tijden naar uit. Maar eerst moest ik natuurlijk nog wel beëdigd worden. Daarvoor moest ik op woensdagsochtend 13 juli om 8.45 uur in het Paleis van Justitie in Arnhem zijn. Omdat ik in Arnhem woon, kon ik die ochtend uitslapen en er op de fiets naartoe. Daar zag ik gelijk twee oud-opleidingsgenoten die ook zouden worden beëdigd. Nadat wij de rechtszaal binnenkwamen, werd ik door de bode verzocht achter de middelste tafel plaats te nemen: "het verdachtenbankje". Gelukkig gaf de enthousiaste rechter direct aan dat

van ...

ik niet als verdachte werd aangemerkt. De vereiste "Verklaring Omtrent het Gedrag" was immers afgegeven. Nadat de rechter ons belerend had toegesproken, mocht ik de eed afleggen.
Op maandag 1 augustus nam ik vervolgens voor het eerst waar. Het ging om een akte van levering en een akte van hypotheek. Na een uitgebreide *Belehrung* van partijen konden de akten worden getekend. Een geweldig moment! Dat er nog maar veel waarnemingen mogen volgen.'

... *AAN DE MEET* VAN MART SMEETS

Paul Kluitenberg, *notaris bij Beugelink Kluitenberg*

'Als groot wielerfan is *Aan de meet* voor mij een interessant boekje over het journalistieke wielerleven van Mart Smeets. Over Mart heeft iedereen wel een mening: je loopt met hem weg of je walgt van hem. Ík bewonder zijn journalistieke kunde en beschouw hem als een sportjournalistiek icoon.
Tijdens mijn studie mocht ik als sportredacteur voor de Studentenkrant Mart interviewen. Mart gaf mij (uiteindelijk) wijze (levens)lessen mee: "Wat is jouw referentiekader? Wat weet jij daarvan? Dit moet je vragen. Je moet het zo doen!" Vanaf dat moment heb ik iets betere interviews gedaan, waar ik ook binnen het hedendaagse notariaat profijt van heb.
Later heb ik Mart nog ontmoet bij een terugblik van de Elfstedentocht en afgelopen juni was ik aanwezig bij zijn officieuze afscheid bij De Wereld Draait Door, een indrukwekkende avond.
Op de camping merkte ik dat Mart zijn voorwoord op 24 april 2016 had opgetekend: de dag dat ik als notaris mijn eerste werkdag had! Grappig, vond ik. En jammer dat Mart is gestopt, mijmerde ik. Hierna liep ik naar het zwembad van de camping, waar ik meteen een bekend gezicht zag: Kees Jongkind, verslaggever van de "Avondetappe" van de Tour de France en Marts opvolger. Ik vertelde Kees over het boek, vroeg hem over de Tour en vooral over Mart. Het werd een onderhoudende avond. Het wachten is op Kees' eerste wielerboek...'

... EEN SNELLE OVERSTAP OP VLIEGVELD SINGAPORE

Anne-Marie Snel, *kandidaat-notaris bij Kooijman Autar*

'Als ik aan de zomer denk, dan denk ik aan mijn duikvakantie naar Sulawesi Indonesië begin juni. Na een moeilijke tijd in verband met het overlijden van mijn moeder, die al geruime tijd alzheimer had, was ik wel toe aan drie weken ontspanning. Manado in Sulawesi is een heel mooie duikstek. Lekker uitrusten, eten en duiken. Goed voorbereid ging ik op pad. Het eerste deel van de reis ging goed, twaalf uurtjes vliegen van Amsterdam naar Singapore. In de vroege ochtend kwam ik aan. Voor de overstap controleerde ik de *gate* waar ik moest zijn voor de vlucht naar Manado. Daar vlakbij vond ik een bankje en ging nog even een paar uurtjes slapen. Voordat de wekker afging, werd ik wakker en had ik nog een half-uur voordat ik moest boarden. Nog even naar het toilet en op mijn gemak naar de *gate*. Maar daar aangekomen, bleek dat de *gate* verzet was en dat was echt een heel stuk verder! Ik wist niet hoe hard ik moest rennen met mijn karretje. Mijn naam werd zelfs al omgeroepen! Vijf minuten voor de vertrektijd kwam ik aangerend en al hijgend zat ik eindelijk op mijn stoel op weg naar Manado. Eenmaal aangekomen in het duikresort Thalassa begon de vakantie echt. Geen haast meer, geen stress. Het is een mooie vakantie geweest. Ik heb veel mooie vissen (een witte haai!) en grote schildpadden gezien. Volgende keer toch iets ruimer de overstap inplannen.' ■

Terug naar de basis

En verder

‘“Nee” leren zeggen wordt mijn grootste uitdaging’

Op 1 oktober 2016 vertrekt Herman Beens na bijna dertig jaar bij VBC Notarissen in Amersfoort. Hij begint een eigen kantoor. Kleinschalig, met veel persoonlijk contact.

TEKST Henriette van Wermeskerken | **BEELD** Truus van Gog

‘Hard werken heb ik altijd gedaan. Ik begin om kwart over zeven ’s ochtends. Dan ben ik het eerste uur alleen op kantoor, dat vind ik plezierig. Ik werk door tot half acht ’s avonds. Dan ga ik naar huis en dineer met mijn vrouw. Na het eten ga ik nog een uur of twee aan de slag. Op zaterdag werk ik tot één uur ’s middags. Ja, ik maak veel uren en dat doe ik graag. Van huis uit ben ik trouwens niet anders gewend. Mijn vader was ook notaris en maakte lange dagen. Mijn vrouw vindt het doodnormaal dat ik zo hard werk. Ook zij is het van huis uit zo gewend. Moe word ik er niet van. Nu scheelt het natuurlijk dat ik weinig slaap nodig heb. Als ik lang slaap, is het vijf uur. Lunchen doe ik nooit, ontbijten ook niet, dat scheelt ook tijd. Ik woon vlak bij kantoor, dus reistijd is er niet. Al met al levert mij dat zo’n vier extra uren per dag op.’

FAMILIEBEDRIJF

‘In 1988 ben ik hier bij VBC begonnen en sinds 1992 ben ik notaris. Dit is een prachtig kantoor, waar nu zo’n tachtig, negentig mensen werken. Ik heb hier altijd met veel plezier gewerkt en dat doe ik nog steeds. Maar ik wil het de laatste tien jaar van mijn werkende leven anders gaan doen. Minder druk, minder drukte. Ik zou op dit kantoor ook minder kunnen gaan werken, maar ik ken mijzelf: daar komt niets van terecht. Daar ben ik de man niet naar. Ik ga hier in de buurt een kantoor huren waar niet meer dan acht mensen kunnen werken. Zo houd ik mijzelf in bedwang om groter te worden. Ik begin met een kandidaat, een notarieel medewerker en een secretaresse. Aan een klein team heb ik genoeg. “Nee” leren zeggen wordt mijn grootste uitdaging. Ik wil terug naar de basis, naar hoe ik ooit ben begonnen. Ik zie mijn toekomst als familienotaris: de notaris van de drie generaties binnen een familiebedrijf. Voor de oudste generatie gaat het om vragen als: hoe stel je zeker dat je de opbrengst van het bedrijf daadwerkelijk krijgt, en hoe draag je het vermogen over? De generatie die het bedrijf heeft overgenomen, heeft advies nodig over de optimale structuur van de organisatie en voor de generatie die eraan komt, gaat het om zaken als: hoe groei je in het bedrijf, en hoe worden je belangen zo goed mogelijk vertegenwoordigd? Een drie-generatie-praktijk.’

PERSOONLIJK ADVIES

Mijn klanten, veel beursgenoteerde bouwbedrijven, blijven bij VBC. Bij mijn collega’s zijn zij in goede handen. Grootschalige projecten ga ik niet meer doen. Ik wil mij op het persoonlijke advies en op kleinere zaken richten. Stel dat de directeur van een groot bedrijf eens wil praten over zijn familierechtelijke situatie of over zijn persoonlijke estate planning, dan is hij bij mij aan het juiste adres. Ook zie ik mijzelf kleine zelfstandigen bijstaan met advies over bijvoorbeeld de structuur van hun bedrijf. Maar heeft de slager om de hoek vijftig vestigingen, dan doe ik het niet meer. Lange onderhandelingen, *due diligence*, de agenda daarvoor schoonvegen, dat past niet bij mijn nieuwe praktijk. Zo’n ondernemer is bij VBC op de goede plek. De afspraak is dat ik op VBC kan terugvallen op terreinen die niet meer tot mijn aandachtsgebieden horen. Ik laat hier een kerngezond kantoor achter, daar ben ik trots op. We blijven in alle collegialiteit samenwerken.’

PLEZIER

‘Bij mijn beslissing om deze stap te zetten, speelt een rol dat ik sinds kort ouder ben dan mijn ouders zijn geworden. Ik ben nu 57 jaar. Mijn vader werd 56, mijn moeder 55, mijn broer maar 46. Zonder daar verder emotioneel over te doen, heb ik altijd gedacht: “Voordat ik 57 word, wil ik alles goed geregeld hebben voor mijn gezin.” Ik heb twee kinderen, die inmiddels beiden studeren. Je leeft eigenlijk op een merkwaardige manier naar die leeftijd van 57 jaar toe. Vroeger heb ik er wel aan gedacht voor die tijd te stoppen. Maar daar heb ik toch vanaf gezien. Ik heb te veel plezier in het vak om ermee op te houden. Wel ben ik mij gaan beraden op de vraag: wat vind ik nu echt het allerleukst om te doen? Zo ben ik uitgekomen op de drie-generatie-praktijk. Ik heb er veel zin in.’ ■

‘We mogen onze handjes dichtknijpen’

NRS

Welke aanpassingen van Boek 5 Burgerlijk Wetboek (BW) krijgen steun van het notariaat? Die vraag vormt de inzet van het komende NRS-congres op 5 oktober. ‘We gaan in eerste instantie voor het laaghangend fruit’, aldus Leon Verstappen, hoogleraar privaatrecht aan de Rijksuniversiteit Groningen en lid van de wetenschappelijke adviesraad van de Vereniging voor Notariële Registergoed Specialisten (NRS).

TEKST Peter Steeman | **BEELD** Truus van Gog

Het is niet uniek dat wetenschap, beroepsgroep en ministerie samen optrekken in de totstandkoming van een wetsvoorstel, maar zelden was die relatie zo innig als het afgelopen voorjaar. ‘Na het KNB-congres over Boek 5 BW dat in maart plaatsvond, kreeg ik een mailtje van minister Ard van der Steur. Of ik de volgende dag met hem wilde praten. Zijn aandacht was getrokken door de preadviezen die we daar hadden gepresenteerd. Zo’n uitnodiging is best bijzonder. Met een preadvies laat je als beroepsgroep een proefballon op. Nu waren er maar liefst zeven preadviezen ter verbetering van Boek 5 BW geschreven door achttien auteurs. De minister gaf aan te overwegen om de preadviezen in wetgeving om te willen zetten, maar verbond daar drie voorwaarden aan. Iedere voorgestelde aanpassing moest een probleem oplossen, er moest draagvlak zijn bij de stakeholders en de preadviseurs en andere deskundigen moesten betrokken zijn bij de realisatie van het wetsvoorstel. Hij heeft ook al toegezegd om het NRS-congres te openen met een speech. Dat geeft aan dat er daadwerkelijk steun is voor de plannen. We mogen onze handjes dichtknijpen.’

‘We gaan in eerste instantie voor het laaghangend fruit’

CONTROVERSIEEL

Doel van het komende congres is vast te stellen welke voorstellen geschikt zijn en of er voldoende draagvlak voor is. ‘Het is een logische vervolgstap’, aldus Verstappen. ‘Dit is een onderwerp dat de NRS raakt. Met opzet worden niet alle preadviezen besproken. We gaan in eerste instantie voor het laaghangend fruit. In die zeven preadviezen staan heel veel wetsvoorstellen. Sommige zijn controversieel. Wat is bijvoorbeeld de goederenrechtelijke status van digitale inhoud? Is daarop het eigendomsrecht van toepassing? Daar hebben juristen heel uiteenlopende opvattingen over. Een ander lastig onderwerp is zaaksvorming. Een leverancier van onderdelen voor een auto verliest het eigenaarschap op het moment dat een auto geassembleerd is. Terwijl een bank die een lening verstrekt de auto als onderpand heeft, vist de onderdelenleverancier achter het net. In een preadvies hebben de auteurs voorgesteld om in een dergelijke situatie de leverancier een pandrecht te geven zodat hij rechtsbescherming heeft. Met zo’n voorstel raak je aan de machtspositie van banken. We agenderen het wel, maar bespreken het niet nu op het komende congres.’

OPTIMALISATIES

De vijf voorstellen die op het congres worden besproken hebben gemeen dat het om optimalisaties van bestaande regelingen gaat. ‘*Finetunen*’, noemt Verstappen het. ‘Voor het gemeenschappelijk beheer van een bedrijfsterrein is er bijvoorbeeld naast het appartementsrecht behoefte aan een grondgebonden lidmaatschap van een beheervereniging. En waarom is er in het burenrecht wel sprake van een noodwaterleiding over of door naburige erven, maar heeft die geen betrekking op data-aanvoer? Waarom is er geen noodafvoerregeling? In het geval van erfpacht en opstal is de opzeggingsregeling niet duidelijk. Voor drijvend wonen geldt dat de regelgeving is gebaseerd op varende schepen. Dat sluit niet aan op het concept van een stilstaande woning. Ook bij mandeligheid is er behoefte om de formulering te verbreden. Mandeligheid gaat uit van een gemeenschappelijk eigendom, maar in Amsterdam, waar vrijwel alle grond in erfpacht is uitgegeven, kan mandeligheid eigenlijk niet toegepast worden.’

PRAKTISCHE SESSIES

Bang voor een chaos van notarissen die het met elkaar oneens zijn over de voorgestelde herzieningen is hij niet. ‘Boek 5 is inmiddels 25 aar oud. Toen dat werd geschreven, gingen daar ook consultatieronden aan vooraf. Het recht is een tijd- en plaatsgebonden grootheid. De maatschappij verandert, waardoor wetten verouderen. Wie is er nu tegen verbeteringen? Het worden heel praktische sessies. Ik heb zelf met Nora van Oostrom en Lars van Vliet een voorstel geschreven voor het burenrecht. We hebben Frank Visser, bekend van het tv-programma De Rijdende Rechter, gevraagd het voorstel door te lezen en te becommentariëren. Hij komt ook naar het NRS-congres. Het wordt een dialoog tussen notarissen en auteurs van de preadviezen. Een discours waarin we vragen om commentaar te geven op de voorstellen. Welke zijn haalbaar? Zitten er lacunes in? Schiet er maar op, is eigenlijk de uitnodiging.’ ■

VERENIGINGSNIEUWS

EPN

Europese ervaringen met de Erfrechtverordening

Op 6 oktober 2016 is de cursusdag 'Europese estate planning, civiel en fiscaal'. Sprekers uit binnen- en buitenland bespreken de situatie van dat specifieke land (Duitsland, Frankrijk, België, Spanje, Engeland en Wales) ten aanzien van de actualiteiten van en ervaringen met de Erfrechtverordening. Daarbij is ook aandacht voor het huwelijksvermogensrecht. Deze cursusdag is ook toegankelijk voor niet-leden van EPN. Voor meer informatie en aanmelden: www.epn-notaris.nl.

STICHTING IT-NOTARIS

Toelatingsexamen lidmaatschap

Voortaan zullen notarissen die IT-notaris willen worden een toelatingsexamen moeten doen. Dit houdt in dat men een speciale opleidingsdag moet volgen, waarna men een opdracht mee naar huis krijgt die binnen een bepaalde periode moet worden afgerond. Daarnaast is Stichting IT-notaris bezig met het verder doorontwikkelen van de vakopleiding voor IT-notarissen.

Blockchain

Stichting IT-notaris onderzoekt momenteel of er mogelijkheden liggen voor blockchain-toepassingen binnen haar diensten en productenportfolio. Het is in ieder geval wenselijk dat de aangesloten IT-notarissen kennis hebben van deze ontwikkeling. Tijdens de opleidingsdag is een introductie gegeven, waarna de mogelijkheden in de groep IT-notarissen verder zijn verkend. In het tweede halfjaar zal Stichting IT-notaris met een aantal IT-notarissen deelnemen aan een blockchainworkshop om een aantal *use cases* te onderzoeken.

NRS

Congres 'Aanpassing Boek 5: noodzaak en draagvlak'

De eerder aangekondigde bijeenkomst op 5 oktober over het nieuwe Boek 5 Burgerlijk Wetboek krijgt steeds verder vorm. Inmiddels is de lijst met sprekers uitgebreid met Hendrik Ploeger (TU Delft), Barbra Janssen (Kadaster), Fokke Jan Vonck (RU Groningen) en Frank Visser (De Rijdende Rechter). Ook minister Ard van der Steur heeft aangegeven, als zijn agenda het toelaat, het woord te zullen voeren. Het congres wordt gehouden in de Jaarbeurs in Utrecht. Voor meer informatie en aanmelden: www.nrs-notaris.nl.

VASN

Vakbeurzen

De zomervakanties zijn achter de rug en het tweede halfjaar van 2016 staat alweer voor de deur. VASN is dit najaar vooral actief op beurzen. Waar kunt u ons tegenkomen? Op de Rundvee & Mechanisatie Vakdagen in Hardenberg (1-3 november) en Gorinchem (22-24 november) en op de landbouwbeurs in Leeuwarden (14-17 december). Zien we u op onze stand?

Beroepsopleiding VASN geannuleerd

Helaas heeft het bestuur moeten besluiten de Beroepsopleiding van de VASN, die in september en oktober 2016 plaats zou vinden, te annuleren wegens te weinig aanmeldingen. Naar alle waarschijnlijkheid wordt de Beroepsopleiding verplaatst naar voorjaar 2017.

VMN

VMN reageert op Wetsvoorstel Mediation

Op 13 juli is het Wetsvoorstel Mediation in consultatie gegaan. Tot 8 september kunnen partijen hun reactie geven op het voorstel. Het wetsvoorstel voorziet in een wettelijk register van mediators die de beschermde titel van 'Beëdigd Mediator' mogen dragen. De VMN heeft zowel samen met de KNB, als via het lidmaatschap van de Mediatorfederatie Nederland (MfN) op het voorstel gereageerd.

Divers verenigingsnieuws

- De opleiding Legal Mediation (start 4 oktober) is op onderdelen aangepast. Meer informatie vindt u op www.vmn-notaris.nl.
- De stand van zaken van de PE-verplichting van de leden van de VMN is te volgen via PE-Online. Leden die de benodigde inloggegevens niet direct bij de hand hebben, kunnen contact opnemen via pe@knb.nl.
- VMN heeft met Split Online, hét alimentatierekenprogramma voor de professional, een gereduceerd tarief voor de gevorderden-cursus 'Alimentatierekenen' afgesproken. Split Online organiseert deze periodiek en de inschrijving voor de eerstvolgende editie op 1 november is zojuist opengesteld. VMN-leden betalen 195 euro in plaats van 245 euro.

CURSUSSEN

EPN

ALV te Amersfoort
8 september 2016

Cursus Europese Estate Planning, civiel en fiscaal
6 oktober 2016

Actualiteitendag
29 november 2016
Informatie en aanmelden: www.epn-notaris.nl.

STICHTING IT-NOTARIS

Opleidingsdag IT-notaris
16 november 2016
Tijdens deze dag zal een nadere verdieping worden gegeven op het gebied van intellectueel eigendom. Aanmelding kan via www.it-notaris.nl/261/opleidingsdagen of via een mail naar info@it-notaris.nl.

VASN

Algemene Ledenvergadering en cursus actualiteiten
8 november 2016

VOC

Uitkoop minderheidsaandeelhouders

Op 23 september aanstaande houdt de VOC haar algemene ledenvergadering bij de Stichting ter bevordering der Notariële Wetenschap in Amsterdam. Aansluitend organiseert de vereniging een cursusmiddag met als titel 'Uitkoop van minderheidsaandeelhouders'. Spreker is Ton Salemink (Lemstra-van der Korst/ Radboud Universiteit Nijmegen). Hij onderzocht verloop en duur van uitkoopprocedures van minderheidsaandeelhouders en promoveerde op dit onderwerp. Hij kwam tot verrassende inzichten die hij deze middag graag met u deelt. Meer informatie vindt u op www.voc-notaris.nl.

Voor en aan de wind koersen

Als u dit leest, is de zomer weer voorbij; in september spreken we namelijk hooguit nog van een nazomer. Gelukkig voor de buienradarfetisjisten onder ons heeft het KNMI bevestigd dat er sprake is geweest van een teleurstellende zomer. Het zomervakantieseizoen was ook op kantoor te merken. Het bleef weliswaar druk, maar de sfeer was anders: collega's die op vakantie gaan of terugkomen met vakantieverhalen, meer vrolijkheid. Wat de zomer in ieder geval brengt, is meer vrije tijd en een ontspannen sfeer. Dat geeft ook de gelegenheid voor enige reflectie. Als uw voorzitter heb ik er nu anderhalf jaar opzitten en vroeg ik mij af of we nog op koers zitten. Notaris 2.0 als kompas dat de koers bepaalt, heeft twee duidelijke lijnen. De ene is de maatschappelijke relevantie van de notaris en de versterking van die positie, de ander betreft de notaris in de digitale wereld.

DIGITALE WERELD

Wat betreft de notaris in de digitale wereld zijn we op vele fronten actief en in gesprek.
Wat te denken van de digitalisering van het vastgoedverkeer? Met vele en diverse ketenpartners zijn we nadrukkelijk in gesprek. Zowel aan de start van de keten met de digitale koopovereenkomst en de rol van de financiers, tot de digitale communicatie van ons Centraal Digitaal Repertorium met de openbare registers van het Kadaster, moet het duidelijk zijn wat de positie en de inbreng van de notaris is.
Ook ten aanzien van NotarisID, de digitale identificatie, is de koers helder, en met inmiddels de voortrekkersrol van, en de regie bij de KNB.

OUDERE MEDEMENS

Qua maatschappelijke positionering en zichtbaarheid, daarvan weet u dat de focus – vanuit het actieplan 'Ouderen in veilige handen' – nadrukkelijk gericht is geweest op de oudere medemens. Inmiddels hebben we veelvuldig overleg met ouderenorganisaties en zijn we partner van Alzheimer Nederland. En ook in het overleg met medische koepelorganisaties blijkt van de grote waardering voor de rol van het notariaat en de zo belangrijke functie van het levenstestament.
In het vroege voorjaar van 2017 zullen medische koepels en KNB samen een congres organiseren over de medische wilsverklaringen en het levenstestament. En bij de ALV in 2017 zal het minicongres ook het levenstestament als thema hebben.
Kortom, met het levenstestament als voorbeeld van maatschappelijke betrokkenheid en zichtbaarheid koersen we voor de wind.

JURIDISCHE GEREEDSCHAPSKIST

En dit najaar – en natuurlijk nog lang daarna – focussen we ons op een andere groep in de samenleving, de kleine(re) ondernemer, zowel zzp'er als mkb'er.
Het hoofdbestuurslidmaatschap van de KNB bij MKB-Nederland was een voor de hand liggende opstap naar het congresthema voor dit jaar: 'De notaris voor ondernemers: betrokken en deskundig'.
Het is zaak dat we ons ook meer gaan verplaatsen in dit 'type medemens'. Daarbij moeten we niet de fout maken dat we meteen met onze juridische gereedschapskist gaan zwaaien. Nee, laten we oog en oor hebben, of ontwikkelen, voor de echte behoeften van deze zo belangrijke doelgroep, motor van onze Nederlandse (banen)economie.
Ook in deze maatschappelijke context is dus heel veel te winnen voor het notariaat aan oprechte betrokkenheid en zichtbaarheid.
Ik daag u daarom uit om samen met deze ondernemers scherp aan de wind te koersen. Wilt u weten hoe, aarzel niet maar schrijf u onmiddellijk in voor ons congres. U bent daarvoor inmiddels flink opgewarmd via een 'rode draad' in het *WPNR*. Ik zie u graag 14 oktober in Apeldoorn. ■

Jef Oomen | **VOORZITTER KNB**

Goede waardering voor *Notariaat Magazine*

***Notariaat Magazine* wordt vaak gelezen en ook goed beoordeeld. Dit blijkt uit het onlangs gehouden lezersonderzoek. 61 procent van de respondenten heeft alle tot nu toe in 2016 verschenen nummers gelezen. Het gemiddelde rapportcijfer voor alle rubrieken is 7,1. Geen interesse, of het ontbreken van relevantie zijn redenen om het magazine niet te lezen. 'Een heel mooi score.'**

'Ongeveer anderhalf jaar geleden heb ik samen met de uitgever bij Sdu een aantal gesprekken gevoerd met verschillende leden en stakeholders over de waardering en het leesgedrag van het blad. Dit kwantitatieve lezersonderzoek is daar een vervolg op', zegt Mechtelt Lindenhovius, hoofdredacteur van *Notariaat Magazine* (*NM*). 'De resultaten van dit onderzoek komen goed overeen met de uitkomsten van die eerdere gesprekken. En dat is erg prettig.'

RODE DRAAD

Een ruime meerderheid van de deelnemers (61 procent) heeft alle tot dan toe verschenen edities van *NM* in 2016 gelezen, 58 procent besteedt daar meestal tussen de 15 en 30 minuten aan. Slechts 5 procent las geen enkel nummer. Dat zijn meestal leden afkomstig van een groot kantoor (meer dan 5 notarissen). De reden voor het niet-lezen is 'gebrek aan tijd' en 'geen interesse'.
Tuchtuitspraken is het populairst en krijgt ook het hoogste cijfer: 79 procent leest deze rubriek en waardeert het met een 7,9. Daarna volgen Personalia (77 procent, cijfer 7,4), Nieuws (74 procent, cijfer 7,2) en Tuchtrecht Uitgelicht (72 procent, cijfer 7,8). Rubrieken die minder frequent gelezen worden, zijn: En Verder, Stelling/Peiling en Icoon. Die scoren ook wat lager qua beoordeling (cijfer 6,7). Lindenhovius: 'Op zich verbaast deze uitkomst mij niks. Ook in de eerdere gesprekken bleek al dat het Tuchtrecht vaak als eerste werd gelezen, samen met de Personalia. Veel lezers beginnen echt achterin het blad. Iets wat overigens niet vreemd is voor een magazine, dat hoor je wel meer. De lezers gaven in die gesprekken ook aan behoefte te hebben aan wat meer duiding van de tuchtuitspraken, aan een soort "rode draad". Daarom zijn we in 2015 begonnen met de rubriek Tuchtrecht Uitgelicht. Ik ben blij te zien dat deze rubriek aanslaat.'
De hoofdredacteur vervolgt: 'Wat mij verder opvalt bij het leesgedrag en de leesintensiteit is dat er geen verschil is tussen een lid van een klein, middelgroot of groot kantoor. Iedereen vindt Tuchtuitspraken, Tuchtrecht Uitgelicht, Personalia en (KNB-)Nieuws erg belangrijk. Dat past ook wel bij het beeld wat naar voren kwam uit het onderzoek in 2014 onder notarissen naar de aantrekkelijkheid van het beroep. Daaruit bleek dat zij "vakinhoud" en "juridisch denkwerk" erg belangrijk vinden. Daar sluiten deze rubrieken goed op aan.'

VROLIJKER GEZICHTEN

Ook de waardering van *NM* qua nieuwswaarde, lengte van artikelen, leesbaarheid, beeldgebruik, enzovoorts is goed. Op al die onderdelen scoort het blad met een gemiddelde van 7,2. Leesbaarheid, verschijningsfrequentie en vormgeving vormen de top-drie. Cover en diepgang worden het minst goed beoordeeld. 'Graag iets vrolijker gezichten op de cover', raadt een van de lezers aan. Toch krijgen deze onderdelen nog een gemiddelde score van respectievelijk 7,0 en 6,9.

OVERLAP

Een ander punt van kritiek van sommige lezers is de overlap tussen informatie in *NM*, de wekelijkse KNB-nieuwsbrief en NotarisNet. 'Inderdaad hergebruiken we berichten van NotarisNet. Reden daarvoor is ook dat best veel leden NotarisNet niet dagelijks raadplegen voor het nieuws en zo dus berichten missen. Daarom is voor deze werkwijze gekozen. Wel proberen we altijd om op de nieuwspagina's voorin het blad met nieuwe berichten te komen. Maar ja, punt blijft dat we een maandblad zijn en geen dagelijkse krant of weekblad. Daardoor kun je op nieuwsgebied niet superactueel zijn', licht Lindenhovius toe. Daarnaast werd ook meerder keren genoemd of het blad niet digitaal verspreid kan worden. Dat zou toch schelen in de kosten. Lindenhovius: 'Dat lijkt zo, maar valt eigenlijk best tegen. De verspreidingskosten vormen niet de hoogste kostenpost bij het maken van een magazine. En ook een digitaal blad moet je vormgeven en opmaken. Daarnaast heeft een digitaal magazine ook gevolgen voor de advertentie-inkomsten, niet onbelangrijk. Dit betekent niet dat we niet kijken naar de toekomst en wars zijn van digitale ontwikkelingen. Alleen gaan we niet over een nacht ijs, want er zijn ook veel lezers die wel houden van een papieren *NM*.'

Profiel respondenten

- Aan het lezersonderzoek deden 440 mensen mee (responspercentage 12,7). Hiervan was 59 procent man.
- Slechts 9 procent van de respondenten was tussen de 20 en 29 jaar.
- Van de Ring Amsterdam vulde 17 procent van de leden de enquête in; met 5 procent had de Ring Zeeland-West-Brabant het minste aantal deelnemers.
- 12 procent van de deelnemers is afkomstig van een groot kantoor (meer dan 5 notarissen), 53 procent van een kantoor met 2 tot 5 notarissen en 35 procent van een klein kantoor.

Verplichte collectieve verzekeringen per 1 oktober

Alle notarissen zijn per 1 oktober verplicht deel te nemen aan een door de KNB af te sluiten collectieve beroepsaansprakelijkheidsverzekering. Hetzelfde geldt voor een aantal andere verzekeringen (zie artikel 15 van de Verordening beroeps- en gedragsregels). De bijdrage in de premie bedraagt per notaris 4.250 euro per jaar.

Het bestuur van de KNB is het gesprek aangegaan met een aantal partijen om collectieve verzekeringen aan te bieden aan het gehele notariaat. Uiteindelijk is slechts één partij – de pool van huidige verzekeraars – bereid gebleken ook daadwerkelijk een offerte uit te brengen. Die partij biedt de verzekering aan voor een bedrag van 4.250 euro per notaris per jaar. Dit is een verlaging van de totale bijdrage in de premie van 500 euro per jaar ten opzichte van de bijdrage in de premie die nu moet worden betaald in het vrijwillige collectief. Gezien het belang van deze verkering – een collectieve verzekering met een looptijd van 36 maanden – heeft het bestuur besloten een externe deskundige naar het aanbod te laten kijken. De bevindingen van deze externe deskundige bevestigen dat de gehanteerde voorwaarden in de branche gebruikelijk en niet onredelijk bezwarend zijn.

NO-CLAIM-VERKLARING

Afwijkend is dat de verzekeraars een no-claim-verklaring vragen van notarissen die in het verleden (tijdelijk) niet aan het vrijwillige collectief van de KNB hebben meegedaan. Doel hiervan is ervoor te zorgen dat alle mogelijke omstandigheden – die al bekend zijn bij de notaris – tijdig worden gemeld bij de huidige verzekeraar zodat het inlooprisico, maar ook de acceptatie op basis van non-selectie, is 'gedekt'. Deze verklaringen kunnen in beginsel bij de KNB blijven om, indien nodig, te kunnen worden opgevraagd door verzekeraars. De notarissen die het betreft, hebben in juli van de KNB een e-mail gekregen met het verzoek de no-claim-verklaring in te vullen en te retourneren.

Nadere informatie: KNB, Josien Spanjaart, 070 3307100, j.spanjaart@knb.nl

Informatie bestuursverbod op website KvK

De Kamer van Koophandel (KvK) heeft op haar website een pagina ingericht met informatie over het civielrechtelijk bestuursverbod. Deze pagina stelt een notaris in staat eenvoudig te kunnen controleren aan welke natuurlijke personen een civielrechtelijk bestuursverbod is opgelegd.

Op 1 juli is de Wet civielrechtelijk bestuursverbod in werking getreden. Degene aan wie de rechter een civielrechtelijk bestuursverbod heeft opgelegd, kan gedurende vijf jaar (of zoveel korter als in de uitspraak is bepaald) niet tot bestuurder of commissaris van een rechtspersoon worden benoemd. De KvK houdt een openbaar overzicht van de opgelegde (onherroepelijke) civielrechtelijke bestuursverboden bij. Het betreft openbare informatie met de naam van de natuurlijke persoon waarop het bestuursverbod van toepassing is en de begin- en einddatum van het bestuursverbod. Ook worden de tijd en datum weergegeven waarop de informatie is gepubliceerd op deze pagina. Na afloop van het bestuursverbod worden de gegevens verwijderd van de pagina. Op dit moment is er nog geen onherroepelijk vonnis waarmee een civielrechtelijk bestuursverbod is opgelegd.

NOTARIS MAG NIET MEEWERKEN

Een benoeming tot bestuurder of commissaris in weerwil van een onherroepelijk opgelegd bestuursverbod is nietig. Een notaris mag niet meewerken aan de oprichting van een rechtspersoon waarin een bestuurder of commissaris wordt benoemd die een bestuursverbod heeft gekregen. Tenzij in de uitspraak anders is bepaald, vormt het bestuursverbod ook een beletsel voor de uitoefening van een functie als bestuurder of commissaris bij alle in de procedure betrokken rechtspersonen. De KvK gaat over tot uitschrijving van de betrokken bestuurder uit het Handelsregister. Tevens wordt het bestuursverbod, voor de duur waarvoor het is opgelegd, geregistreerd bij de KvK.

Nadere informatie: KNB, Jacco Sjerps, j.sjerps@knb.nl, 070 3307226

Wijzigingen model levenstestament

Het basismodel levenstestament (BLT00) is gewijzigd. Zo is onder andere de formulering van het behandelverbod verduidelijkt en vereenvoudigd. Door die vereenvoudiging wordt beter gebruikgemaakt van de mogelijkheden die het behandelverbod biedt. De formulering van het euthanasieverzoek is aangepast aan de Handreiking schriftelijk euthanasieverzoek. De gebruikte terminologie is gelijkgetrokken met de terminologie die de medische wereld gebruikt.

In de opsomming van de bevoegdheden van de algemeen gevolmachtigde is een blok over het persoonsgebonden budget (onder III, ix) toegevoegd. Als extra optie is er een tekstblok bijgekomen onder VI waarin aan de medische gevolmachtigde een bijzondere volmacht kan worden gegeven voor het regelen van PGB-zaken. Nieuw is ook het tekstblok 'Welbevinden' onder IV (Aanwijzingen voor de gevolmachtigde). Het spreekt voor zich dat de daar gegeven lijst niet limitatief is.

NPV-LEVENSWENSVERKLARING

De wijzigingen in het basismodel levenstestament BLT00 zijn waar relevant ook doorgevoerd in het model met NPV-Levenswensverklaring (BLTV01). De nieuwe modellen (versie 29 juni 2016) en de aangevulde toelichting staan op NotarisNet.

Meer informatie: KNB, Madeleine Hillen, juridisch adviseur (extern), m.hillen@knb.nl

Hoorcollege 'Invoering beperkte gemeenschap van goederen'

De Tweede Kamer heeft met overgrote meerderheid ingestemd met het wetsvoorstel tot invoering van de beperkte gemeenschap van goederen. De verwachting is dat de Eerste Kamer dit voorbeeld zal volgen. Daarom is nu de tijd aangebroken om het notariaat voor te bereiden op de invoering van dit nieuwe wettelijke hoofdstelsel.

In hoorcollegevorm wordt u door prof. mr. Leon Verstappen, prof. dr. Wouter Burgerhart en prof. mr. dr. Wilbert Kolkman bijgepraat over de voorgeschiedenis en de inhoud van het wetsvoorstel, de gevolgen voor de notariële praktijk en de fiscale aspecten van deze nieuwe wetgeving. Er zijn vier hoorcolleges:

16 november 2016
- 9.30 - 13.00 uur Nieuwe Buitensociëteit Zwolle
- 13.30 - 17.00 uur Nieuwe Buitensociëteit Zwolle

23 november 2016
- 9.30 - 13.00 uur Jaarbeurs Utrecht
- 13.30 - 17.00 uur Jaarbeurs Utrecht

Kosten zijn 299 euro exclusief btw. Er worden 3 PE-punten aan het hoorcollege toegekend. Voor meer informatie en inschrijven: KNB, cursussen en congressen: cursussen@knb.nl of NotarisNet/Over KNB en opleidingen.

Informatie op NotarisNet over de veiligheid van mobiele apparaten

Mag ik persoonsgegevens verwerken op mobiele apparaten? Moet ik voor mobiele apparaten ook een beleid maken? En is het wel nodig om apparaten op afstand te wissen bij verlies? Op deze vragen geeft de nieuwe pagina 'mobiele apparaten' op NotarisNet antwoord.

Meer informatie: KNB, Piet Bokelaar, p.bokelaar@knb.nl, 070 3307126

KNB Cursusagenda

20 t/m 29 september 2016
Actualiteiten Familiaal (vermogens)recht en erfrecht, civiel en fiscaal (voor medewerkers)
Deze cursus is voor ervaren notariële medewerkers en klerken. Docent is Wouter Burgerhart.

13 oktober 2016
Komt een dga bij de notaris
Op deze cursusdag zullen verschillende notariële adviesitems diepgaand en in hun onderlinge verband aan de orde komen, waarbij de fiscaliteit een flink deel van de behandeling in beslag neemt.

14 oktober 2016
Jaarcongres 'De notaris voor ondernemers'
Het jaarcongres van de KNB richt zich op zzp'ers en mkb-ondernemers. Wat zijn hun drijfveren en ambities? Welke financiële en juridische uitdagingen hebben zij? Wat zijn hun ervaringen met het notariaat? Wat verwachten zij van de dienstverlening van hun notaris? Tijdens het KNB-congres komen al deze vragen aan de orde.

28 oktober 2016
Symposium 'Coöperatieve rechtsvormen'
Dit symposium vindt plaats ter gelegenheid van het afscheid van prof. mr. drs. Niek Zaman als bijzonder hoogleraar Notarieel ondernemingsrecht van het Molengraaff Instituut. Het symposium gaat over de juridische aspecten van samenwerking in het vennootschapsrecht, in joint ventures, in de zorg en in familievennootschappen.

De volgende managementcursussen worden op verschillende data en locaties aangeboden.

Effectief overtuigen en beïnvloeden
In deze training gaat u actief aan de slag met vaardigheden waarmee u anderen kunt beïnvloeden en mee kunt krijgen. Het draait daarbij om 'communicatie en relatie' in de contacten met uw cliënten, met collega's en andere stakeholders. U leert hoe u uw persoonlijke en inhoudelijke overtuigingskracht kunt versterken.

Bedrijfsvoering
Een notaris is niet alleen verantwoordelijk voor een kwalitatief hoogwaardige eigen praktijk, maar ook voor een goedlopende organisatie en efficiënte bedrijfsvoering. In deze training staat het 7-S model van McKinsey centraal: *strategy, structure, systems, shared values, skills, staff,* en *style*. Ook wordt aandacht besteed aan HR voor het notariaat (instroom, doorstroom en uitstroom), marketing en aan ICT-toepassingen voor efficiënte bedrijfsvoering.

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

Hoog aktenaantal is op zich geen bewijs voor gebrek aan Belehrung

Uitspraak: *ongegrond*

Casus
Deze zaak betreft het hoger beroep van de tuchtzaak die de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) aanspande tegen kandidaat-notaris KN (ECLI:NL:TNORDHA: 2015:42), waarvan een bewerking is gepubliceerd in *Notariaat Magazine*, februari 2016 onder de titel: 'Met het passeren van 10.000 akten per jaar kan er onvoldoende tijd zijn voor *Belehrung*'. (KN is waarnemer van het vacante protocol van een 'prijsvechter'.)
De kamer voor het notariaat te Den Haag verklaarde de klacht wat betreft de in het gedrang komende *Belehrung* gegrond en legde KN daarvoor de maatregel van berisping op.
De klacht dat KN in strijd met de beleidsregel van 10 juli 2013 samenwerkte met een kandidaat-notaris (hierna: X) die als gevolg van een tuchtrechtelijke uitspraak het ambt van notaris niet mag bekleden of niet meer als toegevoegd of waarnemend notaris mag optreden, verklaarde de kamer ongegrond.
De KNB gaat tegen deze uitspraak in beroep.

Het oordeel
Het hof is van oordeel dat het feit dat KN meer dan 7.000 akten per jaar passeert niet zonder meer de conclusie rechtvaardigt dat hij dan tekort moet schieten in zijn voorlichtingsplicht. Concrete voorbeelden dat dit het geval is geweest en dat, voor zover daarvan sprake is geweest, deze gevallen niet op zichzelf staan, ontbreken. De KNB heeft ook niet weersproken dat de gepasseerde akten hoofdzakelijk rechtshandelingen van eenvoudige aard betroffen en deels zonder afspraak konden worden gepasseerd. Deze klacht is derhalve ongegrond. Dit laat onverlet dat het passeren van een dermate hoog aantal akten onwenselijk is, omdat het KN wel moet ontbreken aan voldoende tijd voor het verrichten van de bijbehorende werkzaamheden die aan het voeren van een dergelijk notarispraktijk zijn verbonden. Het hof noemt onder meer het indienen van Kadasterstukken, het verrichten van betalingen, intern overleg en de verplichte her- en bijscholing.
Wat betreft de samenwerking met X overwoog de kamer dat het niet vanzelfsprekend is, dat door de inwerkingtreding van de beleidsregel het reeds bestaande dienstverband met X op die enkele grond beëindigd had kunnen worden. Naar het oordeel van de kamer is het nalaten om het dienstverband met X te beëindigen in de gegeven omstandigheden niet tuchtrechtelijk verwijtbaar.
Het hof verenigt zich met het oordeel van de kamer en met de gronden waarop dit oordeel berust. In hoger beroep zijn geen argumenten naar voren gekomen die tot een ander oordeel moeten leiden.

Het hof verklaart de klacht ongegrond
Hof Amsterdam, 26 juli 2016
ECLI:NL:GHAMS:2016:2993

Opmerking

De KNB ziet een belangrijk risico in de wijze van uitoefening van het vak door KN, maar heeft hiervoor geen bewijzen geleverd. Het hof oordeelt dat het vermoeden van tekortschietende *Belehrung* onvoldoende is voor gegrondverklaring van de klacht.

Ontbrekende handtekeningen, akten later 'bijtekenen' en een verboden bijkantoor: ontzetting uit het ambt

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus
Klager Bureau Financieel Toezicht (BFT) heeft onderzoek gedaan bij notaris N en een onderzoeksrapportage opgemaakt. Uit deze rapportage blijkt dat op meerdere akten die zijn gepasseerd in de periode van januari tot half april 2015 een handtekening ontbreekt, eenmaal van N, en zevenmaal van de gemachtigde van een bank. Een aantal akten is buiten aanwezigheid van de gemachtigde gepasseerd. N verklaart dat de gemachtigde, op een uitzondering na, niet fysiek aanwezig was bij het passeren van akten buiten zijn vestigingsplaats en de akten op een later moment 'bijtekende'. Van de 422 onderzochte akten heeft N er 50 gepasseerd buiten zijn vestigingsplaats. BFT stelt dat N daarmee de norm van 1 procent heeft overschreden en dat N in sommige gemeenten een dusdanig aantal akten passeerde dat sprake is van een verboden bijkantoor. Een derde klacht van BFT betreft het opnemen van extra kosten die in het basistarief thuishoren. N heeft op dit punt zijn offertes aangepast.

Het verweer
N erkent de ontbrekende handtekeningen en geeft aan dat hij adviezen van een hoogleraar notarieel recht heeft gekregen om de omissies te herstellen. N heeft op grond van dit advies de akten hersteld met een proces-verbaal van verbetering, getekend door de gemachtigde, en op de akten aangetekend en naar betrokken partijen verzonden.
Wat betreft het later 'bijtekenen' geeft N aan dat hij dit met een collega heeft overlegd, die vond dat 'het zo wel kon'. Ook het direct na terugkomst op kantoor tekenen van de akte valt volgens N nog onder het begrip 'onmiddellijk' van artikel 43 Wet op het notarisambt.

Het oordeel
Met het ontbreken van handtekeningen op meerdere akten heeft N hoogst onzorgvuldig gehandeld. Fouten als deze mag een notaris niet maken. Voorts heeft N niet voor volledige zekerheid van geldigheid van de akte gekozen door de betreffende akten niet opnieuw te passeren, maar voor de verbetering middels een proces-verbaal te kiezen. Het is onzeker hoe een rechter daarover zal oordelen, iets wat de hoogleraar in zijn advies had vermeld. De ernst van de fout in aanmerking genomen, had het op de weg van N gelegen om de absoluut veilige weg van het opnieuw passeren van de akten te kiezen.
Het later 'bijtekenen' van de akten door de gemachtigden betekent dat de akten feiten bevatten die in strijd met de werkelijkheid zijn. Het bewust vermelden van dergelijke feiten tast de geloofwaardigheid van, en daarmee het vertrouwen in het notariaat aan.
Met het in twijfel trekken van de nietigheid van de akten miskent N de rol van het

notariaat in het voorkomen van rechtsonzekerheid en juridische problemen.
De klacht over het verboden bijkantoor stoelt op de vaste jurisprudentie dat er sprake is van een bijkantoor als een notaris meer dan 1 procent van zijn akten buiten zijn vestigingsplaats passeert.
De kamer stelt vast dat N niet slechts incidenteel akten buiten zijn vestigingsplaats passeerde, aangezien dit in elke maand van 2015 om meer dan 1 procent ging, in sommige maanden aanzienlijk meer, en in één maand zelfs ruim 13 procent. Ook deze klacht is gegrond.
Van het achteraf in rekening brengen van extra kosten is in het geheel niet gebleken. De kamer gaat ervan uit dat N transparant heeft willen offreren. Deze klacht is ongegrond.
N oefent op lichtvaardige wijze zijn ambt uit en heeft onvoldoende besef van de hoge eisen die de maatschappij mede in het belang van de rechtszekerheid aan het notariaat stelt. Het verweer en de houding van N duiden evenmin op een zodanig besef, evenals het continueren van zijn handelswijze nadat er in 2014 en 2015 een procedure bij de kamer en het gerechtshof was geweest over het passeren buiten zijn vestigingsplaats. De kamer acht het niet langer verantwoord dat N zijn ambt voortzet.

De notariskamer legt de maatregel ontzetting uit het ambt op
Kamer voor het notariaat Arnhem-Leeuwarden, 22 juli 2016
(nog) niet gepubliceerd

Opmerking
Het bieden van rechtszekerheid is de *raison d'être* van het notariaat. Voor een notaris die dat besef kennelijk niet heeft, is naar het oordeel van de kamer geen plaats.

Op NotarisNet zijn naast bovenstaande uitspraken ook andere tuchtuitspraken te lezen. Nadere informatie: KNB (nm@knb.nl)

Notaris moest gerede twijfel hebben en het Stappenplan beoordeling wilsbekwaamheid *volgen*

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

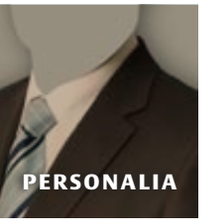
Casus
Notaris N passeert in 2008 – in het verpleeghuis waar erflaatster E verbleef – een nieuw testament. In dit testament benoemt E klager K en de neef van haar echtgenoot tot haar erfgenamen, ieder voor de helft. In het daarmee herroepen testament, gepasseerd door de voorganger van N, was K tot enig erfgenaam benoemd. E overlijdt in 2011. De kamer voor het notariaat 's-Hertogenbosch heeft de klacht ongegrond verklaard (ECLI:NL:TNORSHE:2015:26).

De klacht
In 2000 is bij E de ziekte van Parkinson vastgesteld. Zij woonde op dat moment nog thuis. Daarna ging het slechter, het lukte haar niet meer om zelfstandig beslissingen te nemen en om haar financiële administratie te doen. Rond 2005 is bij E het Lewy-Body-syndroom vastgesteld (een vorm van dementie). In 2006 ging E steeds meer achteruit. Uiteindelijk is E in 2007 opgenomen in een verpleeghuis. K was haar eerste contactpersoon en beheerde haar zaken. In 2008 is de neef regelmatig bij E op bezoek geweest, terwijl hij daarvoor niet in beeld was. Hij is ook degene geweest die de eerste afspraak met N heeft gemaakt, E twee keer naar het kantoor van N heeft vervoerd en de factuur voor het opstellen en passeren van het testament (contant) heeft betaald. Ten tijde van het passeren van het testament van 2008 was E op hoge leeftijd en verbleef zij in het verpleeghuis. K is van mening dat er voldoende indicatoren aanwezig zijn om gerede twijfel te hebben over de wilsbekwaamheid van E en hiernaar nader onderzoek te doen.

Het verweer
N heeft eerst met E alleen gesproken in de auto, nadat E te kennen gaf niet uit de auto te willen komen. Zij was op dat moment onzeker over de gang van zaken. Haar man was overleden en zij moest alles alleen regelen. E zou terugkomen als zij wat rustiger zou zijn. Nadien heeft de neef opnieuw telefonisch een afspraak gemaakt voor een bespreking op het notariskantoor. Tijdens deze bespreking, waarbij de neef opnieuw niet aanwezig was, wist E duidelijk te maken dat zij haar nalatenschap wilde verdelen tussen de familie van haar (overleden) echtgenoot en haar eigen familie. Na deze bespreking heeft N een concept-testament opgesteld en aan E toegestuurd en vervolgens in het verpleeghuis gepasseerd. E herkende N, kwam helder over en herhaalde haar wensen in duidelijke bewoordingen.
N had niet de indruk dat de neef E beïnvloedde.

Het oordeel
Gebleken is dat N wist, althans het vermoeden had, dat E wegens psychische redenen in het verpleeghuis verbleef. Verder is van belang dat de neef, die een belanghebbende was, het eerste telefonisch contact heeft gelegd voor het maken van een afspraak. Het nieuwe testament week voorts ingrijpend af van het vorige. De neef is ook degene geweest die E tweemaal heeft begeleid in de contacten met N. Verder staat vast dat E tijdens de eerste ontmoeting met N niet uit de auto wilde komen, onzeker was over de gang van zaken en voorts onrustig was. Onder deze concrete omstandigheden had N naar het oordeel van het hof gerede twijfel over de wilsbekwaamheid van E behoren te hebben en had het voor de hand gelegen dat hij – gelijk het *Stappenplan beoordeling wilsbekwaamheid* adviseert – zich bij zijn besluitvorming ter zake had laten bijstaan door medewerkers van zijn kantoor en hen als getuigen had laten optreden bij het (eventueel) passeren van de akte in het verpleegtehuis. Op zijn minst had N informatie moeten inwinnen bij een verpleegarts of het verplegend personeel van de zorginstelling waar E verbleef, of zich anderszins moeten laten voorlichten over de geestesgesteldheid van E. N kan tuchtrechtelijk worden verweten dat hij dat heeft nagelaten.

Het Hof legt de maatregel berisping op
Hof Amsterdam, 26 juli 2016
ECLI:NL:GHAMS:2016:3082



Recent benoemd tot notaris

Amsterdam (nieuwe plaats van vestiging), m.i.v. datum beëdiging **mr. A.P.A. Matthijssen**, kandidaat-notaris (2004);
Soest (protocol mr. J. Jager), m.i.v. 1 september 2016 mevrouw **mr. M. Bruning**, kandidaat-notaris (1999);
Noordenveld (protocol mr. W.J. Velema), m.i.v. 1 oktober 2016 **mr. A.J.R. Rijks**, kandidaat-notaris (1994);
Amsterdam (nieuwe plaats van vestiging), m.i.v. datum beëdiging **mr. R.J.W. Mulkens**, kandidaat-notaris (2002).

Aangewezen tot toegevoegd notaris

Rotterdam (protocol mr. R.J.M. van Heeswijk), m.i.v. datum beëdiging **mr. W.G.J.P.G. Mooren**;
Eindhoven (protocol mr. H.F.G. Stroom), m.i.v. datum beëdiging mevrouw **mr. H.M. Mul**;
Utrecht (protocol mevrouw mr. I.M.B. Balvert), m.i.v. datum beëdiging **mr. J. Kampherbeek**;
Den Haag (protocol mr. M.E.G.J. Schils), m.i.v. datum beëdiging **mr. S.M. Iseger**.

Eervol ontslag op verzoek

mr. J.H. Hetterscheidt, notaris te *Brunssum*, m.i.v. 1 augustus 2016;
mr. J. Jager, notaris te *Soest*, m.i.v. 1 september 2016;
mr. W.J. Velema, notaris te *Noordenveld*, m.i.v. 1 oktober 2016;
mevrouw **mr. J.G. Posthumus**, notaris te *Amersfoort*, m.i.v. 1 juli 2016;
mr. H.J.M.E. Mathijsen, notaris te *Venray*, m.i.v. 1 augustus 2016;
mr. R.Th. Mirck, notaris te *Breda*, m.i.v. 1 september 2016;
mr. H.R. Grievink, notaris te *Emmen*, m.i.v. 1 oktober 2016.

Rectificatie

In *Notariaat Magazine* 6/2016 staat op p. 6 dat de Amsterdamse notaris Alex Blom, Klaas Bruinsma en andere geliquideerde cliënten had. Dit is onjuist. Blom staat Anton Bruinsma bij in een geschil over de erfenis van zijn broer Klaas Bruinsma. Het was Bloms voormalig kantoorgenoot Ernst Faber, die werkzaamheden verrichtte voor Klaas Bruinsma.

Marije Bruning

Ralph Mulkens

Elina Mul

Jasper Kampherbeek

Stephen Iseger

Arnoud Matthijssen

Rechtsbijstand aan (kandidaat) notarissen en notariële cliënten
op het gebied van benoemings- en protocolprocedures, notarieel tuchtrecht, dissociaties, aansprakelijkheidsrecht, en notarieel verwante rechtsgebieden, zoals onder meer erfrecht en huwelijksgoederenrecht.

m'n maaldrink notarissen

Contactpersoon: **Mr G.L. Maaldrink**
Advocaat & Notarieel Jurist (oud-Notaris)
Van Bylandthuis
Benoordenhoutseweg 46, 2596 BC Den Haag
T 070 219 09 09 | M 06 53 163 979
E maaldrink@maaldrinknotarissen.nl
W www.maaldrinknotarissen.nl

COLOFON
Notariaat Magazine is een uitgave van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en publiceert nieuws en achtergronden over onderwerpen die het notariaat raken. Bij de KNB zijn ruim 1.300 notarissen en 1.650 kandidaat-notarissen aangesloten. Het blad wordt in een oplage van ruim 5.000 exemplaren verspreid onder KNB-leden en externe relaties. Notariaat Magazine verschijnt maandelijks, met uitzondering van januari en augustus.
De redactie van Notariaat Magazine is onafhankelijk en werkt op basis van een redactiestatuut. De redactie behoudt zich het recht voor ingezonden brieven en opinies in te korten.

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

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

Aan dit nummer werkten mee:
Roel Ottow, Tatiana Scheltema, Peter Steeman, Jolanda aan de Stegge, Berdine Vos-Vegter, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Wouter Burgerhart, Mariska Dalmijn-Verkooijen, Bart van Gemert, Steven ten Hagen, Nora van Oostrom-Streep, Mark Jonker Roelants, Joyce Leemrijse, Hens Meengs, Anne-Marie Snel

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

Vormgeving:
Okapi. Corporate Identity Atelier

Uitgever: Sdu 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 116,03 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:
Sdu Mediasales, Martine Aspeslagh
telefoon: 070 378 0562
e-mail: m.aspeslagh@sdu.nl

ISSN: 1568-4121

© KNB/Sdu Uitgevers
Alle rechten voorbehouden. Behoudens de door de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd (waaronder begrepen het opslaan in een geautomatiseerd gegevensbestand) of openbaar gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever of de KNB. De bij toepassing van art. 16B en 17 Auteurswet wettelijk verschuldigde vergoedingen wegens fotokopiëren, dienen te worden voldaan aan de Stichting Reprorecht, Postbus 882, 1180 AW te Amstelveen. Hoewel aan de totstandkoming van deze uitgave de uiterste zorg is besteed, aanvaarden de auteur(s), redacteur(en) en uitgever geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten of onvolkomenheden.

VACATURE

Wij zoeken:

Een ervaren kandidaat-notaris

met de ambitie om zelf klanten te adviseren, op hoogwaardig niveau

Over ons en onze cliënten

Kooijman Autar is een gerenommeerd notariskantoor in Rotterdam met 4 notarissen, 4 kandidaat-notarissen, 1 jurist, 2 paralegals en 22 overige medewerkers. Omdat wij niet supergroot, maar ook weer niet klein zijn, werken wij vanuit compacte teams waarbij iedereen direct contact heeft met de cliënt. Onze cliënten bestaan met name uit (bovenkant) MKB, (onderkant) grootbedrijf en vermogende particulieren. Zij verwachten dat wij pro actief meedenken, adviseren, besparingsmogelijkheden zien en oplossingen aandragen. Het gaat bij ons dan ook om het advies, waarbij een akte een gevolg kan zijn van zo'n advies. Als lid van NICO Notarissen wisselen we kennis uit met 15 andere grotere notariskantoren in Nederland.

Jouw profiel

Jij hebt de eigenschappen van een kolibrie: je hebt een helikopterview, bent snel en efficiënt en bent specialist op jouw gebied (of je wilt je specialiseren). Je bent in staat de juridische inhoud met communicatieve slagkracht te combineren. Als juridisch adviseur van onze relaties zorg jij dat zij bij ons het beste af zijn. Voor jou is er dan ook heel veel ruimte voor direct cliëntencontact.

'Best of both worlds'

Naast goede arbeidsvoorwaarden bieden wij jou een inspirerende werkomgeving waarin je voortdurend wordt uitgedaagd je verder te ontwikkelen. Als specialist met bij voorkeur ook een fiscale opleiding wil je je niet alleen verder ontwikkelen binnen jouw specialisme, maar ben je ook geïnteresseerd in de andere notariële rechtsgebieden. Hierdoor ben je in staat je echt te verdiepen in 'jouw cliënt'. Het einddoel is dat je een breed opgeleide doch gespecialiseerde professional wordt. Gedurende die rit begeleiden en faciliteren wij jou bij jouw verdere intellectuele en commerciële ontwikkeling. Wij kunnen veel investeren in kennis en opleiding en vinden dat van groot belang. Omdat we vertrouwen in je hebben, word jij verantwoordelijk voor jouw cliënten met wie je persoonlijk contact hebt.

Door voor ons te kiezen, kies je bovendien voor Rotterdam: Nederlands meest bruisende steeds weer vernieuwende stad, waarin bedrijvigheid, cultuur en gezelligheid hand in hand gaan.

Kom eens praten

*Als je meer wil weten, aarzel dan niet en neem contact op met **Aniel Autar (06 - 5111 24 36)** of **Peter Kooijman (06 - 5475 59 95)**. Zij zijn beschikbaar voor een persoonlijke kennismaking als je eerst eens af wil stemmen of ons kantoor iets voor jou zou kunnen zijn.*

Meteen solliciteren?

*E-mail dan je sollicitatiebrief, voorzien van een recent curriculum vitae, naar Kooijman Autar, t.a.v. Helma Koelman van Doornik (e-mail: **hkoelmanvandoornik@kooijmanautar.nl**).*

Over de kolibrie in ons logo valt veel te vertellen. Zo heeft iedere soort kolibrie een speciaal aangepaste snavel voor de vorm van de bloemen waaruit hij de nectar drinkt. Hij is dus specialist binnen zijn gebied. Door zijn snelheid kan hij per seconde 385 keer zijn eigen lichaamslengte afleggen (een straaljager kan maar 150 keer zijn eigen lengte afleggen in een seconde). Met zijn 80 vleugelslagen per seconde is de kolibrie de enige vogel die achteruit kan vliegen. Ook kan hij recht omhoog en omlaag vliegen. Daarmee is de kolibrie de helikopter onder de vogels.

KOOIJMAN AUTAR

NOTARISSEN | ADVISEURS | MEDIATORS | JURISTEN

Straatweg 7 | 3051 BA Rotterdam
T (010) 285 88 88 E info@kooijmanautar.nl
www.kooijmanautar.nl

Een assessment maakt onderdeel uit van de sollicitatieprocedure.

Acquisitie naar aanleiding van deze advertentie wordt niet op prijs gesteld!

HOUTHOFF BURUMA

Wil jij werken bij een groot onafhankelijk Nederlands kantoor ***met internationale ambities?***

Houthoff Buruma

Met meer dan 250 advocaten, notarissen en belastingadviseurs is Houthoff Buruma één van de grootste juridische dienstverleners in Nederland. We zijn een onafhankelijk Nederlands kantoor met een grote internationale oriëntatie. Houthoff Buruma is een full-service kantoor met één focus: onze cliënt. Grote beursgenoteerde bedrijven en financiële instellingen. Ondernemingen die hoge eisen stellen aan onze dienstverlening. Onze aanpak is gedegen en praktisch. We zoeken intelligente oplossingen; dat houdt onze praktijk uitdagend en doet tegelijkertijd recht aan de concrete doelstellingen van onze cliënten.

Kijk voor meer informatie over Houthoff Buruma op:

www.houthoff.com

volg onze bedrijfspagina op Linkedin

@HouthoffBuruma

Wij zijn op zoek naar:

Kandidaat-notarissen Real Estate in Rotterdam

Starters 0-3 jaar ervaring I Medewerkers 3-5 jaar ervaring

Wij zijn op zoek naar kandidaat-notarissen die in staat zijn juridische excellentie te koppelen aan nuchterheid, visie en creativiteit.

Houthoff Buruma voert een internationale Real Estate praktijk op het allerhoogste niveau. We begeleiden omvangrijke transacties, fondsvorming, financieringen en complexe project- en herontwikkelingen. Onze cliënten behoren tot de top van de markt. Ben jij ervan overtuigd dat een carrière als kandidaat-notaris bij een groot, commercieel advocatenkantoor is wat jij wil? Beschik je daarnaast ook over uitstekende 'people skills' en weet je jezelf te onderscheiden door een hoge mate van authenticiteit, lef en onafhankelijkheid? Solliciteer dan door een e-mail te sturen naar **f.keijzer@houthoff.com**. Kijk voor de volledige vacature op **www.houthoff.com/nl/werken-bij**

Heb je vragen over deze vacature, neem dan contact op met Jan Cees Kuiken (notaris) of Lucas Louwerier (kandidaat-notaris) via +31 10 217 2675.