

Notariaat magazine

maandelijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

editie 7/8 | juli/augustus 2014 | jaargang 14

*Leestips
voor de
vakantie*

12

*Nieuw erfpachtmodel
biedt houvast
en zekerheid*

16

*Hoe doen
de Notar en
notario het?*

21

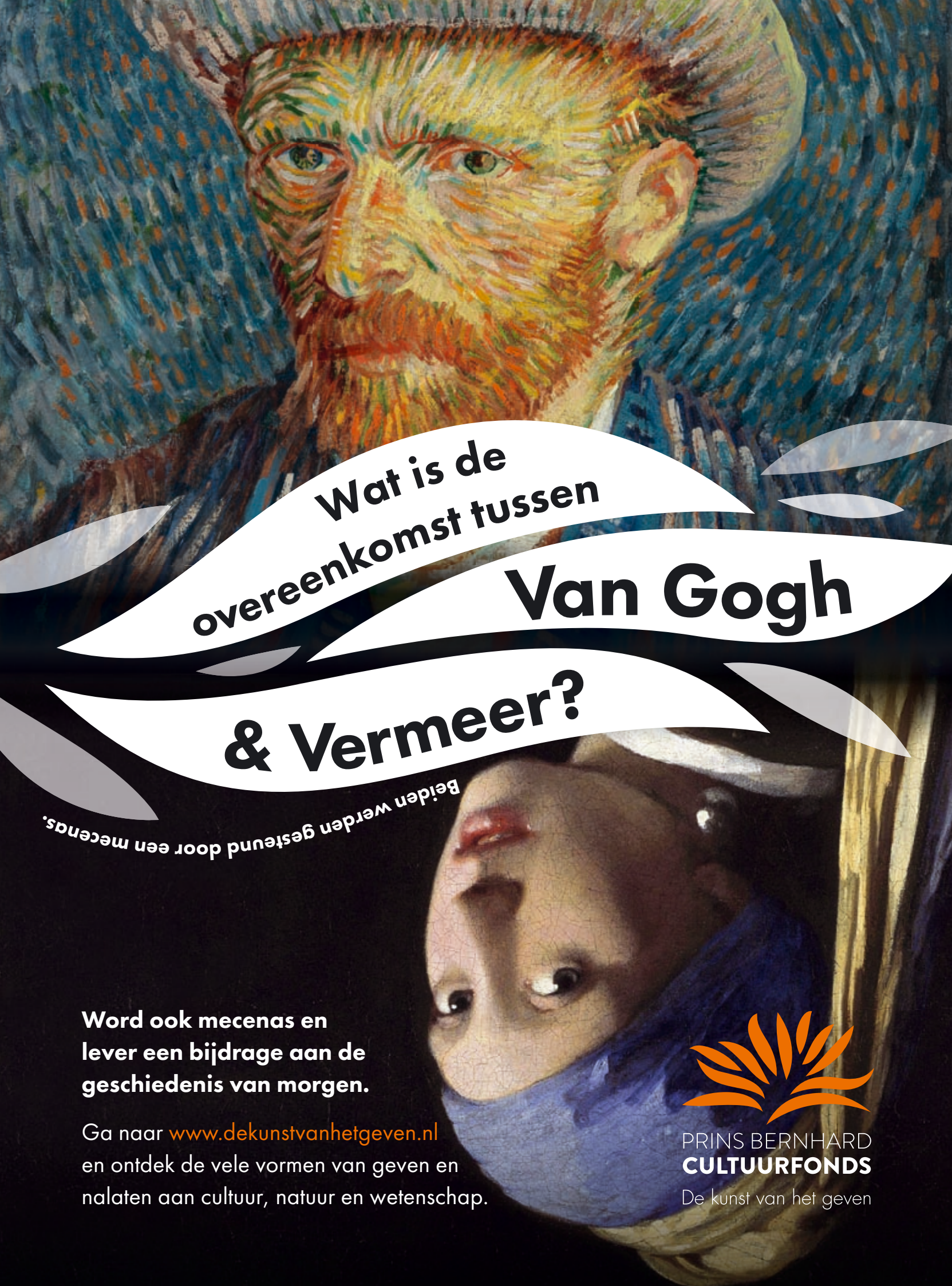
Wetsvoorstel mediation

Notaris als professionele conflictenoplosser

KNB

Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS



Wat is de
overeenkomst tussen

Van Gogh

& Vermeer?

Beiden werden gesteund door een mecenas.

**Word ook mecenas en
lever een bijdrage aan de
geschiedenis van morgen.**

Ga naar www.dekunstvanhetgeven.nl
en ontdek de vele vormen van geven en
nalaten aan cultuur, natuur en wetenschap.



**PRINS BERNHARD
CULTUURFONDS**

De kunst van het geven



Rechtsorde: Dé zoekmachine voor juridische informatie

Rechtsorde biedt u als professional:

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

Gratis pilot?
Kijk op
rechtsorde.nl



Veilig, betrouwbaar en actueel!



8 Notaris als professionele conflictenoplosser

De notaris-mediator heeft de wind in de zeilen. Het nieuwe wetsvoorstel mediation geeft hem een stevigere positie. Hoe tevreden is hij met zijn dubbele beroep en hoe combineert hij die twee petten? Drie mediators in het notariaat delen hun ervaringen.

16 'Het model biedt houvast en zekerheid'

Erfpacht voor woonruimte beter financierbaar maken. Dat is de achtergrond van het nieuwe erfpachtmodel dat de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) samen met de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) ontwikkelde.

Beroeps- en praktijkuitoefening

- 31 Bereid u voor op de Europese verklaring van erfrecht
- 31 Wettelijk minimum(jeugd)loon wordt verhoogd
- 32 Koppeling Basisregistratie Kadaster en Nieuw Handelsregister
- 33 Symposium 'Kandidaat van de toekomst', 3 november 2014 in Utrecht
- 33 Wijziging Wna 1 juli in werking getreden
- 33 Close up: Mary van Wensveen
- 34 ECH Gebruikersdag: samen kijken naar de toekomst
- 35 Beroepscertificaten verlopen in oktober
- 35 KNB Cursusagenda

Verder in dit nummer

- 6 Nieuws
- 12 Boekentips voor de vakantie
- 15 Column Nora van Oostrom-Streep
- 18 Vragen staat vrij
- 19 Terugblik: Toine Huenges Wajer
- 24 Project Ingersoll Rand
- 26 Toekomst van het notariaat
- 28 En verder: Eric ten Brinke
- 30 Specialisten
- 31 Column Franc Wilmink
- 36 Tuchtrecht
- 38 Personalia
- 38 Kanocolumn

‘Anders dan in Nederland worden akten hier volledig voorgelezen’



21 Hoe doen de Notar en notario het?

‘Notaris over de grenzen’ is het thema van het jaarcongres van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) op 3 oktober in Rotterdam. *Notariaat Magazine* portretteert een dag uit het leven van een Duitse en een Spaanse notaris en onderzoekt in hoeverre de Nederlandse notaris verschilt van zijn ambtsgenoten in Spanje, Frankrijk, Duitsland, België en Oostenrijk.

26 De notaris beter positioneren

De regiobijeenkomsten liggen alweer een paar maanden achter ons. Hoe kijkt het bestuur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) hierop terug, wat is er sindsdien gebeurd en belangrijker nog: hoe ziet de toekomst van het notariaat er nu eigenlijk uit? Voorzitter Franc Wilmink vertelt.



OP DE COVER

Notaris Jacobine Haksteen vertelt op p. 8 over haar ervaringen als mediator.

Notariaat Magazine
editie 7/8, juli/augustus 2014

COLOFON

Notariaat Magazine is een uitgave van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en publiceert nieuws en achtergronden over onderwerpen die het notariaat raken. Bij de KNB zijn ruim 1.350 notarissen en 1.650 kandidaat-notarissen aangesloten. Het blad wordt in een oplage van ruim 5.000 exemplaren verspreid onder KNB-leden en externe relaties. Notariaat Magazine verschijnt eenmaal per maand, met uitzondering van de maand augustus. De redactie van Notariaat Magazine is onafhankelijk en werkt op basis van een redactiestatuut. De redactie behoudt zich het recht voor ingezonden brieven en opinies in te korten.

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB)
Spui 184
Postbus 16020
2500 BA 's-Gravenhage
telefoon: 070 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:
Wilma van Hoefflaken, Peter Louwerse, Roel Ottow, Tatiana Scheltema, Peter Steeman, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Wouter Burgerhart, Hans Willem Heetebrij, Mark Jonker Roelants, Joyce Leemrijse, Kees Louwerens, Hens Meengs, Nora van Oostrom-Streep, Mariska Dalmijn-Verkooijen en Teska van Vuren

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

Vormgeving:
Okapi. Corporate Identity Atelier

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

Druk: Drukkerij
Senefelder Misset, Doetinchem



Abonnementen: De abonnementsprijs bedraagt 111,73 euro per jaar (excl. btw en incl. administratie- en verzendkosten), prijswijzigingen voorbehouden

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

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

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

ISSN: 1568-4121

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

Kamerlid Roald van der Linde brengt bezoek aan executieveiling

Tweede Kamerlid Roald van der Linde (VVD) heeft 23 juni een bezoek gebracht aan een executieveiling in Leiden. Hij deed dit samen met notaris Adriaan Helmig en Franc Wilmink, voorzitter van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Het Kamerlid vond het goed om te zien hoe het notariaat de transparantie van een proces zoals een executieveiling bewaakt.

Het Holiday Inn-hotel in Leiden was het toneel van de executieveiling. Vijf huizen gingen daar onder de hamer. Van der Linde was onder de indruk: 'Wat ik heb gezien, ziet er allemaal

heel netjes, gestructureerd en transparant uit. Wat mij vooral opviel, was de manier waarop het internet met de veiling werd verweven. En dat op een manier waarbij iedereen het kan volgen en horen. Dat vind ik een slim systeem én een model voor de toekomst. Daarmee vergroot je het bereik van zo'n veiling.' Het VVD-Kamerlid verwacht dan ook dat er in de toekomst meer mensen online te vinden zijn dan in de zaal.

ROL VAN DE NOTARIS

De KNB organiseert geregeld werkbezoeken voor politici. Dit om hen nader kennis te laten maken met de verschillende facetten van het notariaat. Ondanks zijn juridische achtergrond heeft de VVD'er veel nieuwe dingen gezien en gehoord. 'We hebben gesproken



over de rol van de executieveiling voor de eigenaar van een huis. Ik verkeerde in de veronderstelling dat er nauwelijks gezinnen uit huis worden gezet, maar de notaris hielp mij uit die droom. Gelukkig nemen notarissen vaak een bemiddelende rol om dit te voorkomen. Dat is een goede zaak. Notarissen zijn er om te voorkomen dat er iets fout gaat.'

Jelger de Kroon spreekt op PLEIT 2014

Notaris Jelger de Kroon uit Zwolle is een van de sprekers van PLEIT 2014. Hij gaat het publiek meer vertellen over de rol van de notaris in de huidige informatiemaatschappij.

Pleit is de kennisdag over ICT voor de juridische praktijk. De organisatie is bezig met het samenstellen van een uitgebreid programma met de belangrijkste ICT-onderwerpen voor de juridische sector. Veel aandacht gaat dit jaar nieuwe wet- en regelgeving voor de juridische sector, Zo verzorgt het ministerie van Veiligheid en Justitie samen met de Rechtspraak een sessie over het programma Kwaliteit en Innovatie Rechtspraak en Modernisering

rechtspraak. De Koninklijke Beroepsorganisatie van Gerechtsdeurwaarders vertelt meer over de digitale aanlevering geldvordering en het centraal digitaal beslagregister en er wordt gesproken over de digitale communicatie van overheidsinformatie. PLEIT vindt plaats op 7 oktober in de Fabrique in Utrecht en is gratis voor juristen.



Mr. Rally 2014

Op zaterdag 13 september wordt opnieuw de Mr. Rally gehouden. Juristen met een passie voor auto's kunnen die dag met hun old- of newtimer een tocht maken vanaf Utrecht langs de Utrechtse Heuvelrug en de Betuwe naar Hotel-Restaurant Van Balveren in Echteld.

Vorig jaar deden tachtig equipes mee. Dit jaar is er plek voor honderd. Net zoals voorgaande jaren wordt er gereden ten bate van Lawyers for Lawyers.



Kabinet: risico op misbruik bij plan EU eenpersoonsvennootschap

Het kabinet ondersteunt het streven van de Europese Commissie om grensoverschrijdende activiteiten van (mkb-)ondernemers gemakkelijker en goedkoper te maken. Het voorstel voor een eenvoudige eenpersoonsvennootschap (SUP) van de commissie gaat echter te ver en biedt het risico van misbruik in brede zin. Dit staat in het voorlopige standpunt van het kabinet dat minister Frans Timmermans van Buitenlandse Zaken aan de Tweede kamer heeft gestuurd.

Het voorstel bevat uniforme regels voor een nieuwe Europese rechtsvorm, die ook voor louter nationale activiteiten kan worden gebruikt. Zo'n nieuwe rechtsvorm kan

weliswaar meerwaarde hebben, maar ook kan de concurrentie tussen nationale rechtsvormen leiden tot goede resultaten en innovatie, zo schrijft het kabinet.

VERSCHUILEN ACHTER IDENTITEIT

De introductie van de voorgestelde eenpersoonsvennootschap kan volgens het kabinet leiden tot misbruik in brede zin, nu geen notariële akte meer nodig zou zijn. Online oprichters kunnen zich verschuilen achter een identiteit waardoor de kans op witwassen en financieel-economische criminaliteit kan toenemen. Dit zijn argumenten die de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) ook naar voren heeft gebracht.

Eenvoudig toegang tot bedrijfsinformatie met KvK app

De Kamer van Koophandel (KvK) heeft een applicatie ontwikkeld waarmee bedrijfsinformatie uit het officiële Nederlandse Handelsregister kan worden opgevraagd. De app biedt snel en overal toegang tot alle inschrijvings- en vestigingsinformatie vanuit het bedrijfsleven. De app geeft ook de mogelijkheid om producten aan te schaffen en deze aankopen via e-mail te verzenden en te delen.



‘Dicht in de buurt bij koop’

Het nieuwe college van burgemeester en wethouders van Amsterdam gaat het erfpachtstelsel radicaal vernieuwen. In plaats van voortdurende erfpacht komt er een systeem van eeuwigdurende erfpacht. Wethouder **Eric van der Burg** (VVD) gaat op korte termijn met onafhankelijke deskundigen om tafel over de beste methode voor grondwaardering. Als het aan hem ligt, wordt hier ook iemand bij betrokken met notariële kennis.

Wat gaat er precies veranderen?

‘In Amsterdam hebben we voortdurende erfpacht. Dat betekent dat het contract om de vijftig jaar wordt vernieuwd en de prijs opnieuw wordt vastgesteld. De waarde stijgt naar de gemeente. Wij willen nu eeuwigdurende erfpacht invoeren waarbij je ook erfpacht kunt afkopen. Dan zullen notarissen zeggen dat dat formeel nog steeds erfpacht is. Daar hebben ze gelijk in. Maar materieel komt het heel erg dicht in de buurt bij koop.’

Wordt de financiering dan ook gemakkelijker?

‘Dat hangt van je financiële situatie af. Erfpacht afkopen houdt in dat je een fors bedrag moet betalen. De vraag is of je dat gefinancierd krijgt via de bank of uit eigen geld. Dat is budgetafhankelijk. Je kunt bij eeuwigdurende erfpacht ook kiezen voor een jaarlijkse canon die alleen wordt verhoogd met inflatiecorrectie én dus niet meer met een waarde stijging. Dan kun je er altijd later nog voor kiezen om het af te kopen.’

Waarom moet het Amsterdamse erfpachtstelsel op de schop?

‘Het erfpachtstelsel is echt niet meer noodzakelijk als privaatrechtelijk middel om te sturen als overheid, omdat je daar al publiekrechtelijke middelen zoals bestemmingsplannen voor hebt. Die had je niet in 1896 toen het systeem in Amsterdam werd ingevoerd.’

Loopt de gemeente dan geen inkomsten mis?

‘Dat is geen kwestie van mislopen. Door het systeem te veranderen, krijgt de gemeente de inkomstenstijging niet, maar dat betekent niet meteen een inkomstendaling. Het college heeft de begroting gebaseerd op de huidige inkomsten, niet op toekomstige.’

Waarom niet meteen afschaffen?

‘Dat is wat de VVD en D66 wel zouden willen, maar 21 zetels voor afschaffing van het erfpachtstelsel betekent dat er nog 22 zetels tegen zijn. Dan is het systeem dat we nu willen invoeren al een hele verbetering. We hebben nu in het programmakkoord alleen principes afgesproken. Er moet nog veel worden uitgewerkt. Dat gaan we doen met deskundigen en ik ben ervan overtuigd dat onder die deskundigen ook mensen zullen zitten met een notariële achtergrond.’

Europees Hof: onderscheid behandeling vermogen voor erfbelasting niet discriminerend

Het onderscheid in de Successiewet tussen de belasting van particulier vermogen en ondernemingsvermogen is niet in strijd met het internationaal verankerde gelijkheidsbeginsel. Dit oordeelde het Europees Hof voor de Rechten van de Mens (EHRM) onlangs.

In de Successiewet is een (extra) vrijstelling opgenomen van 100 dan wel 83 procent van de waarde van verkregen ondernemingsvermogen. Alleen degenen die ondernemingsvermogen erven of geschonken krijgen, hebben

recht op die vrijstelling. Op 13 juli 2012 oordeelde rechtbank Breda dat de Successiewet een onaanvaardbaar groot onderscheid in fiscale behandeling maakt tussen privévermogen en ondernemingsvermogen. De Hoge Raad heeft op 22 november 2013 geoordeeld dat de wetgever de grenzen van de hem toekomende ruime beoordelingsvrijheid niet heeft overschreden. Daarom is geen sprake van een bevoordeling van de verkrijging van ondernemingsvermogen boven de verkrijging van overige vermogensbestanddelen die leidt tot discriminatie.

Ondertussen op Twitter

Op Twitter wordt veel getweet over de nieuwe erfpachtconstructie van Amsterdam. Zoals vaak is het sociale medium vooral een podium voor critici.

Wilco Veldhorst (regio-bestuurder FNV Bouw)
@W_Veldhorst

Wilco Veldhorst @W_Veldhorst 6d
43000 sociale huurwoningen verkopen én de erfpacht eeuwigdurend kunnen afkopen, ik vraag me toch af waar ik dat sociale Amsterdam moet zien.

Ruben Koops @rubenkoops · 18 jun.
„Door afschaffen kortdurende erfpacht gaat Amsterdam mee in vaart der volkeren”, aldus @jpaternotte #raad020

Ruben Koops (politiek verslaggever Amsterdam)
@rubenkoops

Harvey Otten @HarveyOtten · 16 jun.
Dankzij #erfpacht wordt in #amsterdam nog gebouwd ow.ly/y4mrP

Harvey Otten (architect)
@HarveyOtten

Jan Dirk Snel (historicus)
@JDSnel

Jan Dirk Snel @JDSnel · 15 jun.
Weet het niet hoor, verkwaanselt Amsterdamse coalitie amsterdam.nl/publish/pages/... met kortetermijndenken over erfpacht niet de liberale erfenis?

Joost Schellevis @Schellevis 14d
Wel benieuwd hoe de gemeente Amsterdam over pakweg dertig jaar zijn financiën nog op orde krijgt als het veel minder erfpacht ontvangt.

Joost Schellevis (journalist)
@Schellevis



◀ *Jacobine Haksteen*

‘Het gaat om vragen als: naar welke kerk gaan de kinderen en bij welke predikant volgen zij catechisatie?’

Wetsvoorstel mediation

Notaris als professionele conflictenoplosser



De notaris-mediator heeft de wind in de zeilen. Het nieuwe wetsvoorstel mediation geeft hem een stevigere positie. Hoe tevreden is hij met zijn dubbele beroep en hoe combineert hij die twee petten? Drie mediators in het notariaat delen hun ervaringen.

TEKST Peter Steeman | BEELD Truus van Gog

Het vak van mediator past heel natuurlijk bij dat van notaris, vindt Jacobine Haksteen, kandidaat-notaris en scheidingsmediator van notariuskantoor Megchelsen en Haksteen in Elburg. ‘In het personen- en familierecht bespreken mensen soms persoonlijke zaken. Als notaris word je ook geconfronteerd met conflicten. Neem de irritatie die soms speelt tussen familieleden bij de afwikkeling van nalatenschappen. Bij een echtscheiding geldt dat in nog grotere mate. Mensen moeten ineens van alles regelen, terwijl ze emotioneel ontwricht zijn. Ze zitten met praktische problemen. Voor hen is het prettig dat ze voor dat traject op één adres terecht kunnen. Bovendien is het huwelijksgoederenrecht bij uitstek het terrein van

de notaris.’ De notaris-scheidingsbemiddelaar kan een convenant en een akte van verdeling opstellen, een ouderschapsplan maken en een alimentatieberekening maken. Als extra dienstverlening kan de notaris met deze cliënten hun bestaande testamenten doorlichten en eventueel aanpassen. Haksteen: ‘Wat je als mediator toevoegt, is dat je begint met het emotionele aspect van de echtscheiding. Dan blijkt vaak of mensen klaar zijn voor het opstellen van een convenant. Als dat niet zo is, heeft het nog geen zin om verder te gaan met de zakelijke afwikkeling van de scheiding. Als notaris neem je de regie. Je adviseert een keuze. Dat is hier anders. Je hebt meer de rol van afwachter die luistert en zorgt dat mensen weer met elkaar gaan communiceren. Je moet daarbij wel geduld hebben. Misschien wordt er in een gesprek van anderhalf uur

geen enkele afspraak gemaakt. Dan denk je als buitenstaander: hier gebeurt niets.’

GELOOFSOVERTUIGING

De interesse voor de menselijke kant is er eigenlijk altijd al geweest. Voor Haksteen in het notariaat ging werken, gaf ze les als lerares recht en economie. ‘In die opleiding werd veel aandacht besteed aan psychologie. Toen ik in het notariaat ging werken, hield ik mij al snel bezig met zaken waarin conflicten een rol spelen. De mediationopleiding via de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) was een logische stap. Daarna heb ik de vervolgopleiding voor scheidingsbemiddelaars in het notariaat gevolgd.’ Ze voegt daar nog een expertise aan toe: haar kennis van het reformatische milieu. ‘Ik heb zelf geen reformatische achtergrond, maar ik ben wel goed bekend met diverse christelijke gezindten en kerkgenootschappen. Ik krijg hier in ons kantoor in Elburg cliënten met verschillende



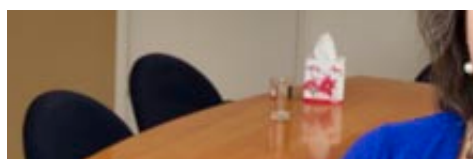
▼ Michael Lentze

‘Voor mij is de grootse winst het psychologisch inzicht’



▲ Marjolein Elings

‘De inzichten die je hebt als mediator schakel je niet uit in je werk als notaris’



geloofsovertuiging: een deel van hen is reformatisch. Het is een groep waarin inmiddels echtscheiding ook voorkomt. Ze hebben alle sores die bij een scheiding horen, maar daarnaast ook de geloofsgerelateerde problemen zoals schuldgevoelens. Dat zie je terug in de scheidingsproblemen. Voor hen is het prettig dat ze terechtkunnen bij iemand die weet wat er zoal kan spelen. Dan gaat het om vragen als: naar welke kerk gaan de kinderen en bij welke predikant volgen zij catechisatie? Het gaat ook om schoolkeuze en inenting. Mensen hebben behoefte aan begrip voor zulke specifieke vragen.’

BREDERE BLIK

Met zijn kennis van alle juridische regels en zijn onpartijdige opstelling heeft de notaris een uitstekende uitgangspositie om zich als mediator op te werpen, maar dat betekent niet dat je dit er wel even bij doet, vindt Marjolein Elings, notaris en mediator bij Van Rhijn

Notarissen in Zeist. ‘Je vooropleiding als notaris is heel technisch. Je leert niets over de psychologische achtergrond.’ Dat gemis voelde ze zelf nadat ze vanaf 2001, toen de zogenoemde flitsscheiding haar intrede deed waarbij je kon scheiden via de burgerlijke stand, steeds vaker met echtscheidingen te maken had. ‘Sommige mensen hadden daar meer begeleiding bij nodig. Dat bracht mij op het spoor van mediation. ‘Dit gaat je leven veranderen’, zei de docent toen ik in 2013 startte met de verdiepingscursus scheiding van de Vereniging van Mediators en Scheidingsbemiddelaars in het Notariaat (VMSN). Het heeft mij inderdaad de ogen geopend voor sommige dingen. Ik deed al jaren echtscheidingen, maar ik realiseerde mij bijvoorbeeld nooit wat het met kinderen doet. Wat ze doormaken als hun ouders constant ruzie maken en hoe wezenlijk het is dat je het ze goed uitlegt. Je krijgt door de opleiding een bredere blik. Voorheen begon ik altijd met

inventariseren. Waar zijn jullie het over eens? Nu begin ik anders. Hoe hebben jullie elkaar de eerste keer ontmoet? Er verandert wat als je teruggaat naar de basis. Je neemt meer tijd, maar daardoor krijg je een veel betere sfeer.’

INCENTIVE

Betekent het wetsvoorstel dat de mediatorrol van de notaris ook kan uitbreiden naar andere gebieden? ‘In principe kun je ook toegevoegde waarde bieden in het afwikkelen van nalatenschappen, maar daar is de hulpvraag vaak minder concreet. Bij scheidingen heb je niet alleen een duidelijke vraag, maar er is voor de betrokkenen ook een incentive om eruit te komen. De inzichten die je hebt als mediator schakel je overigens niet uit in je werk als notaris. Ik was voor ik mediator werd, als notaris altijd gefocust op het eindresultaat: het registreren van de akte. Wanneer iemand aarzelde, voelde ik mij daar onzeker over. Nu benoem ik het als een van de twee partijen weerstand voelt. Het mooie is, dat je er helemaal geen tijd mee verliest. Je krijgt door je werk als mediator ook een andere band met klanten. Sommigen bedanken je na afloop. ‘Het was geen fijn traject, maar we waren toch blij met je? Er was zelfs iemand die later terugkwam om zijn nieuwe liefde voor te stellen.’

ENG

‘Toen we hiermee begonnen, dacht ik dat we mediation vol zouden inzetten bij scheidingszaken, maar het begon eigenlijk te lopen met ouderschapsplannen’, bekent Michael Lentze, notaris en mediator van Ellens & Lentze notariaat & mediation in Den Haag. ‘Mensen die gaan scheiden, kwamen in eerste instantie alleen vanwege het huis. Om er vervolgens



BNA Bureau Notariaat & Advocatuur

Meesters in accountancy

Accountancy is ons vak, het notariaat ons specialisme

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

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

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

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

Oude Utrechtseweg 28, 3743 KN Baarn
Postbus 1008, 3740 BA Baarn

T: 035 693 64 44
F: 035 693 95 55

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

Nu is er de
BNApp!



Available on the iPhone
App Store

Google play

Grootmeester



Goede dienstverlening eindigt op papier

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

...maar begint altijd met een goed gesprek

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

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



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

Ons nieuwe adres opzoeken duurt langer.

Binnen 5 minuten je huis verkocht.

**NIEUWE
LOCATIE**

Rode Hoed
Keizersgracht 102
Amsterdam

Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling
Het veilinghuis dat meer biedt.

mva.nl/veiling



achter te komen dat ze nog veel meer moesten regelen. Sinds twee jaar is het aantal scheidingszaken echt gegroeid. Notarissen deden vroeger nooit scheidingen. Dat was meer iets voor een advocaat. Conflicten aan tafel werden eng gevonden. Het is heel vanzelfsprekend dat we daar deel van uitmaken. Als kantoor doen we nog steeds veel aktepasseringen. Toch denk ik dat het voor de toekomst belangrijk is het accent te verschuiven naar mediation. Het traditionele werkterrein van de notaris wordt steeds minder lucratief. Het werk als mediator vergt niet alleen vakinhoudelijke aanpassingen, maar ook organisatiesche. Je moet het allemaal heel efficiënt inrichten. Voor een normale bespreking plan je misschien een uur in maar een mediationgesprek duurt snel tweeënhalve uur. Het schrijven van een verslag gaat wel sneller dan het formuleren van een juridisch advies. Het vereist flexibiliteit, binnen maar ook buiten je kantoor. Als er snel ruimte in de agenda gemaakt moet worden, ruil ik een zaak met mijn collega. Soms doe ik ook een beroep op een notaris van een ander kantoor.'

ANDERE INZICHTEN

De toevoeging van mediation maakt het vak alleen maar mooier, vindt Lentze. 'Je speelt als notaris een rol bij belangrijke momenten in iemands leven. Met mediation geef je aan die rol veel meer inhoud. Laatst had ik een nalatenschapsafwikkeling. Juridisch was het eenvoudig, maar een van de erfgenamen had veel tijd besteed aan het verzorgen van de overledene voor zijn dood. Het stak dat hij die

erkenning van de anderen niet had gekregen. In eerste instantie was ik als boedelnotaris gevraagd, maar ik heb voorgesteld om een mediationtraject in te gaan zodat ze het zelf konden oplossen. Het geeft je andere inzichten en een andere *modus operandi*. Dan gaat het niet alleen om het overbruggen van tegenstellingen. Bij samenlevingscontracten bespreek

je de mogelijkheden van een ouderschapsplan. Wat voor regeling tref je als je uit elkaar gaat en kinderen hebt? Voor mij is de grootse winst overigens niet het extra werk, maar het psychologisch inzicht. Dat zet alles wat je doet in een ander licht.' ■

WAT HOUDT HET WETSVORSTEL IN?

Het wetsvoorstel mediation dat VVD-Kamerlid Ard van der Steur bij de Tweede Kamer heeft ingediend, belooft heel wat. Het moet leiden tot het eerder oplossen van conflicten, minder druk op de rechterlijke macht en een snellere, efficiëntere en goedkopere rechtsgang. Met het wetsvoorstel wordt mediation zowel in het burgerlijk recht als in het bestuursrecht verankerd. De burgerlijke rechter wordt, voor hij een zaak aanneemt, gestimuleerd om partijen te verwijzen naar mediation als alternatief voor conflictoplossing. Met dit wetsvoorstel wordt ook een register voor mediators ingesteld zodat kwaliteitseisen zijn gewaarborgd en het tuchtrecht is geregeld.

KROONJUWEL

Waarom spint de notaris garen bij dit wetsvoorstel? De meest in het oog springende verandering is het onderdeel van het wetsvoorstel dat de kantonrechter de bevoegdheid geeft om op een door een registermediator ingediend gemeenschappelijk verzoek van echtgenoten of geregistreerde partners de (echt)scheiding uit te spreken. 'De notaris-mediator hoeft daarvoor niet meer langs de advocaat', aldus voorzitter Palko Benedek van de VMSN. 'De mediator krijgt direct toegang tot de rechter om het huwelijk op gemeenschappelijk verzoek te ontbinden.

Maar ook de invoering van een register voor mediators is belangrijk. Het wordt nu een echt beroep. Het notariaat heeft prachtige kroonjuwelen. Onze rol in het familierecht bij scheidingen maar ook nalatenschappen kunnen we nog veel beter benutten als we notariaat en mediation met elkaar verbinden. Mensen zullen in de toekomst steeds vaker bij een conflict een mediator inschakelen. Al dan niet daartoe aangespoord door de rechter. Dit wetsvoorstel geeft de notaris de mogelijkheid zich te profileren als professionele geschillenoplosser.'

REDDING

'De redding van het notariaat', noemt Benedek het wetsvoorstel. 'Maar dan moeten we als beroepsgroep niet de boot missen. Dat is onze beroepsgroep eerder overkomen. Vijfentwintig jaar geleden kwamen de eerste estate planners. Daar haalden de meeste notarissen hun schouders over op. Maar daarvoor ga je toch naar een notaris? Inmiddels hebben accountants, fiscalisten en banken dat terrein overgenomen. We moeten oppassen dat niet hetzelfde gebeurt met mediation. De notaris is straks niet meer de vanzelfsprekende bemiddelaar bij een ruzie over een nalatenschap. Dat is de mediator.'

stof tot nadenken

De 'grote' vakantie staat weer voor de deur. Tijd om na te denken en weer op te laden voor de laatste helft van het jaar. Welk boek kan daarbij als inspiratie dienen? Vijf (kandidaat-)notarissen bevelen een boek aan, dat ook nog eens prettig leest.

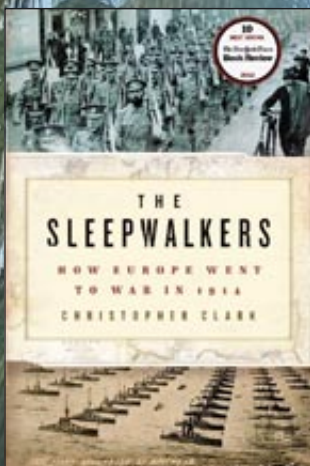
***Changing the Leopard's Spots, Renewal of the Professional Firm* Martin van der Mandele en James Parker** (ISBN 9789043018500)

'Dit boek beschrijft het werken van advocaten/grote law firms in 2009 en geeft een beeld van de toekomst. Het gaat – vanuit management-perspectief – in op de veranderende wereld van juristen dankzij nieuwe technologie en de nieuwe manier van werken van je klanten. Vroeger zou Philips bijvoorbeeld zaken doen met een groot kantoor op de Zuidas. Nu kiest het bedrijf voor een klein kantoor dat gespecialiseerd is. Maar hoe vindt Philips dat kantoor en hoe kan een kantoor Philips laten weten dat het gespecialiseerd is in wat Philips zoekt? We hebben internet, dus je bent gemakkelijk te bereiken. Je hoeft niet meer naar Amerika toe, maar kunt via Skype contact leggen. Er wordt

gekeken naar de veranderende techniek en de impact die dat heeft op een juridisch kantoor: groot en klein. Je moet volgens de schrijvers goed nadenken over wat je wilt bereiken, welke kant je op wilt en welke klanten dat trekt. En – niet onbelangrijk – wat betekent dit voor jouw medewerkers? Kortom: het laat je nadenken over de toekomst. Ik ben hierdoor gaan nadenken over de verhouding notaris/kandidaat-notaris. Een mogelijkheid is dat een kandidaat-notaris zijn eigen toko heeft binnen een notariatskantoor. De kandidaat betaalt de notaris een bedrag voor de infrastructuur. Verder bepaalt de kandidaat wat hij doorberekent aan de klant. Het is al een tijdje geleden dat ik het heb gelezen, maar terugdenkend, is dit boek eigenlijk al een aankondiging van de HEMA-notaris.'



Ernst Loedersloot,
kandidaat-notaris Maastricht



***The Sleepwalkers* Christopher Clarke**
(ISBN 9780713999426)

'Ik lees veel over de Eerste en Tweede Wereldoorlog. Dit boek gaat over hoe Europa de Eerste Wereldoorlog ingeloodst is. Het is een van de beste boeken die hierover is verschenen. Een fantastisch voorbeeld van een prachtige geschiedschrijving en van mensen die niet weten wat ze doen. Er wordt soms maar wat aangerommeld en dan heb je "opeens" een Eerste Wereldoorlog. Dit kom je in het notariaat ook tegen: mensen die niet weten wat ze doen, zomaar ergens mee bezig zijn en pas later beseffen dat het een bepaalde kant op is gegaan. Hoe goed je alles ook wilt

controleren, doordenken en voorbereiden, je weet uiteindelijk toch niet altijd hoe het loopt. Pas later ontdek je hoe dat komt. Dat kan door de emoties van de mensen of de lastigheid van de zaak. Het boek laat gewoon goed zien hoe iets, waarvan we al honderd jaar denken te weten hoe het zit, toch anders blijkt te zijn. Dan komt er een historicus die het hele beeld omver gooit. Volgens hem waren alle partijen eigenlijk heel diplomatiek bezig. Als zij eerder en beter met elkaar om de tafel waren gaan zitten, hadden zij misschien een oorlog kunnen vermijden. Dit denkbeeld was er tot nu toe niet. Terug naar de praktijk: je kunt gewoon niet de illusie hebben dat je precies weet hoe de vork in elkaar steekt.'

Remco van der Kuip,
notaris Strijen/bestuurslid KNB

Mysterium Rita Monaldi en Francesco Sorti
(ISBN 9789023459958)

‘Dit Italiaans schrijversduo verricht historisch onderzoek voor hun boeken. Het verhaal zelf is fictie, maar zij brengen wel historische feiten naar voren die nog niet bekend waren in de officiële geschiedschrijving. Als je de titels van hun boekenreeks achter elkaar plaatst, krijg je de volgende wijsheid: “Ook al wordt het geheim ontsluit, de waarheid blijft een mysterie”. In het laatste boek *Mysterium* kijken de schrijvers naar de Griekse en Romeinse geschriften; de zogenoemde Klassieken. Het is volgens de schrijvers waarschijnlijk dat deze pas in de middeleeuwen zijn geschreven en dus zijn vervalst. Daar werd in die tijd eenvoudigweg geld aan verdiend. Het mooie eraan vind ik dat in het dagelijks leven ook veel

wordt versluierd, zowel in de politiek als het normale leven. Als je kijkt naar de economische belangen of geldstromen die daarachter zitten, is de waarheid vaak heel anders. Trek je dat door naar ons werk in het notariaat, dan moet je als notaris ook altijd heel bedacht zijn op het feit dat dingen anders gepresenteerd kunnen worden dan de belangen die er eigenlijk achter zitten. Dit is wel iets dat je altijd al meeneemt als notaris. Je weet dat mensen met een ander verhaal kunnen komen, dan hoe het daadwerkelijk is. Als je weet hoe de financiële belangen liggen, weet je vaak ook beter hoe je het juridisch moet vastleggen. Dat was mij uiteraard al bekend, maar daardoor spreken deze boeken mij wel aan. Je moet altijd alert zijn. Vaak geldt: niets is, zoals het lijkt.’



Jeroen Blankestijn, notaris Zelhem

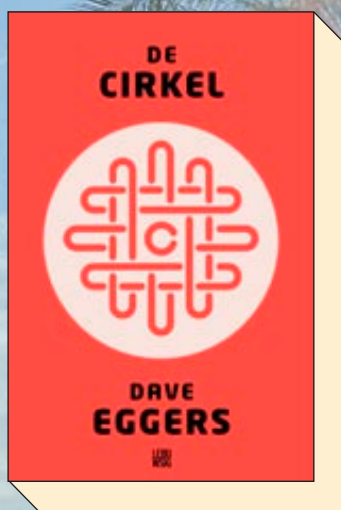
Niet alles is te koop - de morele grenzen van marktwerking Michael J. Sandel
(ISBN 9789025901806)

‘In *Niet alles is te koop* behandelt de Amerikaanse filosoof Sandel morele vraagstukken, zoals: Is er niet iets mis met een wereld waarin alles te koop is? En zo ja, wat kunnen we doen om te voorkomen dat marktwaarden gebieden binnendringen waar ze niet thuishoren? Een groot deel gaat ook over economische maatstaven. Deze maatstaven lijken altijd dé goede te zijn, maar Sandel geeft een aantal voorbeelden waaruit blijkt dat de economie ook juist verstorend kan werken. Dat is een aardige eyeopener. Je moet volgens de schrijver geen heilig geloof in marktwerking en economie hebben. Hij benadert dat van een vrij sociale kant. Het lijkt altijd zo duidelijk. Als je cijfers

hebt, is meten weten, maar in dit boek wordt dat onderuitgehaald. In mijn werk – zeker bij het maken van testamenten – is belastingafweging bijvoorbeeld niet altijd de enige afweging. Soms wil de persoon aan tafel gewoon dat de erfenis komt bij degene waar hij het wil hebben. En dat is prima! Mensen zijn helemaal vrij in die keuze, maar je merkt soms dat ze zichzelf gaan verdedigen omdat hun keuze economisch niet verantwoord is. Sandel geeft in zijn boek aan dat een keuze niet alleen afhangt van kosten. Er is meer dan alleen maar cijfertjes. Met cijfers alleen is het volgens hem veel lastiger je doel te bereiken. Door minder harde cijfers lijkt je zwakker te staan in de discussie, maar andere waarden zijn net zo belangrijk, ook al zijn ze minder goed in cijfers te vatten.’



**Dorine Oudhof, kandidaat-notaris
Hendrik Ido Ambacht/bestuurslid KNB**



**Jelly Posthumus,
notaris Amersfoort**

De Cirkel - Dave Eggers
(ISBN 9789048818631)

‘*De Cirkel* gaat over een dame die gaat werken bij een groot internetbedrijf á la Google en Facebook. Het idee binnen die organisatie is dat er geen privé domein bestaat, dat alles wordt gedeeld en openbaar wordt gemaakt. Een deel van de buitenwereld – waaronder haar ex-vriend en haar ouders – gaat zich hier uiteindelijk tegen verzetten. Ondertussen zie je dat de mensen in het bedrijf zelf invulling geven aan hoe zo’n *open community* eruit zou moeten zien. Tot in extremen toe. De dagelijkse realiteit is dat, ook al zijn wij ons er niet altijd van bewust, wij al heel veel delen. Toch blijft er een behoefte aan privacy. Dat maakt onderdeel uit van de brede discussie die tegenwoordig over het internet en het delen van gegevens wordt gevoerd én daarom voor het notariaat ook belangrijk is om over na te

denken. Wij hebben natuurlijk een wettelijke geheimhouding. Daar zijn dit soort tendensen ook van invloed op. De manier waarop mensen in jouw organisatie tegen geheimhouding aankijken, wordt gekleurd door de omgeving om ons heen. Mensen vinden het minder natuurlijk om dingen geheim te houden. Dus is er meer inspanning nodig om je wettelijke verplichting te borgen in je eigen organisatie. Daarnaast is het interessant te zien hoe je hele sterke ideeën kunt ombuigen tot een business-case. De vraag “welke kant gaan we op?”, die nu binnen het notariaat veel wordt gesteld, past daar ook onder. Wie heeft daadwerkelijk het sterkste idee en kan dat ook vertalen in een organisatie en het motiveren van mensen, en zorgt er daarnaast voor dat alle kernwaarden voor het notariaat geborgd zijn in dat idee? Een fictief boek dus, maar genoeg realiteit om over na te denken.’



Ieder meesterwerk begint met het juiste inzicht

Een meesterwerk vraagt om het juiste inzicht, inspiratie en precisie. Een ervaren redactie staat garant voor een scherpe selectie van uitspraken van gerechtelijke instanties, voorzien van hoogstaande annotaties, een praktijkgerichte samenvatting, trefwoorden en wetsartikelverwijzingen. Relevant en altijd actueel.

Sdu Jurisprudentie is er voor bijna ieder juridisch vakgebied in de vorm van een tijdschrift, online en app (Android, iPhone & iPad). Zo blijft u bij op de manier die bij u past, waar en wanneer u dat wilt.

Oordeel zelf. Kijk op www.sdujurisprudentie.nl en neem een gratis proefabonnement.



www.sdujurisprudentie.nl





Nora van Oostrom-Streep

Komkommertijd

De zomer komt eraan. Voor de meesten van ons een tijd van vakantie, maar voor de media een periode waarin naarstig wordt gezocht naar nieuws. In de zomer pleegt immers door al die recessen en vakanties niet heel veel te gebeuren; het is komkommertijd. Een uitgelezen tijd dus om aandacht te vragen voor bepaalde initiatieven mochten die er zijn, maar ook een tijd waarin je erop bedacht moet zijn dat wanneer nieuws er niet vanzelf is, het wordt gemaakt. En dat gebeurt soms heel slinks.

CONTEXT

Toen ik begon als woordvoerder was mijn mediaervaring relatief beperkt en mijn beeld van de journalistiek nogal naïef. Een eerste optreden voor Nieuwsuur ging dan ook bijna mis. Aanleiding voor het interview was de ontzetting van een tweetal notarissen uit het ambt, wat de makers van het programma reden gaf te veronderstellen dat het notariaat in een ethische crisis verkeerde. Goed voorbereid en gewapend met kengetallen ging ik akkoord met het geven van commentaar. De interviewer en cameraman kwamen op locatie. Na een uur genoeglijk voorbespreken, volgde de opname. De uitzending was een

deceptie: in de Nieuwsuurstudio bleek een dame aanwezig van het functioneel parket die commentaar gaf op mijn eerder opgenomen (en kunstig geknipte en geplakte) uitingen. Sowieso was er in het item maar ruimte voor drie zinnen van mij, die niet geheel in de context werden geplaatst en zelfs een keer radicaal gehalveerd. Eenzelfde ervaring bood overigens *NRC Handelsblad*, waar uit een telefonisch interview van 45 minuten passages werden gehaald en verwerkt in een verhaal met een zeer negatieve teneur. Toen ik de redacteur belde dat ik niet met plaatsing akkoord ging, werd gevraagd 'wat er dan feitelijk onjuist was' (tsja, de quotes op zich niet, maar de context waarin zij waren geplaatst wel!) en bleef de strekking onveranderd. Toen ik vervolgens boos twitterde dat *NRC* de boel verdraaide, kreeg ik een reactie van de hoofdredacteur binnenland die mij sommeerde mijn tweet in te trekken. Toen ik liet weten dat niet van plan te zijn, dreigde hij mij met de hoofdredactie. Nadat ik liet weten die graag af te wachten, bleef het stil.

MEDIATRaining

Afijn, al doende leert men... In een latere (voortreffelijke!) mediatraining van icoon Bernard Hammelburg gaf deze me de

nodige tips die ik graag met u deel.

Tip 1: Vraag waar de bijdrage voor nodig is.

Wat wordt de strekking van de bijdrage?

Tip 2: Vraag hoe lang het item is. Hoeveel zuivere spreektijd is voor jou? Heb je twee minuten tijd, geef dan maximaal vier minuten opnametijd om te voorkomen dat er veel materiaal is om uit te knippen en plakken.

Tip 3: Wie komen er nog meer in het item en in welke volgorde? Zijn de anderen wel live? Weten zij wat jij gaat zeggen en vice versa?

Tip 4: Bij geschreven media altijd eisen dat je voorinzage krijgt in het stuk. Vraag altijd naar de teneur van het stuk.

Tip 5: Stel eisen. De media wil wat van jou. Eis dus dat bepaalde kernboodschappen van jou in het stuk worden opgenomen. Geef geen antwoord op zaken die je niet wilt beantwoorden, hoe zeer de media ook aandringen.

OEI-MOMENTJE

Wat ik snel leerde bij het ontdekken van de wondere wereld van de media was dat ik mijn romantische beeld van de journalist moest bijstellen. Vaak is het zo dat de geïnterviewde een quote mag geven bij het stuk dat de journalist al lang in zijn hoofd heeft. Wees u daarvan bewust als u in de media gaat optreden! Realiseer u dat uw uitspraken al snel het hele notariaat treffen en daarom hierbij het dringende verzoek de KNB op de hoogte te stellen van media-initiatieven uwerzijds. Want de resultaten van een 'OEI-momentje' (Ongewenst Eigen Initiatief) komen wel weer bij diezelfde KNB terecht. Een goede zomer gewenst! ■

‘Het model biedt houvast en zekerheid’

Erfpacht voor woonruimte beter financierbaar maken. Dat is de achtergrond van het nieuwe erfpachtmodel dat de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) samen met de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) ontwikkelde.

TEKST Wilma van Hoeflaken | BEELD Roel Ottow

‘Erfpacht is een dynamisch dossier’, stelt Arief van Rhee, notaris bij NautaDutilh. ‘Je hebt de particuliere erfpacht die tegenwoordig vaak lastig financierbaar is. Je hebt de discussie over de herziening van erfpachtrechten bij Staatsbosbeheer en Natuurmonumenten en de gemeente Amsterdam, waar het systeem waarschijnlijk wordt aangepast. Het onderwerp is volop in beweging.’

Van Rhee was, samen met collega-notarissen Jean-Paul Bolhaar en Marc Robbers, en Jacqueline Peter van de afdeling Juridische Zaken van de KNB, betrokken bij de totstandkoming van het nieuwe erfpachtmodel. Het model is bedoeld om de financiering van particulier erfpachtwoonruimte gemakkelijker te maken.

REDENEN

Volgens de banken is op dit moment een kwart van de particuliere erfpachtrechten niet financierbaar. Naar schatting betreft dit zo’n 100.000 woningen. De totale woningvoorraad in Nederland behelst zo’n 7 miljoen woningen. Tussen de 5 tot 10 procent van de woningvoorraad valt onder erfpacht. De redenen voor erfpachtuitgiften lopen uiteen. Zo kiest Amsterdam er al meer dan een eeuw voor om niet alleen individuen, maar de hele gemeenschap te laten profiteren van waarde-stijgingen van de grond. Daarnaast kan erfpacht een manier zijn om het voor lagere inkomensgroepen gemakkelijker te maken om een koophuis te financieren. Daarom kiezen sommige woningcorporaties voor erfpacht als ze huizen verkopen aan huurders. Landgoedeigenaren hebben weer een andere reden. Dat geldt ook voor Staatsbosbeheer.

Het schoentje zal niet iedereen passen

‘Mensen associëren Staatsbosbeheer meestal met bossen en uiterwaarden. Maar Staatsbosbeheer heeft ook ongeveer 1.700 monumentale gebouwen, voor een deel ook woonhuizen’, zegt Martijn van der Molen, afdelingshoofd grondzaken bij Staatsbosbeheer. ‘We verhuren deze of we geven de panden uit in erfpacht. Dat doen we omdat we op die manier op heel lange termijn bijvoorbeeld de eenheid van een landgoed of natuurgebied kunnen borgen.’

VERTALING

De financiering van erfpacht is al langer lastig. Daarom hebben Nederlandse Vereniging van Banken (NVB), KNB, makelaardij, Vereniging Eigen Huis (VEH) en erfpachters in 2011 criteria ontwikkeld waaraan particuliere erfpacht van woonruimte die voor 2013 is gevestigd, moet voldoen om voor financiering in aanmerking te komen. Bijvoorbeeld duidelijkheid over de duur van het erfpachtrecht en de vergoeding van de erfpachter bij het einde ervan en over de canon en de canonaanpassing. In 2012 heeft de NVB de ‘Bancaire Richtlijn financierbaarheid erfpachtrechten vanaf 1-1-2013’ gepubliceerd, waarin staat wat banken verantwoord financierbaar achten met betrekking tot nieuwe uitgiften in erfpacht van woonruimte. Het nieuwe erfpachtmodel dat de KNB samen met de NVB heeft ontwikkeld, is een vertaling van deze Bancaire Richtlijn. ‘Dat is het bijzondere’, zegt Peter. ‘Het model dat we hadden was een standaardmodel, maar dit nieuwe model is een uitwerking van de Bancaire Richtlijn.’

Overigens zijn in het model niet alle bepalingen uit de Richtlijn overgenomen. Het model biedt bijvoorbeeld, anders dan de Richtlijn, een mogelijkheid tot niet-periodieke herziening van de canon bij wijziging van het bouwvolume.’

MOOI PRODUCT

Het nieuwe model draagt niet alleen bij aan de financierbaarheid van erfpacht, maar is ook handig voor notarissen. Zij kunnen met het nieuwe model cliënten bedienen die een erfpachtrecht willen vestigen dat aan de Bancaire Richtlijn voldoet. Het model heeft immers het fiat van de NVB. ‘Dit model is een mooi product’, vindt Anneloes van Ulden van de NVB. ‘KNB en NVB hebben gezamenlijk hun uiterste best gedaan om een bijdrage te leveren aan een oplossing voor de erfpachtproblematiek.’

‘Ik hoop dat het bijdraagt aan een betere communicatie over erfpacht, zowel voor het notariaat en de erf(ver)pachters, als voor andere betrokkenen, waaronder de financiers’, zegt Van der Molen van Staatsbosbeheer. Het model kan ook als voorbeeld dienen in gevallen waarin de bloot eigenaar en de erfpachter ‘rode’ erfpachtvoorwaarden in een bestaand erfpachtrecht willen aanpassen. ‘Dat willen wij heel graag’, zegt Van Ulden. ‘Wij roepen partijen op om erfpachtrechten die nu niet voldoen aan de “Criteria” aan te passen conform dit nieuwe model.’





TERUGKOOPOPTIE

Maar het schoentje zal niet iedereen passen. In de praktijk zullen niet alle erfpachtuitgiften overeenkomen met het model. 'Dat is ook de waarde van erfpacht, zeker in het buitengebied', aldus Van der Molen. 'Soms wijken erfpachtuitgiften om goede redenen af van het model. Bijvoorbeeld als er een eerste recht van koop is opgenomen en overeengekomen tussen partijen.' Hij vertelt over een landgoed waar dit momenteel speelt. 'De erfpachter wil het erfpachtrecht van een woning verkopen en op grond van het eerste recht van koop kopen we dat nu in goed overleg terug. We kunnen het landgoed nu waarschijnlijk gebruiken als zorginstelling, in lijn met de wens van de desbetreffende gemeente. Zonder terugkoopoptie zou dat niet gelukt zijn. Ik hoop dat banken net als nu blijven financieren als om goede redenen van het model wordt afgeweken.' De optie tot terugkopen betekent voor de bank geen extra risico, stelt hij. 'Het pand wordt getaxeerd en bij terugkoop wordt die prijs betaald. De ervaring leert dat een dergelijke bepaling voor een bank geen belemmering zal zijn om te financieren.'

Daarmee laat erfpacht juist zijn maatschappelijke waarde zien en kan het ook helpen bij het stimuleren van economische activiteiten.' 'De terugkoopoptie wordt inderdaad niet genoemd in het model', beaamt Van Rhee. 'Zo zijn er meer elementen die niet terugkomen in het model, zoals tijdelijke erfpacht. Er zijn bij erfpacht zoveel verschillende partijen en invalshoeken en er worden in de praktijk zoveel verschillende modellen gebruikt. KNB en NVB hebben geprobeerd een bestendig model te maken. Dan moet je voorzichtig manoeuvreren.'

NIEUW ERFPACHTMODEL EN OVERGANGSREGELING

Het format voor het nieuwe erfpachtmodel is het al bestaande KNB-model 'Vestiging recht van erfpacht'. Het nieuwe model is te vinden op NotarisNet, met een toelichting en een lijst van veelgestelde vragen en de antwoorden hierop.

Banken wijzigen hun financieringsbeleid maximaal eens per kwartaal. Omdat de NVB

NOTARIS

Constructies die voor veel particulieren aantrekkelijk zijn, zoals Koopgarant en Koopstart, voldoen met hun bijzondere voorwaarden evenmin aan het model. Wat betekent dit voor de financiering daarvan? 'Het model is het uitgangspunt', zegt Van Ulden. 'Als je eraan voldoet, voldoe je aan de Bancaire Richtlijn. Maar banken maken uiteraard zelf hun eigen afweging. Het model geeft de kaders en daarnaast hebben banken hun eigen financieringsbeleid.'

Ze merkt op dat het model wel ruimte biedt om afwijkingen te benoemen. Dat is bij uitstek de expertise van de notaris, vindt Van Rhee. 'Die kan hier een nuttige rol spelen. Het model biedt houvast en zekerheid. Als van het model afgeweken wordt, kan de notaris motiveren waarom dit gebeurt. De notaris levert maatwerk en is degene die dit kan beargumenteren. Die kan ook in discussie gaan met de bank. Daarom is het ook zo belangrijk dat de notaris niet pas op het laatste moment wordt ingeschakeld, maar al in een vroeg stadium betrokken is bij erfpachtuitgiften.'

Ook Peter wijst op de belangrijke rol van de notaris. 'Maar de beslissing over de financiering ligt uiteraard bij de banken en de Bancaire Richtlijn, waarvan het model de vertaalslag is, is eveneens afkomstig van de banken. Daar heeft de KNB geen rol in. Ik zou notarissen adviseren dat duidelijk te maken aan hun klanten, zodat daarover geen misverstanden ontstaan.'

zeer kort voor 1 juli haar fiat gaf aan het nieuwe model is de KNB met de NVB een overgangsregeling overeengekomen. Deze houdt in dat financiering van erfpacht op basis van het nieuwe model mogelijk is per 1 juli 2014. Erfpachtuitgiften die plaatsvinden tussen 1 juli en 31 december 2014 zijn financierbaar volgens de richtlijnen die banken hanteren tot 1 juli 2014, mits de obligatoire overeenkomst tot vestiging van het erfpachtrecht voor 1 juli tot stand gekomen is.

VRAGEN STAAT VRIJ

In deze rubriek beantwoordt een panel van in- en/of externe deskundigen allerlei vragen van (kandidaat-)notarissen. Die kunnen gaan over arbeidsvoorwaarden, verzekeringen, de notariële praktijk of een ander onderwerp.



Jacco Sjerps
| Adviseur Juridische
en Praktijkzaken



Madeleine Hillen-Muns
| Adviseur Juridische
en Praktijkzaken

HEBT U OOK EEN VRAAG ?

Mail naar nm@knb.nl en wij zorgen dat deze beantwoord wordt.

Is een repeterende schenking in één akte in één keer belast?

Jacco Sjerps: 'In de praktijk deed zich de vraag voor of het mogelijk is om in één akte meerdere "papieren" schenkingen (schuldigerkenningen) aan dezelfde begiftigde op te nemen die voor de schenkbelasting in verschillende belastingjaren in aanmerking worden genomen, met toepassing van de jaarlijkse vrijstelling en het tarief van dat jaar (repeterende schenking). In 2013 heeft de KNB de Belastingdienst om duidelijkheid hierover gevraagd. Onlangs heeft de Belastingdienst laten weten dat het bij een repeterende schenking gaat om een schenking van een aantal jaarlijkse betalingen. De jaarlijkse

betaling is daarbij afhankelijk van een opschortende voorwaarde. Artikel 1 lid 9 Successiewet bepaalt dat een schenking onder opschortende voorwaarde voor de schenkbelasting wordt geacht te zijn gedaan op het moment dat de voorwaarde is vervuld. Op zichzelf geldt dit voor elke schenking als zodanig. Maar bij samenhangende schenkingen moeten die schenkingen in onderling verband worden gezien. Artikel 18 lid 2 Successiewet brengt mee dat terugkerende prestaties, zoals de hiervoor bedoelde betalingen, worden samengevoegd tot één belastbaar bedrag dat wordt berekend volgens de tabellen van het Uitvoeringsbesluit Successiewet. Dat bedrag is belastbaar op het tijdstip waarop de eerste van de opschortende voorwaarden wordt vervuld.' ■

Moet de notaris de cliënt voorlichten over de gevolgen van het legaliseren van een handtekening onder een volmacht?

Madeleine Hillen-Muns: 'Tijdens de regiobijeenkomsten kwam de vraag op hoe het nu zit met de zorgplicht van de notaris die een handtekening onder een volmacht legaliseert. Legalisatie houdt volgens artikel 52 Wet op het notarisambt (Wna) in dat de notaris op de aangeboden volmacht verklaart dat de daaronder geplaatste handtekening echt is. De taak van de legaliserende notaris is in zoverre dus beperkt. Bij legalisatie is het, net als bij de afgifte van een verklaring van erfrecht of een proces-verbaal van rectificatie, de notaris die iets verklaart. Er is ter zake van de legalisatie geen sprake van partijen bij een akte jegens wie de notaris een voorlichtingsplicht heeft zoals bedoeld in artikel 43 Wna. Bijzondere omstandigheden kunnen echter maken dat de notaris zich niet mag beperken tot het legaliseren van de handtekening, zie Hof Amsterdam 3 februari 2005, ECLI:NL:GHAMS:2005:AS7058, waarin het hof oordeelde dat de notaris had moeten toetsen of de inhoud van de volmacht overeenstemde met de wil van de volmachtgever omdat de notaris wist dat de volmachtgever in een psychiatrische kliniek verbleef. Bij legalisatie van een handtekening van een persoon die in hoedanigheid van vertegenwoordiger van een rechtspersoon handelt, verklaart de notaris doorgaans ook dat de ondertekenende persoon bevoegd is om

de rechtspersoon te vertegenwoordigen.

Ten aanzien van die bevoegdheidsverklaring geldt dat de notaris verplicht is die bevoegdheid te onderzoeken. Indien van hem afkomstige informatie over die bevoegdheid fout is, handelt de notaris onrechtmatig, zie HR 7 december 1990, NJ 1991, 474.

Legalisatie van een handtekening is een ambtshandeling waarvoor, net als voor alle ambtshandelingen, artikel 21 lid 2 Wna geldt: "De notaris is verplicht zijn dienst te weigeren wanneer naar zijn redelijke overtuiging of vermoeden de werkzaamheid die van hem verlangd wordt leidt tot strijd met het recht of de openbare orde, wanneer zijn medewerking wordt verlangd bij handelingen die kennelijk een ongeoorloofd doel of gevolg hebben of wanneer hij andere gegronde redenen voor weigering heeft."

Voor dienstweigering kan aanleiding zijn als de legaliserende notaris blijkt dat de volmachtgever wilsonbekwaam is. In dat geval betreft de legalisatie van de handtekening de totstandkoming van een op grond van artikel 3:34 Burgerlijk Wetboek vernietigbare rechtshandeling, vergelijk B.C.M. Waaijer, Legalisatie van een handtekening. Wat is de taak van de notaris?, WPNR 2008 (6747), p. 246-247. Een andere mogelijke reden voor dienstweigering is, dat de legalisatie de handtekening betreft onder een verklaring die in strijd is met de openbare orde, zoals de "niet-jood-verklaring". De notaris die de akte passeert waarvoor de te legaliseren volmacht bedoeld is, heeft altijd de plicht partijen (waaronder dus de volmachtgever) voor te lichten, zie artikel 43 Wna en artikel 5 Verordening beroeps- en gedragsregels. Die plicht gaat niet over op de legaliserende notaris, zie bijvoorbeeld kamer van toezicht Arnhem 11 juli 2013, rov. 4.10, RN 2013, 106.' ■

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

WIE Toine Huenges Wajer
NM 3/2005
ONDERWERP het Maastrichts Manifest

‘Wat er in dat Maastrichts Manifest staat, is nog steeds ongelofelijk actueel en dat blijft het ook. Er was toen in de ledenraad discussie over de vraag waar het notariaat eigenlijk voor stond. Het loslaten van de vaste tarieven was nog een groot probleem, mede omdat het gros van de notarissen nooit met vrije tarieven gewerkt had. De angst leefde dat niet alleen de tarieven werden weggedaan, maar het gehele notariaat. Dit manifest is door de ledenraad overgenomen als uitgangspunt. Natuurlijk was het voor een groot deel een open deur, maar blijkbaar was het nodig dit bondig op papier te zetten. Het manifest was geen aanzet voor de oprichting van een belangenvereniging. In die tijd was iedereen nog opgegroeid met de gedachte dat de KNB die broederschap was, die opkwam voor de belangen van de individuele notaris.’

MARKTWERKING

‘Het wegglijden van het economisch fundament maakt de borging van de kwaliteit van het notariaat lastig. De marktwerking is enorm doorgeschoten. Natuurlijk hebben we daar ook zelf schuld aan met die idiote tarieven. En natuurlijk biedt marktwerking kansen, maar het moet niet zo zijn dat je door marktwerking niet meer in zorgvuldigheid je producten kunt maken! Terug naar vaste tarieven? Nee, maar ik vind dat je niet onder je eigen

kostprijs mag werken. Dat stond ook in het manifest.’

ESSENTIËLE ROL

‘Uiteraard moeten wij zelf ons werk goed doen, maar onze omgeving, de politiek, bepaalt hoe het met het notariaat zal gaan. De wetgever mag wel wat meer oog voor ons hebben. Aad Kosto, de vroegere staatssecretaris van Justitie, zei eens tegen mij: “Alle mensen die in het notariaat werken, zijn nog niet goed voor een tiende Kamerzetel.” Met andere woorden: waar heb je het over? Toch kun je het notariaat niet over het hoofd zien. Onze wetgever kent eigenlijk twee juristen: de rechter en de notaris. Beiden zijn van belang in het kader van rechtszekerheid. De rechter wordt niet “bedreigd”, maar waarom de notaris wel? De beroepsgroep is dan wel klein, maar het notariaat is essentieel voor het bieden van rechtszekerheid. De politiek mag wel wat meer oog hebben voor die essentiële rol. Daarom moet zorgvuldiger met het notariaat worden omgegaan.’

MOOI VAK

‘Overigens praat u niet met een ongelukkige notaris hoor. Ik vind het nog steeds een mooi vak en ervaar veel plezier aan de omgang met cliënten. Ik heb een zoon die notarieel en fiscaal recht studeert. Die wil graag het vak in. Ik raad het hem niet af, nee hoor. Hij is zo vol vuur, maar gemakkelijk wordt het voor hem niet.’

terugblik





Wie zorgt er voor Floris?

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

Lees meer op

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

Je regelt het bij de notaris

Hoe doen zij het?

De werkdag van de Notar en notario

‘Notaris over de grenzen’ is het thema van het jaarcongres van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) op 3 oktober in Rotterdam. *Notariaat Magazine* portretteert een dag uit het leven van een Duitse en een Spaanse notaris en onderzoekt in hoeverre de Nederlandse notaris verschilt van zijn ambtsgenoten in Spanje, Frankrijk, Duitsland, België en Oostenrijk.

TEKST Peter Louwerse | BEELD Truus van Gog

De dag van dr. Timm Starke, notaris in Bonn (Duitsland):

In zijn kantoor aan de *Münsterstraße*, op loopafstand van het *Hauptbahnhof* van de Duitse stad Bonn, begint notaris dr. Timm Starke (55) zijn werkdag rond half negen 's ochtends. ‘Het eerste wat ik doe, is mijn medewerkers begroeten’, zegt Starke. ‘Daarna neem ik een kop koffie en lees en beantwoord ik mijn e-mails.’ De eerste afspraak is meestal om negen uur. Dat kan een adviesgesprek zijn, maar vaak gaat het ook om een *Beurkundung* (het bekrachtigen) van een akte. ‘Anders dan in Nederland worden akten hier volledig voorgelezen’, zegt Starke. ‘Dat is zinvol, omdat tijdens dat voorlezen nog allerlei vragen opduiken die ik dan kan beantwoorden.’

KANZLEI

Starke heeft met zijn compagnon Dirk Solveen een middelgrote praktijk: twee notarissen en tien medewerkers. Hun werkterrein omvat de volle breedte van het notariaat: familierecht, vastgoed en ondernemingsrecht. De meeste klanten zijn particulieren. Starke mag zijn praktijk uitsluitend uitoefenen in zijn *Kanzlei*, zoals een notariskantoor in het Duits heet.

‘Uitzonderingen zijn alleen in bijzondere gevallen toegestaan, bijvoorbeeld als één van de betrokkenen ziek is.’ Aan acquisitie doet Starke niet: reclame maken is verboden.

PRAKTIJK VAN PARTICULIEREN

Zijn dag bestaat vooral uit afspraken met klanten. Het zwaartepunt ligt daarbij op het onroerend goed: Starke was bouwrecht-advocaat voordat hij notaris werd. ‘De markt voor onroerend goed floreert hier in het Rijnland’, zegt hij. ‘De huizenprijzen stijgen, we hebben veel werk aan de koop en de verkoop van huizen en grond.’ Ook het splitsen van appartementen en het afsluiten van hypotheek zijn aan de orde van de dag. In een praktijk die wordt gedomineerd door particulieren is familierecht uiteraard een belangrijke factor. Hoewel in Duitsland een handgeschreven testament ook geldig is, gaan velen naar de notaris. ‘De erfgenaam heeft dan later geen aparte verklaring

van erfrecht nodig’, legt Starke uit. Starke stelt ook zogeheten *Erbverträge* op. Een *Erbvertrag* is een contract tussen de erflater en een of meer andere personen over een erfrechtelijke regeling. Daarin kan bijvoorbeeld worden afgesproken dat de zoon van de vader erft, op voorwaarde dat hij zijn vader verzorgt na diens 75e verjaardag. Huwelijksvoorwaarden worden verplicht bij de notaris geregeld. Mocht het huwelijk later op de klippen lopen, dan kan de notaris weer behulpzaam zijn bij het opstellen van een echtscheidingsconvenant. Dat is handig: wie de echtscheiding bij de notaris regelt, is later bij de rechtbank binnen vijf minuten klaar.

DIENTENSECTOR

Tot de Duitse eenwording in 1989 was Bonn de hoofdstad van de *Bundesrepublik Deutschland*. Wat betekent het vertrek van de ministeries



Die internationale dimensie bezorgt het Bonner notariaat veel werk



en de Bondsdag naar Berlijn voor de notarispraktijk? 'Bonn heeft dit verlies goed doorstaan', vertelt Starke. 'De stad is gegroeid en de economie ook. De dienstensector is de belangrijkste bron van inkomsten van Bonn. DHL en Deutsch Telekom hebben er hun hoofdkantoor. Dergelijke *Aktiengesellschaften* (naamloze vennootschappen) zijn goede klanten van het notariaat. De notaris begeleidt de algemene vergadering van aandeelhouders. Besluiten van deze *Versammlung* zijn in Duitsland alleen geldig als een notaris heeft vastgesteld dat de besluitvorming volgens de regels is verlopen.' Bovendien heeft de Verenigde Naties er een kantoor dat werkgelegenheid verschaft aan 3.000 mensen. Die internationale dimensie bezorgt het Bonner notariaat veel werk, zegt Starke. 'Als een Duitser met een Engelse vrouw trouwt, kunnen wij voor huwelijkse voorwaarden zorgen.' Rond half acht 's avonds trekt dr. Timm Starke de deur achter zich dicht om naar huis te gaan. Hij schat dat hij per week 50 tot 55 uur werkt. 'Soms ook in het weekeinde, al probeer ik dat te vermijden.'

De dag van Don Juan Gómez-Riesco Tabarnero de Paz, notaris in Aioz (Spanje):

Aioz is een dorp op 27 kilometer van Pamplona in de Spaanse provincie Navarra. Hoewel Aioz maar 2.500 inwoners kent, heeft het plaatsje een regionale functie met twee rechtbanken, het Kadaster, een postkantoor, een brandweerkazerne en een cultuurhuis. Ook notaris Don Juan Gómez-Riesco Tabarnero de Paz heeft er zijn kantoor, in een chalet dat uitziet op de bergen. 'Op een normale dag begin ik om tien uur 's ochtends', zegt Gómez. Hij en zijn medewerkers werken door tot de lunch, om drie uur. Om half vijf gaat het kantoor weer open, tot half zeven. Dan zit het erop.

BREDE PRAKTIJK

Wat doet de Spaanse notaris tijdens zo'n werkdag? 'Dat is afhankelijk van de agenda', verklaart Gómez. 'Het varieert dus van dag tot dag. Vaak maak ik een authentieke akte op, of ik ontvang mensen uit het dorp of uit de omgeving die hun problemen aan mij voorleggen en mij vragen daar een juridische, notariële oplossing voor te vinden.'

Tussendoor ondertekent de notaris samen met de cliënten akten, testamenten en contracten die hij en zijn personeel hebben opgesteld. Hij beantwoordt vragen, stelt de identiteit van de partijen vast en controleert of ze wilsbekwaam en beschikkingsbevoegd zijn en of ze snappen wat ze ondertekenen. Don Juan Gómez heeft een brede praktijk: hij adviseert en begeleidt klanten op de terreinen van familierecht, vastgoed en (in mindere mate) ondernemingsrecht. 'Op het gebied van familierecht stellen we huwelijkse voorwaarden op, we maken testamenten en we helpen mensen bij het verdelen van nalatenschappen.' Ook maakt de Spaanse notaris volmachten.

VASTGOED

Net als zijn Nederlandse evenknie heeft de Spaanse notaris veel taken en bevoegdheden in het vastgoed: de aan- en verkoop van onroerend goed, hypotheek vestigen en doorhalen, het verdelen van grond of appartementengebouwen, enzovoort. De Spaanse markt voor onroerend goed zit op dit moment in een dip, die grotendeels wordt veroorzaakt door de crisis en de daardoor veroorzaakte werkloosheid. De streek rond Aioz ontkomt daaraan ook niet. 'In onze regio zijn veel



bedrijven gesloten', vertelt Gómez. 'Daardoor is de werkloosheid hoog en wordt er minder onroerend goed verhandeld.' Gelukkig lijkt er nu een licht herstel aan te komen. Ook al is de Spaanse notaris bevoegd op het gebied van ondernemingsrecht, voor het oprichten van een vennootschap en de overdracht van aandelen wordt Juan Gómez

minder vaak ingeschakeld: de meeste klanten zijn particulieren. Zelf heeft hij het meeste plezier in het erfrecht. Ook uit het Europees recht put hij veel voldoening. Het leukste van het werk? 'Het persoonlijk contact met de cliënten. Dat verleent mijn baan een menselijke dimensie waar ik bijzonder van geniet.' ■



Elk land zijn eigen notariële eigenaardigheden

Als het om tarieven gaat, is Nederland een buitenbeentje in Europa. Ons land is het enige binnen de Europese Unie (EU) dat de notaristarieven volledig heeft vrijgegeven. Aan de andere kant van het spectrum staat Duitsland, waar de notariële tarieven in dezelfde wet zijn opgenomen als de gerechtelijke leges. In de wet staat ook dat inwoners van de voormalige DDR lagere tarieven betalen dan 'Wessies'. Duitse notarissen zijn veel ambtelijker en magistratelijker dan hun Nederlandse collega's. Reclame maken is er taboe: dat doen rechters immers ook niet? Een andere bijzonderheid van de Duitsers is dat ze twee soorten notarissen kennen: de *Nur-Notar* en de *Anwalt-Notar*. Die laatste is tevens advocaat, een combinatie die in Nederland onmogelijk is.

FRANKRIJK

Ook Frankrijk is een verhaal apart. Hoewel het Franse en het Nederlandse recht beide drinken uit de napoleontische bron, hebben de Fransen minder monopolies dan de Nederlanders. Voor een testament hoeft je in Frankrijk niet naar de notaris, voor de overdracht van aandelen evenmin. Het ondernemingsrecht is er volledig vrij: de advocaat en de *conseil judiciaire* begeven zich op dat terrein,

net als trouwens de notaris zelf. Notarissen in Elzas-Lotharingen hebben een aparte positie: terwijl hun landgenoten geen leeftijdsgrensen kennen, defungeren de Elzasser en Lotharingse notarissen op hun 70e. Dat is niet toevallig dezelfde leeftijd die geldt voor Duitsland, waarvan het gebied van 1871 tot 1918 deel uitmaakte.

SPANJE

De Spaanse notaris mag voor zijn werk alleen geld rekenen als er een akte uit voortvloeit. Voor een advies mag hij dus niets in rekening brengen. Een Nederlander bewijst zijn Spaanse collega daarom geen dienst door een cliënt voor advies door te verwijzen. Net als de Nederlander mag de Spaanse notaris reclame maken. Actueel is de zogeheten Crobeco-kwestie. Nederlandse notarissen kunnen sinds 2010 in Nederland Spaans onroerend goed overdragen. Dit initiatief van het Nederlandse Kadaster is niet onomstreden. De Europese notarisorganisatie CNUE vindt de rechtszekerheid binnen Crobeco onvoldoende gewaarborgd. Er ligt hier volgens de KNB zeker werk voor de Nederlandse notaris, maar aan de andere kant zijn er ook risico's. De notaris kan eerder een fout maken waartegen hij niet verzekerd is.

MONOPOLIES

De Nederlandse notaris heeft binnen Europa de meeste monopolies: in het familierecht (testamenten), het vastgoed (akte van levering) en het ondernemingsrecht. Maar: dat een notaris geen alleenrecht heeft, betekent nog niet dat hij niet op dat vakgebied actief is. In België hoeft je voor een aandelenoverdracht of een testament niet verplicht naar de notaris. Toch maken Belgische notarissen wel degelijk testamenten en ook begeleiden ze overdracht van aandelen. In Oostenrijk is het vastgoed vrijgegeven. Voor een hypotheekakte kan de burger ook naar een advocaat of een financieel adviseur. Niettemin worden veel vastgoedtransacties in de Alpenrepubliek bij de notaris beklonken. Dat heeft alles te maken met het bestaan van de Notarisbank, die daar dezelfde zekerheid biedt als bij ons de derdengelden.

(Bronnen: Lineke Minkjan, adviseur internationale zaken van de KNB, en het proefschrift 'Is de notaris de markt meester?' van Dolf Plaggemars, oud-notaris.)

Project Ingersoll Rand

‘De combinatie van het notariële en het projectmatige werken is ontzettend leuk’



Een duizelingwekkend grote klus kwam vorig jaar op het pad van Laura Rietvelt: het ontvlechten van het Amerikaanse concern Ingersoll Rand in twee nieuwe, beursgenoteerde bedrijven. ‘We werkten soms 24 uur per dag, van rechts naar links de wereldkaart rond.’

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Truus van Gog

In juli 2013 werd Laura Rietvelt gebeld door haar collega's van Baker & McKenzie Washington. Het Amerikaanse kantoor had net een grote opdracht gekregen: de voorbereiding van de mondiale spin-off van Allegion, de veiligheidstak van het wereldwijd opererende industriële concern Ingersoll Rand. In december moest de klus zijn geklaard, dan zou Allegion als zelfstandig bedrijf naar de beurs worden gebracht. Het Europese hoofdkantoor van Ingersoll Rand was in Brussel, waar een eerste bespreking over de ontvlechting van het Europese gedeelte van het bedrijf was gepland. Of Rietvelt even een ochtend op en neer wilde naar Brussel om waar te nemen voor haar Amerikaanse collega's? Dat was toch praktischer dan iemand invliegen uit Washington.

DAG EN DAUW

En zo begon een van de grootste opdrachten van Laura Rietvelt in haar tienjarige carrière als kandidaat-notaris bij Baker & McKenzie Amsterdam. ‘Ik ben voor dag en dauw op de trein gestapt, maar ik wist toen eigenlijk nog niets. Ik had alleen een voorbereidend gesprek met mijn collega's in Washington gevoerd. Ze zeiden: “Ga erheen, ga luisteren, en vooral ook kijken wat er moet gebeuren.” Ik zou er twee uur bij zijn, maar er waren veel vragen, en uiteindelijk heb ik toch al heel goed kunnen adviseren. Ik ging pas om half acht 's avonds weer weg.’

EERDERE ERVARINGEN

Rietvelt kon putten uit eerdere ervaringen met het herstructureren van grote bedrijven. ‘Ik wist al hoe je dat in bepaalde landen moest aanpakken, waar het moeilijk is en waar niet.

Een conversie, het overdragen van aandelen of het doen van uitkeringen is bijvoorbeeld gemakkelijker te regelen in Scandinavische landen dan in mediterrane landen als Turkije, Spanje of Italië. Alleen al omdat de documenten in die zuidelijke landen in de eigen taal moeten worden opgesteld. Dus dat soort praktische informatie kon ik al geven, en ik kon ook uitleggen hoe we dit soort projecten bij Baker & McKenzie aanvielen.’

HOUSEHOLD NAME

In Nederland geniet Ingersoll Rand onder golfspelers wellicht enige bekendheid als de producent van de Club Car-golfkarretjes, maar in Amerika is het bedrijf en de merken die het voert – waaronder Thermo King, American Standard, Aro – een *household name* voor robuust gereedschap en apparatuur: compressoren, hefsystemen en verwarmings-

‘De grootste uitdaging was het coördineren van alle handelingen in de verschillende landen’



en airconditioninginstallaties. Het bedrijf werd in 1871 opgericht en groeide sindsdien gestaag, vooral door overnames van andere bedrijven. In 2012 haalde het bedrijf volgens het Amerikaanse weekblad *Forbes* nog een omzet van 14 miljard dollar. Met het afsplitsen van Allegion, een cluster van bedrijven variërend van producenten van sloten tot surveillancesystemen, zou de waarde van de afzonderlijke bedrijven worden vergroot.

EEN AANSPREKPUNT

Eenmaal terug in Amsterdam schreef Rietvelt een samenvatting voor haar collega's in Washington en een *to do*-lijst voor de cliënt. 'Het leek me nogal een klus om voor december gedaan te krijgen. Maar ik was alleen afgevaardigde, dus ik stuurde mijn bevindingen naar Washington en dacht: succes ermee.' Daar dachten de collega's in Washington anders over. 'Europa' was toch wel veel werk, en bovendien vond de klant het bijzonder prettig om in Europa een aanspreekpunt te hebben. 'Je zit toch met het tijdsverschil. Er was ook het besef dat je in Europa voor dit soort zaken naar de notaris moet. Voor een aandelenoverdracht of de oprichting van een vennootschap heb je in een aantal Europese landen nu eenmaal een notariële akte nodig – de Amerikaanse *notary* heeft toch een andere functie.'

Rietvelt en haar collega Eline van Fulpen werden verantwoordelijk voor het Europese gedeelte van de herstructurering die voorafging aan de spin-off. 'We zijn heel nauw gaan samenwerken met Washington en kregen toegang tot hun computersysteem. We hadden twee keer per week een *conference call* zodat we steeds van elkaar wisten waar we mee bezig waren. Elke week maakten we voor de cliënt een lijst van de onderwerpen die actueel

waren, zodat we de benodigde informatie op tijd binnen kregen. Daarnaast was er een aparte site opgezet waarop we alle documenten konden uploaden en waar de cliënt ook kon zien welke stappen er al waren genomen, of welke eraan zaten te komen.' Die manier van werken was nodig om de communicatie te beperken en de lijnen zo kort mogelijk te houden, aldus Rietvelt. 'Je wilt de cliënt niet voor ieder wissewasje mailen, maar je wilt toch dat de gewenste informatie op het juiste moment op de juiste plek is. Ingersoll Rand had zo niet met tachtig mensen wereldwijd, maar alleen met Eline en mij in Europa en twee contactpersonen in Washington te maken.'

JUISTE VOLGORDE

Er was voor 43 landen bekeken welke verschillende transacties moesten worden uitgevoerd om de Allegion-groep los te trekken van Ingersoll Rand. 'Wij stuurden dat aan. Dan zeiden we bijvoorbeeld tegen een team in een bepaald land: "Over twee weken moet er bij jullie een aandelenoverdracht en een uitkering plaatsvinden, of een bijkantoor worden geopend." Wij vertrouwden er dan op dat zij de juiste documenten maakten en die aan ons terugstuurden. Vervolgens keken wij dat na, en stuurden het naar de cliënt: één keer om na te kijken, één keer om te tekenen.' De grootste uitdaging van het project was dan ook het coördineren van alle handelingen in de verschillende landen, vertelt Rietvelt. 'Veel van de stappen die je neemt, hangen met elkaar samen en het werkt alleen als je de juiste volgorde aanhoudt. Als je bijvoorbeeld na een aandelenoverdracht een uitkering doet, is het moment waarop je dat doet wel relevant, want na de aandelenoverdracht heb je te maken met een andere aandeelhouder. Ook is

het na een conversie of naamswijziging dan zaak dat de documenten voor de volgende stap naar de juiste rechtsvorm of naam verwijzen. Als stap 1 niet goed is geïmplementeerd, kan de rest ook niet doorgaan.' Het verschil met de M&A-praktijk is, dat bij een operatie als deze 'alle neuzen dezelfde kant opstaan', zegt Rietvelt. 'We hadden natuurlijk met allerlei partijen te maken: fiscalisten, of directies in de verschillende landen, soms ook een ondernemingsraad. Maar je werkt allemaal toe naar die afsplitsing, echte tegenpartijen waarmee we moesten onderhandelen waren er niet. Dat werkte heel prettig.'

PROJECTMATIG WERKEN

Het Amsterdamse team leverde niet zelden een race tegen de klok, zeker toen het werk niet tot Europa beperkt bleef. Gaandeweg het project kregen Rietvelt en Van Fulpen ook met verder gelegen landen en steden te maken: Australië, Nieuw-Zeeland, Singapore, Hong Kong en Rusland bijvoorbeeld. 'Dan is het heel handig als je volgens de wereldklok gaat werken, van rechts naar links op de wereldkaart. Ook gebeurde het wel dat wij pas om twaalf uur 's nachts stopten, dat Washington het dan overnam, en dat wij om zeven uur 's ochtends weer doorgingen. Zo werk je samen 24 uur door.' Zo'n project tot een goed einde brengen geeft een enorme kick en Rietvelt heeft de smaak behoorlijk te pakken. 'Ik had nooit gedacht dat dit soort werk ook tot de notariële praktijk hoorde. De combinatie van het notariële en het projectmatige werken is ontzettend leuk. Zo internationaal, op hoog niveau, zulke belangrijke transacties. Inmiddels zijn we er erg goed in, dus doen we nu vaker dit soort een-tweetjes met de VS. Dan verdelen we de wereld: wij doen Europa, het Midden-Oosten, Afrika, Azië en Australië, en zij doen de rest.' ■

Toekomstplannen KNB-bestuur



De notaris beter positioneren

De regiobijeenkomsten liggen alweer een paar maanden achter ons. Hoe kijkt het bestuur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) hierop terug, wat is er sindsdien gebeurd en belangrijker nog: hoe ziet de toekomst van het notariaat er nu eigenlijk uit? Voorzitter Franc Wilmink vertelt.

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Truus van Gog

In april ging het bestuur van de KNB uitgebreid in gesprek met de leden. Door middel van verschillende regiobijeenkomsten in het land werd gesproken over het spanningsveld tussen de dienstverleningsmogelijkheden die de techniek biedt en de opvattingen over hoe het beroep nu eigenlijk moet worden uitgeoefend. Een discussie die aan urgentie won door de introductie van diensten, zoals de HEMA notarisservice. Uitkomst: er is niet één eenduidig antwoord op dit dilemma. Elke situatie is anders. Tijdens de bijeenkomsten werd duidelijk dat de leden met dezelfde worsteling zitten als het KNB-bestuur. 'De vraag of er een beroepsregel in verband met nieuwe initiatieven moet komen, is niet rechttoe rechtaan te beantwoorden. Van tevoren waren de meesten het erover eens dat er zo'n regel moest komen, maar aan het eind van de bijeenkomsten werd daar heel anders over gedacht', aldus voorzitter Franc Wilmink. 'Misschien was de verwachting dat het bestuur na de regiobijeenkomsten met een beroepsregel zou komen. Maar dat is niet het geval. Uit de gesprekken die wij met de leden hebben gevoerd, is het "ei van Columbus" niet gekomen. Maar we moeten nu als notariaat

in ieder geval wel een stap voorwaarts maken. De muren nog hoger optrekken rond het kasteel is niet wenselijk, in plaats daarvan willen we de notaris juist beter positioneren.' 'Maar', vult Wilmink aan, 'in september vindt de eerste behandeling van de tuchtsaak tegen de HEMA notarisservice plaats. Misschien oordeelt de tuchtrechter wel anders en moet er in de toekomst toch een beroepsregel komen. Dat is afwachten.'

RECHTSVRAGEN

De regiobijeenkomsten dienden ook als voedingsbodem voor de toekomstplannen van het bestuur. Die zijn 25 juni in de ledenraad in Utrecht gepresenteerd. Een belangrijke trend voor de KNB van de toekomst is 'buiten gaat voor binnen' en 'collectief gaat voor individueel'. In dat kader wil het bestuur dan ook een aantal veranderingen doorvoeren. Zo komen er zogenoemde issuegroepen waarin juristen van de KNB, samen met leden en communicatieprofessionals over bepaalde thema's praten. Wilmink: 'Het doel hiervan is leden actiever te betrekken bij de lobby en samen een goede inhoudelijke lobby te kunnen voeren. Daarnaast kunnen we zo de kennis die er is, hergebruiken binnen de branche zelf. Denk bijvoorbeeld aan het

'De muren nog hoger optrekken rond het kasteel is niet wenselijk'

centraal aandeelhoudersregister. Hierbij is een soortgelijke lobby gevoerd: een samenwerking tussen betrokken leden, de specialistenvereniging en de afdelingen Juridische en Praktijkzaken en Belangenbehartiging en Communicatie. Door deze actieve en inhoudelijke lobby mogen wij nu volop meepraten over het centraal aandeelhoudersregister en zijn wij een belangrijke partij geworden. De beheerlast ligt straks bij de Kamer van Koophandel, maar wij voeden en gebruiken het register. Een goede positie.' Doordat 'buiten' steeds belangrijker wordt en de KNB gaat werken met issuegroepen, is het nodig om de taken voor 'binnen' iets te laten slinken. Een van de diensten die daarom gaat verdwijnen, is het beantwoorden van betaalde rechtsvragen. 'Onze juristen zullen meer bezig zijn met de inhoud voor de issuegroepen, daarom is besloten juridisch inhoudelijke rechtsvragen af te stoten. Hiervoor moeten notarissen zich in de toekomst wenden tot kennis in de markt. Hoe dit er precies uit gaat zien, moet nog verder worden uitgewerkt. Voor internationale vragen kijken wij bijvoorbeeld of we een samenwerking kunnen vinden met het Internationaal Juridisch Instituut, zodat je wel een faciliteit beschikbaar hebt voor het notariaat.



Regiobijeenkomst Haarlem 24 april



Vragen met betrekking tot de ambtsuitoefening, zoals over de Wet op het notarisambt, de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme en andere regelgeving kunnen wel gewoon gesteld blijven worden', licht de voorzitter toe.

MEER INTERACTIE

Een ander speerpunt van het bestuur – dat ook in het discussiestuk De Verbeterde Orde stond – is het beter faciliteren van de ringen. Eind dit jaar wil het bestuur beginnen met een apart deel op NotarisNet waarop documenten kunnen worden gedeeld en informatie kan worden uitgewisseld. Daarnaast wil hij ringvergaderingen interessanter maken door het toevoegen van cursussen. 'Hierdoor hopen wij dat ringvergaderingen beter worden bezocht. Als je er dan toch bent voor een opleiding, loop je meteen door naar de ringvergadering. Het is belangrijk om de betrokkenheid van de leden bij wat er binnen de beroepsorganisatie speelt, te vergroten. Dit doen wij al door middel van de regiobijeenkomsten, het verspreiden van informatie via NotarisNet en nieuwsbrieven, maar wij denken dat het clusteren van cursussen en ringvergaderingen voor nog meer interactie zorgt. Dit betekent wel dat ons cursusbureau dan minder andere cursussen gaat organiseren.'

NOTARISPLEIN

De reorganisatie van het bureau van de KNB wordt op dit moment geëvalueerd. Er wordt gekeken of alles loopt zoals het zou moeten lopen en of er zaken bijgesteld moeten worden. Ondertussen is het bestuur druk bezig met nieuwe faciliteiten. Zo wordt er nagedacht over een online 'Notarisplein' dat het notariaat extra *in the picture* brengt. Wilink: 'We hebben nagedacht over hoe je het notariaat goed kunt positioneren in de digitale wereld. In dit kader denken wij aan een plein waar je meerdere kanten op kunt. Je volgt eigenlijk de levensloop van de consument en brengt de rol van de notaris bij die verschillende fases onder de aandacht. Het zijn nog maar gedachten, maar op die manier willen wij de achterban verbinden.' Verder onderzoekt het bestuur of de KNB backoffice of online diensten à la HEMA in eigen beheer moet gaan aanbieden. Leden die daar gebruik van willen maken, betalen hier een bedrag voor. Leden die niet mee willen doen, betalen niks. Het zogenoemde cafetariamodel. Ook de samenwerking tussen notarissen en kantoren kan een stimulans gebruiken. Hoe dat precies gaat gebeuren, is nog niet duidelijk. Eerst wordt er geïnventariseerd welke samenwerkingsvormen er al zijn en of deze openstaan voor aansluiting.

EIGEN OPRIJF

Last but not least is de gedachte om actiever in domeinen samen te gaan werken. 'Denk aan klant-makelaar-notaris-samenwerking', zegt Wilink. 'Het vastgoeddomein is een goed voorbeeld. Als je in een keten positie kunt verwerven, versterk je meteen ook je eigen positie. Daarom moeten we beter vertegenwoordigd zijn in ketens. Denk aan het Elektronische Communicatie Hypotheken-systeem (ECH). De vastgoedketen is sterker gemaakt door het digitale berichtenverkeer tussen hypotheekfinancier en notariskantoor te faciliteren. Dit heeft onze positie ook sterker gemaakt. En vergeet het Centraal Digitaal Repertorium (CDR) en het Platform Elektronische Communicatie (PEC) waarmee we gegevens kunnen uitwisselen niet. Deze systemen hebben er mede voor gezorgd dat we nu een sterke positie hebben bij het centraal aandeelhoudersregister. Ze kunnen niet meer om onze platformen heen.' De plannen van het KNB-bestuur worden de aankomende maanden verder uitgewerkt én wellicht dat hier in de toekomst nieuwe regiobijeenkomsten over worden georganiseerd, want: 'Als bestuur doe je je bestuurswerk nooit in een soort vacuüm omdat je zelf zo geweldig bent, maar je doet het in interactie met diegenen waarvoor je het doet', besluit de voorzitter. ■

En
verder:

‘Soms ben je het pispaaaltje’



'Ik heb een keer meegemaakt dat iemand ging spugen. Zeer onaangenaam'

Eric ten Brinke is notaris in het Brabantse Oud Gastel. Elk weekend staat hij op het voetbalveld als scheidsrechter bij zijn geliefde sportclub Gastel. 'Je ontwikkelt oren en ogen in je achterhoofd.'

TEKST Henriette van Wermeskerken | FOTO Truus van Gog

Ik ben altijd keeper geweest. Sinds ik in 1997 naar Brabant verhuisde, speelde ik bij sportclub Gastel, een prachtige club. Er zijn ongeveer vijfhonderd leden. Op zondag speelt het eerste in de vierde klasse. "Van maandag tot en met vrijdag notaris, in het weekend fanatiek scheidsrechter bij de mooiste club van Nederland", zo staat het op mijn Twitteraccount. Toen ik een keer tijdens een wedstrijd mijn been brak, was het afgelopen met het keepen en sindsdien fluit ik. Ik wilde iets blijven doen op de club. Elftalleider bleek niets voor mij te zijn en toen ben ik scheidsrechter geworden. Wat er leuk aan is? Soms ben je het pisaaltje en kun je niets goed doen in de ogen van de spelers, maar in negen van de tien wedstrijden gaat het prima en krijg je van beide partijen complimenten. Dat geeft veel voldoening. Behalve scheidsrechter ben ik sinds ruim een jaar secretaris van de club.'

DORPSKANTOOR

'Bijna zeven jaar geleden werd ik notaris hier in Oud Gastel. Ik ben SCE-executeur, gecertificeerd door de Stichting Certificering Executeurs, en lid van de NOVEX, de Nederlandse organisatie voor executeurs. Dat is mijn belangrijkste specialisme. Daarnaast doe ik estate planning en familierecht. Samen met twee compagnons vormen wij één kantoor op drie locaties: Steenberg, Halsteren en Oud Gastel. Mijn compagnons doen respectievelijk onroerendgoed- en ondernemingsrecht, dus wij kunnen iedereen van dienst zijn. Ik heb kantoor aan huis, in een aparte vleugel, afgescheiden door een tussen-deur. Werk en gezin zijn gescheiden van elkaar, hoewel je soms de kinderen hoort als je op kantoor zit. Ach, dat is de charme van een dorpskantoor, het is hier wat gemoedelijker dan in de stad.'

GEÏNTEGREERD

'Oorspronkelijk kom ik uit de Achterhoek, net als mijn vrouw. Na mijn studie, eerst Nederlands recht in Maastricht en daarna notarieel recht in Nijmegen, ben ik in Brabant terechtgekomen. Notarieel ben ik cum laude afgestudeerd. Niet dat ik zo'n bolleboos ben, maar ik was enthousiast over het vak en het ging mij gemakkelijk af, ik deed het op mijn slofjes. Ik voel me geen Brabander en je hoort ook dat ik hier niet vandaan kom, maar ik ben opgenomen in de gemeenschap hier. Volledig geïntegreerd. Ik heb het hier goed naar mijn zin. Onze kinderen zijn hier geboren. Het is echt een dorp, iedereen kent elkaar en weet van elkaar wat men uitspookt. De meeste mensen weten dus dat ik fluit, ook mijn cliënten. Het gebeurt wel dat ik een cliënt tegenkom in een team. Dat is geen enkel punt.'

AGRESSIE

'De rol van scheidsrechter lijkt wel wat op de rol van de notaris. Een scheidsrechter en een notaris zijn beiden objectief, onpartijdig en onafhankelijk. Kennelijk ligt dat mij goed. Door ervaring word je steeds beter, ook dat geldt voor beide rollen. Toen ik begon met fluiten, vond ik het best lastig, maar gaandeweg ontwikkel je oren en ogen in je achterhoofd. Je moet voortdurend alert zijn. Ik merk wel dat voetballers steeds mondiger worden en dat de verbale agressie toeneemt. Ik ben absoluut geen thuisfluit, maar wordt daar weleens van beticht, zoals elke clubscheidsrechter. Wordt er gescholden, dan fluit ik even af en spreek de betreffende persoon toe. Zo'n waarschuwing is meestal afdoende. Als het echt nodig is, deel ik een kaart uit. Dat doe ik zo min mogelijk. Met fysiek geweld heb ik gelukkig nog nooit te maken gehad, hoewel: ik heb een keer

meegemaakt dat iemand ging spugen. Zeer onaangenaam.'

STEVIG VOETBAL

'Op zondag fluit ik de senioren en op zaterdag de jeugd. Het liefst doe ik de senioren, want ik houd van stevig, mannelijk voetbal. Eens een flinke sliding maken, een schouderduw, dat soort dingen. Bij vrouwenvoetbal zie je dat eigenlijk nooit. Vrouwen en meisjes gedragen zich toch wat keuriger. Mijn dochters van tien, acht en vijf zitten niet op voetbal, want ze gingen liever korfbal. Mij maakt dat niet uit, zolang ze plezier in sport hebben. Natuurlijk kijk ik naar ze, meestal op zaterdagochtend. Ik fluit dan meestal 's middags en als het niet te combineren is, kies ik voor mijn dochters: dan ga ik korfbal kijken. In deze WK-periode kijk ik veel televisie. Ik ben wel zo'n voetbalfanaat dat ik naar alle wedstrijden van Nederland kijk en daarnaast naar de interessante wedstrijden van goede elftallen, zoals Brazilië, Duitsland en Italië. Ook naar Spanje ben ik wel benieuwd. Die oranje fluit heb ik niet nu speciaal voor het WK aangeschaft, die had ik al. Ik heb ook een zwarte en een blauwe, maar meestal gebruik ik deze oranje. Wie het WK gaat winnen? Brazilië, denk ik.' ■

UITGELICHT

Overgang secretariaat EPN

Per 1 juli 2014 is het verenigingsmanagement van de EPN overgegaan naar de KNB. Hiermee wil EPN haar backoffice verder professionaliseren en de secretariaatskosten op de lange termijn beperken. De EPN bedankt directie en medewerkers van HOOG Management voor de samenwerking de afgelopen vijftien jaar.

De nieuwe contactpersonen voor EPN zijn:

- Verenigingsmanagement: Nathalie van Leeuwen, telefoon 070 3307159;
- Secretariële ondersteuning: Jeanne van

Helvoort, telefoon 070 3307163;
- Cursussen en congressen: Romy Blankenspoor, telefoon 070 3307111.
Het nieuwe postadres van EPN is: postbus 16020, 2500 BA Den Haag. Het e-mailadres is ongewijzigd: info@epn-notaris.nl.

BELANGRIJKE DATA

Maandag 8 september: Symposium De week van het Samenwonen, thema pensioen.
Donderdag 25 september: Algemene ledenvergadering in de Efteling.
Dinsdag 9 oktober: Najaarscursus.
Dinsdag 27 november: Actualiteitendag.

CURSUSSEN

VMSN-opleiding Legal Mediation

Datum: Deel 1: 6 en 7 oktober, 4, 5 en 6 november 2014, Deel 2: 17, 18 en 28 november 2014

Met deze opleiding kan de notarieel jurist zich voorbereiden op de mogelijkheid zich als mediator te laten registreren in het toekomstig wettelijk register. De opleiding is zowel interessant om legal mediator te worden als om verschillende (mediation)vaardigheden op te doen voor de praktijktoefening in brede zin.

VMSN-cursus Alimentatierekenen

Datum: 16 september 2014

Een zeer praktische cursus die VMSN-leden voorbereidt op het maken van alimentatieberekeningen in de praktijk. De cursus maakt deel uit van de VMSN-specialisatieopleiding tot notariële scheidingsbemiddelaar, maar is ook los te volgen.

VMSN-cursus Valkuilen van het convenant

Datum: 16 september en 2 oktober 2014

De deelnemers worden tijdens deze cursusdagen gewezen op de aandachtspunten bij het opstellen van een convenant. Tevens worden de fiscaliteiten bij verdeling uitgebreid behandeld. De cursussen maken deel uit van de VMSN-specialisatieopleiding tot notariële scheidingsbemiddelaar, maar zijn ook los te volgen.

Beroepsopleiding VASN

Datum: 7 en 30 oktober, 6, 20 en 27 november 2014

Hebben uw medewerkers of collega's interesse in agrarische zaken, dan is nu het moment om zich hierin te verdiepen. De beroepsopleiding geeft toegang tot het lidmaatschap van de vereniging.

VASN-cursus Bedrijfsoverdracht

Datum: 11 november 2014

Een bedrijfsoverdracht is een omvangrijk proces met veel valkuilen en aandachtspunten. De docenten geven tijdens deze dag een overzicht van het proces, signaleren de aandachtspunten en behandelen de actualiteiten aan de hand van het VASN-model voor bedrijfsoverdracht. Uitsluitend voor VASN-leden.

VERENIGINGSNIEUWS

NRS-congres over opstal- en erfpachtrechten

Op 16 september 2014 is het najaarscongres van de NRS. Onderwerp zijn de mogelijkheden die opstal- en erfpachtrechten bieden als juridische instrumenten voor meervoudig grondgebruik. Stapeling van opstal- en erfpachtrechten wordt veelvuldig toegepast bij multifunctionele complexen, infrastructurele werken, windmolenparken en dergelijke. Ook wordt aandacht besteed aan de mogelijkheid van splitsing in appartementsrechten, zowel als alternatief of juist in combinatie met opstal- en erfpachtrechten.

De bijeenkomst wordt verzorgd door prof. mr. Leon Verstappen, hoogleraar privaatrecht Rijksuniversiteit Groningen, en mr. dr. Fokke Jan Vonck, docent privaatrecht Rijksuniversiteit Groningen. Het congres vindt plaats in het Beatrixgebouw in Utrecht. Deelname is gratis voor (aspirant-)leden van de NRS en levert 3 PE-punten op. U kunt zich voor de bijeenkomst aanmelden via het inschrijfformulier op NotarisNet.

VMSN raadt mediationclausule aan

De Kamer van Koophandel wijst sinds 1 januari 2014 geen arbiters meer aan.

De VMSN raadt het notariaat aan om bijvoorbeeld in akten van huwelijkse voorwaarden en samenlevingsovereenkomsten standaard daarom een mediationclausule op te nemen, met daarin de verwijzing naar een VMSN-notaris.

De VMSN vindt dat mediation de voorkeur heeft boven arbitrage. Door mediation is de kans groot dat beide partijen zich kunnen vinden in de uitkomst en op een normale manier met elkaar verder kunnen communiceren. Dat is volgens de VMSN

beter dan het beslissen voor partijen, waardoor er over het algemeen een winnaar en verliezer zijn. Dat laatste heeft geen positief effect op de verhoudingen tussen partijen.

Inschrijving tweede editie Leergang verdiept vennootschapsrecht notariaat

Op 23 september gaat de tweede editie van de Leergang verdiept vennootschapsrecht notariaat van start, die is bedoeld voor gemotiveerde professionals. De leergang bestaat uit tien bijeenkomsten, waarin zeer inhoudelijk de praktische en technische aspecten van het vennootschapsrecht worden behandeld.

Voor leden van de VOC geldt een korting van 10 procent. Meer informatie vindt u op de website van de VOC.

Belangrijke data

11 september: Cursus de 'oude' personen-vennootschap.
23 september: Leergang verdiept vennootschapsrecht notariaat.
10 oktober: Algemene ledenvergadering in Amsterdam.
6 november: Workshop Fonds voor Gemene Rekening (FGR).

Samenwerking bij gebiedsontwikkeling

Op 13 juni vierde de Nederlandse Vereniging van Rentmeesters (NVR) haar 110-jarig bestaan. Tijdens het speciaal hiervoor gehouden symposium werd er teruggeblikt en vooruitgekeken door diverse sprekers, te weten oud-NVR-voorzitter Jaap Verhagen, Roel Robbertsen (voorzitter van de Federatie Particulier Grondbezit (FPG)) en Friso de Zeeuw, (hoogleraar gebiedsontwikkeling).

Er werd gepleit voor meer samenwerking tussen de diverse deskundigen die betrokken zijn bij gebiedsontwikkeling, waaronder de notaris.

Samenwerking VASN en NVR

De VASN was op dit symposium ook als gast van de partij. De VASN en NVR onderhouden goede contacten en zien de toekomstige samenwerking tussen de deskundigen in het kader van gebiedsontwikkeling positief tegemoet.

Beslissen doe je zelf



Hoe het Oranje ten tijde van het verschijnen van deze column is vergaan, weet ik niet. Bij het schrijven hiervan hebben we de groepsfase met drie gewonnen wedstrijden succesvol afgesloten. Een resultaat van ons nationale elftal dat menigeen vooraf niet verwacht had. En dat ondanks enkele onjuiste scheidsrechterlijke beslissingen die in ons nadeel waren. In ieder geval één van de penalties tegen Oranje en de tweede gele kaart van Robin van Persie bleken na bestudering van de videobeelden onterecht.

MENSENWERK

Tja, scheidsrechters maken nu eenmaal af en toe een beoordelingsfout en nemen soms verkeerde beslissingen: het blijft mensenwerk. Maar er is één persoon die, goed of fout, in het veld de beslissing neemt waar de spelers het mee moeten doen. Diverse technieken, zoals een radioverbinding met de grensrechters en videodoellijntechnologie, zijn daarbij nuttige hulpmiddelen, maar uiteindelijk zullen die de scheidsrechter niet kunnen vervangen. Uiteraard worden scheidsrechters beoordeeld, landelijk door de KNVB en internationaal door

de FIFA, of ze hun werk goed doen. En daaruit kunnen dan weer richtlijnen voor de toekomst ontstaan. Maar de beslissingen die tijdens de wedstrijd door de scheidsrechter worden genomen, worden daarmee niet veranderd of teruggedraaid. En dat is goed, het voetbal zou een heel ander spelletje worden als achteraf aan het oordeel van de scheidsrechter wordt getornd.

VERANTWOORDELIJKHEID

Met het notariaat en de notaris is het niet anders. Er rust een grote verantwoordelijkheid op de notaris waar deze als ambtsdrager en juridische dienstverlener midden tussen de 'spelers' zit en wiens tussenkomst noodzakelijk is voor de totstandkoming van de rechtshandeling. Niet alleen de verantwoordelijkheid voor het volgens de regels laten verlopen van het spel, maar ook om een beslissing te nemen als er zich tijdens het spel incidenten voordoen. Daarbij kan ook een notaris beoordelingsfouten maken. De mogelijkheid is altijd aanwezig dat dit achteraf verantwoord moet worden bij de tuchtrechter. Maar de notaris is tegelijkertijd ook verantwoording verschuldigd aan de voortgang van het rechtsverkeer. In gevallen waarin door één van partijen wanprestatie of onrechtmatige daad een gevolg zijn van de handeling waarbij op de diensten van de notaris een beroep wordt gedaan, heeft die notaris ook een afweging te maken welke belangen tekort worden gedaan als hij in die situatie zonder meer zijn dienst zou weigeren.

AFWEGING

Een onafhankelijk tuchtrechter is een groot en onmisbaar goed voor een goed functionerend notariaat. Maar de afweging om al of niet dienst te weigeren is, afhankelijk van het specifieke voorliggende geval, aan de instrumenterende notaris. Het zijn immers ook niet KNVB of FIFA die beslissen over toekenning van corner, penalty of gele kaart. In het belang van het spel is dat aan de scheidsrechter. ■

Met vriendelijke groet,

Franc Wilmink | VOORZITTER KNVB

Bereid u voor op de Europese verklaring van erfrecht

Op 17 augustus 2015 treedt de Europese Erfrechtverordening in werking en kan het zijn dat u een Europese verklaring van erfrecht op moet stellen. Uiteraard bestaan er tal van IPR-vraagstukken bij het opstellen van een Europese verklaring van erfrecht. Deze beginnen al te spelen op het moment dat u moet beslissen of u bevoegd bent om een dergelijke verklaring op te stellen.

NIEUWE CURSUS

In verband met de veranderingen in de regels omtrent rechtskeuzes en toepasselijk recht is het van belang om u hier reeds op voor te bereiden. Meld u nu aan voor de cursus van 30 september! Aan het eind van de cursus beschikt u over een algemeen stappenplan voor het opstellen van een Europese verklaring van erfrecht, alsmede bronnentabellen die u kunt gebruiken in internationale (nalatenschaps)zaken die u in de praktijk tegenkomt.

Nadere informatie en inschrijven:

KNB, cursussen en congressen, telefoon
070 3307167, cursussen@knb.nl of
NotarisNet/Opleidingen

Wettelijk minimum(jeugd)loon wordt verhoogd

Per 1 juli 2014 worden de brutobedragen van het wettelijk minimumloon en minimum-jeugdloon verhoogd. Het aanpassingspercentage na afronding is 0,65 procent. Voor een werknemer van 23 jaar of ouder bedraagt het bruto minimumloon bij een volledig dienstverband per 1 juli 2014 1.495,20 euro per maand.

Nadere informatie: KNB, Ineke van Geest,
070 3307201, i.van.geest@knb.nl

Koppeling Basisregistratie Kadaster en Nieuw Handelsregister

De overheid heeft bepaald dat alle bestuursorganen bij de uitvoering van hun publieke taken verplicht gebruik moeten maken van de gegevens in het Nieuw Handelsregister. Ook hebben zij een terugmeldplicht wanneer zij gereede twijfel hebben over de juistheid van een in die registratie opgenomen gegeven. Vanuit de overheid is de verplichting aan het Kadaster opgelegd om de Basisregistratie Kadaster (BRK) aan het Nieuw Handelsregister (NHR) te verbinden zodat er een uitwisseling van gegevens tussen de beide basisregistraties mogelijk is. Het Kadaster geeft deze koppeling als volgt vorm.

Op het moment dat een akte wordt ingeschreven waardoor een nieuwe recht-hebbende, niet zijnde een natuurlijk persoon, in de BRK moet worden opgevoerd, worden de gegevens van deze niet-natuurlijke persoon gecontroleerd met de gegevens die bekend zijn bij het NHR. De gegevens die worden gecontroleerd bij het Nieuw Handelsregister zijn de naam, zetel, rechtsvorm en het nummer bij de Kamer van Koophandel (KvK-nummer). De controle kan alleen plaatsvinden als in de akte het KvK-nummer is opgenomen. Notarissen nemen (in de meeste gevallen) het KvK-nummer op in de akte. Daardoor wordt controle op relatief eenvoudige wijze mogelijk.

GEGEVENS KOMEN OVEREEN

Wanneer de gegevens in de akte overeenkomen met de gegevens in het NHR, wordt het KvK-nummer in de Basisregistratie Kadaster opgenomen. Op digitale outputproducten (kadastrale berichten via Kadaster online) is het KvK-nummer dat bij de niet-natuurlijke persoon is vermeld als hyperlink opgenomen.

Wanneer men op deze hyperlink klikt, komt men meteen terecht bij het NHR waar de notaris de meest actuele gegevens van de rechtspersoon of het samenwerkingsverband kan raadplegen.

VERVOLGTRANSACTIES

Het koppelen van BRK met NHR betekent niet dat, na registratie van een rechtspersoon of samenwerkingsverband in BRK, alle mutaties die worden doorgegeven aan het NHR, automatisch worden doorgegeven aan het Kadaster. Transacties en wijzigingen die na registratie van de rechtspersoon of het samenwerkingsverband in de BRK worden doorgevoerd (zoals naamwijzigingen, fusies, splitsingen), moeten altijd bij het Kadaster worden ingeschreven, willen deze wijzigingen of transacties worden verwerkt in de BRK. De gegevens van het NHR worden met andere woorden niet overgenomen in de BRK. Er wordt met het NHR gekoppeld bij de bron. Dit is ook in lijn met de stelselgedachte: de verschillende basisregistraties moeten met elkaar worden verbonden zodat de gegevens toegankelijk zijn. De gegevens hoeven niet per se in andere basisregistraties te worden overgenomen.

GEEN KOPPELING, GEEN KVK-NUMMER

Indien de gegevens in de akte niet overeenkomen met de gegevens in het NHR wordt op dat moment geen KvK-nummer in de registratie opgenomen. Een koppeling met het NHR komt in dat geval dan ook niet tot stand. Het vermelden van een KvK-nummer bij de registratie van een rechtspersoon of samenwerkingsverband in de BRK houdt dus in dat de gegevens bij het registreren van de akte overeenkwamen met de gegevens bekend bij het NHR.

De verschillende basisregistraties moeten met elkaar worden verbonden zodat de gegevens toegankelijk zijn.

TERUGMELDEN

Stel dat de notaris in het proces voor het opmaken van de akte, bij het onderzoek bij het NHR op een mogelijk onjuist of onvolledig gegeven stuit, dan moet hij daarvan een terugmelding doen bij het NHR. Indien het gegeven in het NHR nog niet is aangepast op het moment van het passeren van de akte, dan kan de notaris in zijn akte duidelijk aangeven dat het gegeven in de akte afwijkt van het gegeven bekend bij het NHR en dat hij hiervan reeds een terugmelding heeft gedaan. De notaris kan hiertoe dezelfde methodiek hanteren als bij een gedane terugmelding aan de GBA bij een natuurlijk persoon, zie JBN 2010, nr. 10. Een voorbeeld: 'Jansen O.G. B.V. (bij het Nieuw Handelsregister bekend als Janssen O.G. Beheer B.V.), gevestigd te ... , kantoorhoudende te ...'

MOMENT VAN INVOERING

Over het exacte moment waarop de koppeling tot stand wordt gebracht, zal een bericht verschijnen op NotarisNet.

.....
Nadere informatie: Kadaster,
Bewaarderstelefoon 088 1832242
.....

Symposium 'Kandidaat van de toekomst', 3 november 2014 in Utrecht

Wilt u weten hoe u zichzelf het best kunt positioneren, hoe u uw tijd het meest effectief kunt indelen, welke informatie een ondernemingsplan moet bevatten en/of geïnformeerd worden over de nieuwste onderhandelings technieken die direct toepasbaar zijn in uw werk, en daarbovendien óók nog 4 managementpunten voor krijgen, meld u dan nu aan voor het speciaal voor kandidaat-notarissen georganiseerde symposium op maandag 3 november in Supernova (Jaarbeurs) te Utrecht.

Voor meer informatie en inschrijven: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307167, cursussen@knb.nl of NotarisNet/Opleidingen.

Wijziging Wna 1 juli in werking getreden

Op 1 juli is de Wet tot wijziging van de Wet op het notarisambt (Wna) en enkele andere wetten in verband met onder meer een **gewijzigde regeling van de legalisatie van handtekeningen van notarissen in werking getreden. Deze wetwijziging bevat naast een aantal kleine reparaties ook een aantal grotere wijzigingen. Welke zijn dat?**

De wet voorziet in de mogelijkheid van legalisatie bij alle rechtbanken. Dit gebeurt onder verantwoordelijkheid van de presidenten van rechtbanken die tevens voorzitter zijn van de kamers voor het notariaat. Hiervan zal er één in elk ressort zijn gevestigd. Verder komt er een minimum van 21 uur per week voor kandidaat-notarissen die in deeltijd werken en die benoemd willen worden tot notaris of waarnemer.

WIJZIGINGEN DIE NIET IN WERKING TREDEN

De wijziging van artikel 51, eerste lid, Wna zal nog niet in werking treden (het vervallen van de verplichting om bijlagen met het zegel aan de akte te hechten), omdat op grond van artikel I, onderdeel Ta, in artikel 51 van de Wna de tweede volzin abusievelijk is geschrapt in plaats van de derde volzin. Dit wordt hersteld bij de Verzamelwet Veiligheid en Justitie 2013 (33771). Voorts zal de wijziging van artikel 99, vijftiende lid, Wna niet in werking treden (de vervaltermijn van het indienen van een klacht). Een alternatief hiervoor zal nog worden uitgewerkt.

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

Met welke vraag kan ik bij het cluster Praktijkzaken terecht? En wat doet de afdeling Communicatie? Elke maand vertelt een medewerker van het KNB-Bureau over zijn/haar werk, uitdagingen en drijfveren. Deze maand **Mary van Wensveen**, hoofd cluster Financiën & Administraties.

Wie is Mary van Wensveen?

'Ik heb de HEAO gevolgd, opleiding economisch linguïstisch, maar vond vervolgens de financiële administratie interessanter. Daarom heb ik in de avonduren de SPD-opleiding en de opleiding voor Hoger financieel management (Hofam) gevolgd. Via een interim-opdracht ben ik bij de KNB terechtgekomen op de afdeling Financiën & Administraties. Daaronder vallen het cursusbureau, de ledenadministratie, het CTR en financiën.'

Waar hou je je wekelijks mee bezig?

'Ik overleg veel met de medewerkers van de subafdelingen. Spring bij als er problemen spelen. Verder kijk ik financiële rapportages na en geef input op notities voor het MT of het bestuur. Bijna alles heeft namelijk wel een financiële component. Verder overleg ik met banken en accountants.'

Waar haal je voldoening uit?

'Geen twee weken zijn eigenlijk hetzelfde. Het gaat om een breed takenpakket: pensioenen,



verzekeringen, salaris-, leden- en pe-punten-administratie. Een bedrijf van deze omvang vind ik erg leuk, omdat je veel advies kunt geven, want uit de administraties kun je enorm veel gegevens halen die belangrijk zijn voor de bedrijfsvoering. En ik vind het ook enorm fijn als het team goed draait, als "mijn mensen" goed in hun vel zitten en het werk goed loopt.'

Grootste professionele uitdaging?

'Wat nu erg speelt, is de inbedding van de specialistenverenigingen in de KNB-organisatie, zowel financieel als administratief. We weten nog niet hoeveel tijd het werk voor die verenigingen precies inhoudt, dus eerst gaan we dat werk zelf doen. Daarvoor moet er tijd vrij gemaakt worden bij verschillende medewerkers. Ook moeten er voor die

Close up

verenigingen jaarrekeningen gemaakt worden en ze werken met andere ICT-systemen. Daarnaast gaat het werk van het cursusbureau veranderen. Zij gaan de cursussen voor de specialistenverenigingen organiseren. En omdat het bestuur de deelname aan ringvergaderingen wil stimuleren, willen we daaromheen cursussen gaan regelen. De veranderende pensioenregelgeving in 2015 is ook een uitdaging. Er moet een nieuw pensioencontract voor de bureaumedewerkers komen. Daarvoor zal ik veel moeten overleggen met onze pensioenadviseur en met de OR.'

Wat doe je na je werk?

'Tennis, fitness, en in de winter schaatsen. Ik wandel bijna elke dag, het maakt mijn hoofd vrij. Deze zomervakantie gaan we wandelen met het gezin in Oostenrijk en Italië.'

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

'Architect lijkt me wel wat. Dat je iets fysieks achterlaat, een brug of zo. Cijfers zijn toch een momentopname, zo'n jaarrekening heeft op een gegeven moment geen waarde meer.'

ECH Gebruikersdag: samen kijken naar de toekomst

Vertegenwoordigers van banken, van notariële softwareleveranciers en uit het notariaat gingen op 10 juni een ochtend in gesprek met elkaar en met vertegenwoordigers van ECH (Elektronische Communicatie Hypotheken). De dag begon met twee korte inleidingen, over ontwikkelingen in de hypotheekmarkt en over de rol van de notaris als bewaker van het proces. Vervolgens werd in drie workshops gediscussieerd over de toekomst en verdere uitbouw van ECH. Er namen zo'n veertig mensen aan de gesprekken deel.

In de eerste workshop stond de analyse van de vastgoedketen centraal. Bekeken werd welke onderdelen in de keten verder gestandaardiseerd en gedigitaliseerd kunnen worden. Als trend werd onderkend dat binnen afzienbare tijd per zaak – koop, levering hypotheek – met een centraal digitaal dossier gewerkt zal (kunnen) worden, waartoe naast de betrokken dienstverleners ook de consumenten in kwestie toegang zullen hebben. Als een tweede trend werd voorzien dat meer buitenlandse partijen zich op deze markt zullen gaan manifesteren. Nader verkend moet worden in hoeverre ECH met zijn gestandaardiseerde berichtenverkeer voor deze buitenlandse geldverstrekkers een toegangspoort kan zijn. Deze trend onderlijnt het belang van de notaris als procesbewaker.

TECHNISCHE KANT

De tweede workshop hield zich bezig met de technische kant van ECH. Mede door de oprukkende regelgeving zal ECH zich regelmatig moeten vernieuwen. Dit vraagt steeds om een goede communicatie met alle deelnemers en dat kost tijd en moeite. Speciale aandacht was er voor het feit dat het soms

Het bieden van ondersteuning op het gebied van bankgaranties kan een logische volgende stap voor ECH zijn.

lastig blijkt adequaat te testen voor beide uiteinden van de keten: voor bank én notaris. Dat het de banken aan notariële praktijkkennis ontbreekt, wordt wel als een probleem ervaren. De rol van de notariële softwareleveranciers is hier cruciaal en kan nog beter worden ingebed.

NIEUWE BERICHTENLIJN

In de derde workshop was een nieuwe berichtenlijn voor ECH aan de orde. ECH kan worden ingezet als distributiekanaal voor gestandaardiseerde bankgaranties, niet alleen voor de banken die reeds bij ECH zijn aangesloten, maar ook voor nog niet aangesloten

maatschappijen. De componenten van deze nieuwe berichtenlijn werden doorgesproken. Vastgesteld werd dat het belangrijk is dat het nieuwe programma een goede bewaking biedt voor de workflow. Genoemd worden hier de berichtvolgorde, validaties en deadlines.

HELDERE AFSPRAKEN

De algemene conclusie was dat het bieden van ondersteuning op het gebied van bankgaranties een logische volgende stap voor ECH kan zijn. Ook voor deze nieuwe berichtenlijn vormen heldere afspraken tussen de banken en het notariaat de basis.

De ochtend werd door de deelnemers in de regel positief beoordeeld, maar er was ook wel kritiek op het soms wat abstracte karakter. Bedoeling is om in een volgende bijeenkomst ook ruimte te maken voor discussie over mogelijke verbeterpunten binnen de lopende berichtuitwisseling via ECH. De conclusies van de workshops zullen worden voorgelegd aan het bestuur van Stichting ECH.



Beroepscertificaten verlopen in oktober

In oktober van dit jaar verloopt een groot deel van de beroepscertificaten. Deze zullen tijdig vervangen moeten worden om problemen met het elektronisch aanleveren bij het Kadaster, de Kamer van Koophandel (KvK) en de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) te voorkomen. Welke certificaten zijn er? Wat zijn de verschillen? En wat moet u doen?

Elk beroepscertificaat heeft een 'houdbaarheidsdatum'. Deze datum zit in het certificaat zelf. Vanaf die datum werkt het beroepscertificaat niet meer. Uw certificaatleverancier informeert u doorgaans tijdig over het verlopen van uw certificaat. Maar het is verstandig ook zelf in de gaten te houden wanneer uw beroepscertificaat verloopt. Op NotarisNet vindt u een instructie om de geldigheidsdatum van uw beroepscertificaat te bekijken.

DRIE LEVERANCIERS VAN BEROEPSCERTIFICATEN

Op dit moment zijn er drie partijen die beroepscertificaten mogen leveren: KPN (voorheen Getronics) in samenwerking met CreAim, QuoVadis en ESG. Het staat u vrij een beroepscertificaat te betrekken bij één van deze certificaatleveranciers. Het is daarbij wel verstandig uw softwareleverancier te vragen of deze het certificaat van de betreffende

certificaatleverancier ondersteunt. Dit om te voorkomen dat u voor onaangename verrassingen komt te staan.

VERSCHILLEN TUSSEN CERTIFICAATLEVERANCIERS

Er zijn verschillen in de dienstverlening en het aanbod van de certificaatleveranciers. Die laten zich grotendeels verklaren door verschillen in de functionaliteit en de looptijd van het certificaat. Een beroepscertificaat biedt maximaal drie functionaliteiten:

- een gekwalificeerde digitale handtekening voor het rechtsgeldig tekenen van documenten, zoals verplicht bij het Kadaster, de KvK en de KNB;
- een authenticatiecertificaat voor toegang tot bijvoorbeeld beveiligde netwerken of websites en tevens bruikbaar voor het accorderen van documenten door het zetten van een (niet-rechtsgeldige) digitale handtekening;
- een encryptiecertificaat voor het versleutelen van berichten en bestanden.

Doorgaans geldt dat hoe meer functionaliteiten u afneemt, hoe duurder het certificaat is. Daarnaast kunt u kiezen hoelang het certificaat geldig is, bijvoorbeeld drie jaar of vijf jaar. Doorgaans geldt dat de prijs van het certificaat hoger is naarmate de geldigheidsduur langer is. Het beroepscertificaat van KPN bevat altijd de

drie hiervoor genoemde functionaliteiten. Bij de certificaatleveranciers QuoVadis en ESG kunt u er ook voor kiezen een beroepscertificaat af te nemen waarmee u alleen een gekwalificeerde digitale handtekening kunt zetten. Dat is de functionaliteit die u nodig hebt voor het Kadaster, de KvK en de KNB. U kunt desgewenst op een later moment en tegen meer kosten het beroepscertificaat uitbreiden met een functionaliteit voor authenticatie en/of encryptie.

MEER INFORMATIE

Voor meer informatie over beroepscertificaten, dienstverlening, kosten en de aanvraag- of verlengingsprocedure kunt u bij de certificaatleveranciers zelf terecht. Hun contactgegevens staan op NotarisNet. Voor informatie over de ondersteuning bij installatie en de werking van uw beroepscertificaat in uw software kunt u bij uw eigen softwareleverancier of systeembeheerder terecht. Voor overige vragen kunt u contact opnemen met de KNB helpdesk, helpdesk@knb.nl, telefoon 070 3307135.

In oktober van dit jaar moet een groot deel van de beroepscertificaten vervangen worden.

KNB Cursusagenda

10 september 2014 (basiscursus) en 29 oktober 2014 (verdiepingscursus)
Komt een dga bij de notaris

Het doel van de basiscursus is om tijdens een adviesgesprek met een dga de juiste vragen te stellen of onderwerpen aan de kaak te stellen, waarop u als notariële adviseur een toegevoegde waarde voor uw cliënt kunt leveren. Bij de verdiepingscursus zullen de relevante notariële adviesterreinen diepgaander en in hun onderlinge verband aan de orde worden gesteld, waarbij de fiscaliteit een flink deel van de behandeling in beslag neemt.

11 september 2014
Personenvennootschap

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

22 september 2014
Studiedag voor ervaren notariële medewerkers

Deze studiedag staat in het teken van het personen- en familierecht met als onderwerpen bewind, volmacht en erfrecht.

23 september 2014
FIOD vraagt akte... notaris laat vraag passeren?

Tijdens deze cursus krijgt u praktische oplossingen voorhanden voor onvoorziene situaties, waarin de geheimhoudingsplicht in het gedrang kan komen.

25 september 2014
Toegevoegde waarde van de notaris
U leert hoe u zich als notaris positiever kunt profileren. Deze training zal u helpen een meer gedreven en commerciële houding aan te nemen zowel binnen als buiten kantoor.

6 en 7 oktober 2014
De notaris als ondernemer

Sturen op resultaten én invulling geven aan uw rol als leider en manager waardoor u de efficiency van uw kantoor, uzelf en uw medewerkers vergroot.

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



**Collegiaal vertrouwen:
een belangrijke waarde**

Uitspraak: *gegrond met oplegging
van een maatregel*

Casus

Klager is een notaris in het zuiden van het land die in augustus 2007 een akte van levering passeert van een woning in A (Nederland). De woning is een maand ervoor belast met een (tweede) hypotheek ten behoeve van mevrouw D, wonende te Dubai, bij een notariskantoor in de buurt van A (hierna: notaris). Een dag voor de levering schrijft een kandidaat-notaris werkzaam bij de notaris in een fax aan klager over de tweede hypotheek: 'Een getekende volmacht tot royement zal ik op korte termijn ontvangen.' De schuld is inmiddels via het kantoor van de notaris afgelost, maar onduidelijk is of er kosten voor de doorhaling in rekening zijn gebracht.

In 2012 maant klager de notaris schriftelijk aan om de hypotheek door te halen. De notaris reageert telefonisch dat hij geen royementstoezegging heeft verleend en dus niet voor doorhaling zal zorgen. Klager acht deze weigering klachtwaardig. De notaris vindt dat klager niet had mogen passeren zonder getekende royementsvolmacht, zodat klager zelf klachtwaardig heeft gehandeld. Verder wijst de notaris erop dat er geruime tijd is verlopen na de levering voordat klager zich bij de notaris meldde.

Het oordeel

De kamer stelt eerst vast dat het recht om te klagen niet is verjaard (artikel 99 lid 15 Wet op het notarisambt (Wna), omdat de termijn is gaan lopen op het moment dat klager zijn brief aan de notaris schreef in 2012. Verder is het 'Reglement royementen' van de KNB van 1 juli 2011 niet van toepassing op deze zaak, omdat de handelingen zich voor die tijd afspeelden. De kamer oordeelt dat de (kandidaat)-notaris een onvoorwaardelijke toezegging tot het royement heeft gedaan waar klager op mocht vertrouwen. Klager heeft voorts meerdere pogingen gedaan om in contact te komen met mevrouw D, terwijl de notaris geen enkele medewerking verleende. Pas op de zitting zegt de notaris zijn medewerking toe hoewel hij zijn verantwoordelijkheid blijft afwijzen.

Gelet op de halsstarrige houding van de notaris acht de kamer de maatregel van waarschuwing passend en geboden.

**De kamer legt de maatregel
waarschuwing op.**

Kamer voor het notariaat Arnhem-
Leeuwarden, 12 juni 2014

Opmerking

Hoewel de klagende notaris zelf oplettender had kunnen zijn, hecht de kamer sterk aan het collegiale vertrouwen dat noodzakelijk maar tanende is. Volgens het Reglement royementen moet de notaris voor het passeren een schriftelijke onherroepelijke volmacht voor royement hebben ontvangen. Het royement moet vervolgens binnen drie maanden na het passeren van de akte plaatsvinden.

**Notaris leent zich voor achterbaks
gedrag klant**

Uitspraak: *(deels) gegrond met oplegging
van een maatregel*

Casus

Oom F is een kinderloze vrijgezel die zijn rundveebedrijf heeft ondergebracht in een besloten vennootschap (b.v.), waarvan de aandelen zijn gecertificeerd. Oom F is enig bestuurder van de stichting en volgens de akte van oprichting van de stichting zijn klagers A en B, en zijn nicht C de opvolgende bestuurders onder de opschortende voorwaarde van het einde van het bestuur door oom F. In de akte is bepaald dat een bestuurder defungeert bij het verliezen van het vrije beheer over zijn vermogen. Oom F geeft bij de oprichting van de stichting ook een notariële volmacht aan zijn zwager D, vader van nicht C, om hem privé en zakelijk te vertegenwoordigen. Twee jaar later wordt oom F gedwongen opgenomen in een verpleeghuis wegens Alzheimer. Een week later passeert de notaris (waarnemer van de eerder betrokken notaris) een akte waarin hij vaststelt dat oom F het vrije beheer over zijn vermogen heeft verloren. Dit op basis van een brief van de kliniek en een beschikking van de rechtbank (helaas vermeldt de uitspraak niet wat voor beschikking dit is).

De akte vermeldt dat oom F als bestuurder van de stichting is gedefungeerd en dat A, B en C thans bestuurder van de stichting zijn. A, B en C benoemen vervolgens D tot enig bestuurder van de b.v. Dit wordt allemaal ingeschreven bij de Kamer van Koophandel.

Volgens een juriste van de accountant van oom F is het verlies van het vrije beheer over zijn vermogen niet automatisch ingetreden bij de gedwongen opname, maar was voor een geldige opvolging een rechterlijke uitspraak nodig. In juni 2012 vragen twee bestuursleden van de stichting de rechter om onderbewindstelling van het vermogen van oom F, zodat de onzekerheid over de bestuursbenoemingen zou worden opgeheven. De mondelinge behandeling heeft plaats op 16 november 2012. De dag ervoor passeert de notaris een statutenwijziging van de stichting waarbij slechts D (als gevolmachtigde van oom F) optreedt, en waarin D zichzelf als vierde opvolgend bestuurder benoemt, waarbij hij als voorzitter zal fungeren met doorslaggevende stem. Het bewind wordt ingesteld.

In mei 2013 tekenen A, B, C en D een vaststellingsovereenkomst waarmee zij verklaren dat de akte van 15 november 2012 non-existent is.

De klachten

Klagers verwijten de notaris het meewerken aan de akte van 15 november 2012, en dat de notaris de kosten van zijn werkzaamheden aan D in rekening heeft gebracht. Hierdoor hebben klagers moeten accepteren dat deze kosten in de vaststellingsovereenkomst ten laste van de vennootschap zijn gebracht.

Het verweer

De notaris heeft zich door D laten overtuigen dat D onvoldoende werd betrokken bij essentiële zaken die oom F betroffen. De notaris zag geen reden zijn medewerking te weigeren, temeer omdat de akte betreffende het opvolgend bestuur onjuist was.

Het oordeel

De notaris wist dat A, B en C hun ongeldige benoeming erkenden en wilden herstellen middels de onderbewindstelling van oom F, en was bekend met het verschil van inzicht tussen A, B en C enerzijds en D anderzijds over de wijze waarop de belangen van oom F behartigd zouden

moeten worden. De notaris wist ook dat de kantonrechter op zeer korte termijn over de onderbewindstelling zou beslissen. De statutenwijziging leidde tot een aanzienlijke versterking van de positie van D. Bovendien was de beperkte volmacht niet toereikend voor een dergelijke ingrijpende statutenwijziging, nog afgezien van het feit dat oom F de volmacht niet als stichtingsbestuurder heeft gegeven.

De notaris had niet volledig af mogen gaan op de weergave van de situatie door D, maar had ook A, B en C moeten benaderen voordat hij zijn medewerking ging verlenen aan de akte van statutenwijziging. Met het passeren van de akte zonder overleg met A, B en C heeft de notaris niet de belangen van alle betrokken partijen op een onafhankelijke en onpartijdige wijze behartigd en had hij zijn dienst moeten weigeren.

Wat betreft de klacht over de kosten zijn klagers geen belanghebbende, omdat de notaris geen partij was bij de vaststellings-overeenkomst en dus niet-ontvankelijk. De geconstateerde onzorgvuldigheid is dusdanig ernstig dat de maatregel van berisping dient te worden opgelegd.

De notariskamer legt de maatregel berisping op. Kamer voor het notariaat Arnhem-Leeuwarden, 11 juni 2014

Opmerking

Interessant is de kwestie van de vaststelling van het verlies van het vrije beheer over het vermogen. Meestal wordt (werd) niet in de akte vermeld hoe dit verlies moet worden vastgesteld. Op deze kwestie kon de tuchtrechter helaas niet ingaan. Verder lijkt het duidelijk dat de notaris zich voor het karretje van D heeft laten spannen. Een belangrijke kernwaarde van het notariaat is dat belanghebbenden erop mogen vertrouwen dat de notaris hun belangen ook behartigt. Het belang daarvan is ook met de door de ledenraad van de KNB aangenomen Verordening inzake dienstweigering (waarbij een opdracht tot het meewerken aan wanprestatie wat de KNB betreft niet per se tot dienstweigering zou hoeven te leiden) absoluut niet minder geworden.

Ook een ongetekende koopakte verdient aandacht

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

In november 2011 ontvangt de notaris een ongetekende en ongedateerde koopakte van een stuk grond, met klager en zijn (inmiddels) ex-echtgenote als kopers, te leveren op 1 december. Op 22 november ontvangt de notaris nogmaals een niet-ondertekende koopakte van hetzelfde stuk grond, met de toenmalige schoonouders van klager als kopers. Op 24 november ontvangt de notaris een getekend exemplaar van de laatste koopakte.

Een paar dagen voor 1 december laat klager op het notariskantoor een kopie van zijn paspoort maken en vraagt of de afspraak van 1 december nog staat. De medewerker bevestigt dit. Klager meldt zich op 1 december op het notariskantoor, maar wordt weggestuurd met de mededeling dat het transport niet zou doorgaan. Op 8 december passeert de levering aan de tweede kopers.

De klacht

De notaris heeft de concept-transportakte onrechtmatig veranderd, waardoor klager schade lijdt. Het stuk grond ligt tussen twee stukken grond van klager in, zodat de grond die hij in bezit had niets meer waard is. De notaris had na ontvangst van de tweede koopakte moeten nagaan wat de status van de eerste koopakte was en aandacht moeten besteden aan de door hem gepretendeerde rechten.

Het verweer

De notaris stelt dat in het eerste concept van de leveringsakte per abuis door een medewerker de namen van klager en zijn echtgenote waren opgenomen. Het was de notaris toen al duidelijk, gelet op de wél getekende koopakte, dat de schoonouders de daadwerkelijke kopers waren, mede na overleg met de rentmeester. De notaris had geen enkele aanleiding om te twijfelen aan de werkelijke kopers, en heeft na ontvangst van de eerste ongetekende akte niets meer van klager en zijn echtgenote vernomen. Ook betwist de notaris dat klager op 1 december bij hem op kantoor is geweest.

Het oordeel

De aanpassing van een conceptakte is op zichzelf niet als onrechtmatig tegen klager aan te merken. Wel wordt van een notaris verwacht, dat als hij twee verschillende koopcontracten met betrekking tot eenzelfde stuk grond ontvangt, onderzoekt welke koper recht op levering heeft. De notaris had moeten verifiëren wat de status was van de eerste koopakte voordat hij de akte van levering ten behoeve van de tweede kopers passeerde. Het feit dat alleen van de tweede koopakte een getekend exemplaar voorhanden was, maakt dit niet anders. Door geen contact met klager op te nemen, heeft de notaris de belangen van klager onvoldoende zorgvuldig behartigd. Het hof bevestigt de bestreden beslissing van de kamer voor het notariaat Arnhem-Leeuwarden van 30 juli 2013.

Het hof bevestigt de maatregel berisping. Hof Amsterdam, 3 juni 2014

Opmerking

De notaris negeerde klager vanwege het ongetekende koopcontract. Ook op een ongeldige opdracht moet de notaris adequaat reageren en de opdrachtgever ten minste juist informeren over de consequenties van de ongeldige opdracht.

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



Recent benoemd tot notaris

Amsterdam (in associatie met het kantoor Lexence) **mr. J. Mos**, kandidaat-notaris (1999);

De Friese Meren (protocol mr. P. Nijenhuis) m.i.v. 15 juli 2014 mevrouw **mr.**

H.R. Harmsma, kandidaat-notaris (2005);

Giessenlanden (protocol mr. W. van Leussen) m.i.v. 3 juli 2014 mevrouw **mr.**

Y. Wansleebe, kandidaat-notaris (2002); Gorinchem (protocol mr. A.Z. Snoek)

m.i.v. 3 juli 2014 mevrouw **mr. C.T.T. van Rooijen**, thans notaris te Molenwaard;

Molenwaard (protocol mevrouw mr. C.T.T. van Rooijen) m.i.v. 3 juli 2014

mevrouw **mr. J. van Troost**, kandidaat-notaris (2004).

Eervol ontslag op verzoek

mr. M.M. Hes, notaris te **Rotterdam**, m.i.v. 30 juni 2014;

mr. K.H.J. Flink, notaris te **Utrecht**, m.i.v. 1 juli 2014;

mr. H.J.M.G. Brants, notaris te **Helmond**, m.i.v. 1 juli 2014;

mevrouw **mr. J.D.M. de Rooij**, notaris te **Moerdijk**, m.i.v. 1 juli 2014;

mr. P. Nijenhuis, notaris te **De Friese Meren**, m.i.v. 15 juli 2014;

mr. W. van Leussen, notaris te **Giessenlanden**, m.i.v. 3 juli 2014;

mevrouw **mr. C.T.T. van Rooijen**, notaris te **Molenwaard**, m.i.v. 3 juli 2014;

mr. A.Z. Snoek, notaris te **Gorinchem**, m.i.v. 3 juli 2014.

Toewijzing protocol

De staatssecretaris van Veiligheid en Justitie heeft op grond van artikel 15 van de Wet op het notarisambt besloten het protocol en de overige notariële bescheiden van:

- mr. M.J.G. Kleine Punte, tot 20 december 2013 notaris te Waalwijk, m.i.v. 10 juni 2014 toe te wijzen aan **mr. F.J. van Lintel**, notaris te **Waalwijk**;

- mevrouw mr. A.A.M.J. Cobussen, tot 26 april 2014 notaris te Zevenaar, m.i.v. 1 juli 2014 toe te wijzen aan mw. **mr. A.F. Laarberg-Trynes**, notaris te **Montferland**;

- mr. U.J. van Anken, tot 1 januari 2014 notaris te Doesburg, m.i.v. 1 juli 2014 toe te wijzen aan **mr. J.A. te Lindert**, notaris te **Doesburg**;

- mr. G.W. Broen, tot 1 januari 2014 notaris te Kampen, m.i.v. 1 juli 2014 toe te wijzen aan **mr. J.G. Haksteen**, notaris te **Kampen**;

- mr. H.J. Journée, tot 1 januari 2014 notaris te Veendam, m.i.v. 1 juli 2014 toe te wijzen aan **mr. P. Brakel**, notaris te **Veendam**;

- mr. J. H. Weber, tot 1 januari 2014 notaris te Harderwijk, m.i.v. 1 juli 2014 toe te wijzen aan mevrouw **mr. S.D. Scheiberlich**, notaris te **Harderwijk**;

- mr. J.J. Dijkstra, tot 1 januari 2014 notaris te Zuidwest-Friesland, m.i.v. 1 juli 2014 toe te wijzen aan **mr. G. Vellinga**, notaris te **Zuidwest-Friesland**;

- mr. J.A.M. ten Berg, tot 1 januari 2014 notaris te Rotterdam, m.i.v. 1 juli 2014 toe te wijzen aan **mr. G.C. van Eck**, notaris te **Rotterdam**;

- mr. F.H.J. Glandrup, tot 1 januari 2014 notaris te Enschede, m.i.v. 1 juli 2014 toe te wijzen aan **mr. P.D. Schut**, notaris te **Enschede**;

- mr. Th.G.M. de Kort, tot 1 januari 2014 notaris te Tilburg, m.i.v. 1 juli 2014 toe te wijzen aan mevrouw **mr. D.I. Laureij**, notaris te **Tilburg**;

- mr. J.J.A.M. Niesink, tot 1 januari 2014 notaris te Doetinchem, m.i.v. 1 juli 2014 toe te wijzen aan **mr. J.F.M. Schoot**, notaris te **Doetinchem**;

- mr. A.C. Olij, tot 1 januari 2014 notaris te Stede Broec, m.i.v. 1 juli 2014 toe te wijzen aan **mr. H.W. van der Horst**, notaris te **Stede Broec**;

- mr. U.M.M.M. Stevens, tot 1 januari 2014 notaris te Overbetuwe, m.i.v. 1 juli 2014 toe te wijzen aan **mr. drs. E. Oldenburger**, notaris te **Overbetuwe**;

- mr. H.M.G. Moormann, tot 1 januari 2014 notaris te Wageningen, m.i.v. 1 augustus 2014 toe te wijzen aan **mr. J. Smit**, notaris te **Wageningen**.



Van links naar rechts: Caroline van Rooijen, Yvonne Wansleebe, Jella van Troost.

Schrijnend en verwijtbaar?

Ik heb het even geteld. We zijn met z'n 1.664'en. Kandidaat-notarissen welteverstaan. En daartegenover (of daarnaast?) zijn er in Nederland 1.334 notarissen. In percentages betekent dit dat 'we' ruim in de meerderheid zijn. 56 procent kandidaten en 44 procent notarissen.

VERHOUDING

Je zou verwachten dat die verdeling ook te zien is in de verdeling van de posities in het bestuur en de andere organen van de KNB. Als we kijken naar artikel 65 lid 1 van de Wet op het notarisambt (Wna), dan zien we daarin het streven om die percentages in ieder geval terug te laten komen in de verhoudingen binnen het bestuur van de KNB. Kijken we echter naar het huidige bestuur, dan zien we zeven leden, waarvan twee kano's.

Dat deze verhouding niet overeenkomt, is inmiddels een uitgekauwd onderwerp.

LUIGHEID

Interessanter is de reden waarom dit zo is. En de vervolgvraag of dit overwegend te wijten is aan de werkgevers van de kandidaat-notarissen (de notarissen) of misschien juist wel aan de kandidaten zelf. Vinden kandidaat-notarissen het niet interessant om zitting te nemen in een bestuur of een commissie? Denken ze niet over voldoende kennis te beschikken? Laten ze het uit luiigheid liever over aan de notarissen? Of *mogen* ze niet?

BELANGEN

Als dat laatste het geval is, vind ik dat bijzonder schrijnend en verwijtbaar bovendien. Voeren de andere redenen juist de

boventoon, dan is dat volgens mij net zo goed schrijnend en verwijtbaar bovendien. Want als het gaat over het vaststellen van beleid, regels en het toezicht op (kandidaat-)notarissen en vanaf 1 juli zelfs het opdrachtgeverschap van het pensioenfonds, dan hebben we daar als kandidaat-notarissen toch ook wel iets over te zeggen! Of gaan we ervan uit dat notarissen en kandidaten precies dezelfde belangen hebben? Volgens mij is die tijd voorbij, net zoals de tijd waarin het worden van notaris een logische vervolgstap in de carrière van kandidaat-notarissen was.

Drie kandidaat-notarissen

schrijven bij toerbeurt de Kanocolumn.

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

Kano

CIB Centraal InkoopBureau

Dé kantoor specialist voor notarissen

Notarieel aktepapier van het CIB:

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

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

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

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

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

079 36 38 400

aktepapier.cib.nl



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

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

Notariaat
magazine

WPNR

Gunstige doorplaatsingstarieven naar:

Advocatie

kunt u contact opnemen met:

Sales & Services, contactpersoon: Gerrit Kulsdom
Tel. 0229 - 211 211, E-mail: administratie@salesandservices.nl

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

DE **KENNISDAG** OVER ICT
VOOR DE JURIDISCHE PRAKTIJK

PLEIT
2014

WWW.PLEIT.NL

PLEIT2014: DINSdag 7 OKTOBER 2014

PLEIT2014 BIEDT **EEN UITGEBREID PROGRAMMA** OVER DE BELANGRIJKSTE ICT ONDERWERPEN VOOR HET **NOTARIAAT**. OP ÉÉN DAG WORDT U **VOLLEDIG BIJGEPRAAT**, ONTDEKT U NIEUWE TOOLS EN METHODEN, VOLGT U BOEIENDE DEBATSESSIES EN NEEMT U ACTIEF DEEL AAN WORKSHOPS. **PLEIT2014** SCHERPT UW KENNIS OP HET GEBIED VAN **KOSTENEFFICIËNTIE, NIEUWE WET- EN REGELGEVING, KENNIS-MANAGEMENT, DIGITALISEREN EN BEVEILIGING**. THEMA'S DIE DE NOTARIS VAN NU BEZIGHOUDEN. PLEIT2014 IS **KOSTELOOS** TOEGANKELIJK VOOR JURISTEN.



MET ONDER ANDERE:



Rechtszekerheid in
de huidige informatiemaatschappij

Stichting IT-notaris - Jelger de Kroon



Jurist in de
digitale omgeving

ICTRecht - Arnoud Engelfriet



Gegevensbescherming vs
gegevensverzameling:
het informatie-ecosysteem
Duthler Associates - Anne-Wil Duthler



BEKIJK DE VIDEO
PLEIT2014 VOOR HET
NOTARIAAT OP
WWW.PLEIT.NL

HOOFDSPONSOR:



MET MEDEWERKING VAN:

