

# Notariaat magazine

maandelijks informatie- en  
opinieblad voor en over het notariaat

november 2020  
editie 9, jaargang 20

Mond-tot-mondreclame,  
maar dan anders **6**

Alles wat je móet weten  
over de digitale bv **12**

UBO-register:  
de eerste ervaringen **22**



Oude of nieuwe  
technologie

## De essentie van het vak blijft hetzelfde

KNB

Grand Prix Content Marketing Awards 2019

Winnaar Bekroning Inzet Social

Sdu

# De toekomst van de digitale (notariële) akte

Het zal u ongetwijfeld niet zijn ontgaan. De Europese Unie heeft bepaald dat vanaf volgend jaar (1 augustus 2021) een BV volledig digitaal moet kunnen worden opgericht. Het proces van het oprichten van een BV kan volgens de Europese Unie – door toepassing van digitale hulpmiddelen – namelijk eenvoudiger, sneller en goedkoper. Maar hoe zit het nu precies met dat hele digitaal ondertekenen van documenten en – straks – notariële akten?

## Europees gebruik digitale handtekening (e-IDAS verordening)

Sinds 23 juli 2014 bestaat de Europese verordening (EU) nr. 910/2014 – beter bekend als de e-IDAS-verordening – die betrekking heeft op het gebruik van de digitale handtekening. Deze verordening borgt dat in alle landen van de Europese Unie dezelfde wetgeving ten aanzien van elektronische handtekeningen geldt en dat alle EU landen elkaars elektronische handtekeningen erkennen. De Europese eIDAS-verordening is op 29 september 2018 ingegaan.

## Soorten digitale handtekeningen

Er bestaan drie soorten digitale handtekeningen: de gewone, de geavanceerde en de gekwalificeerde digitale handtekening.

### 1. De gewone digitale handtekening

Een gewone elektronische handtekening is een handtekening die gekoppeld is aan andere digitale gegevens, bijvoorbeeld een document of een e-mail. Een gewone digitale handtekening is bijvoorbeeld een gescande handgeschreven handtekening of een handtekening die met de muis wordt gemaakt.

### 2. De geavanceerde digitale handtekening

De geavanceerde digitale handtekening biedt, onder bepaalde voorwaarden, volledige rechtsgeldigheid voor

te ondertekenen documenten. De geavanceerde digitale handtekening kan onder andere worden gebruikt voor het ondertekenen van koopovereenkomsten.

### 3. De gekwalificeerde digitale handtekening

De gekwalificeerde digitale of elektronische handtekening is gelijkgesteld aan de handgeschreven of natte handtekening. Deze heeft dan ook dezelfde juridische waarde. De gekwalificeerde elektronische handtekening wordt bijvoorbeeld gezet met een gekwalificeerd persoonsgebonden PKI certificaat.

Deze digitale handtekening is vereist voor documenten met grote rechtsgevolgen, zoals bijvoorbeeld notariële akten en verzekeringspolissen.

## De digitale (notariële) akte

Over slechts tien maanden kan een BV volledig digitaal worden opgericht. Hoe dit er precies uit gaat zien is nog niet uitgekristalliseerd maar voor de identificatie van de oprichters van de BV wordt straks in ieder geval aangesloten bij de eIDAS-verordening. Dit betekent dat iedereen binnen de Europese Unie straks met een gekwalificeerde digitale handtekening (niveau hoog) digitaal een BV kunnen oprichten.

De grote vraag is: zijn we er klaar voor? Bij NEXTlegal in ieder geval wel. Wij zullen er namelijk altijd voor zorgen dat wij onze software blijven innoveren en werken aan de softwareoplossing van de toekomst.

**Martin Duijs**  
06 147 263 97

## Betrouwbaarheidsniveaus: het STORK-raamwerk

Voortvloeiend uit de eIDAS-verordening is het STORK-raamwerk. Dit is een raamwerk dat is ontwikkeld om op Europees niveau identificatie- en authenticatiemiddelen te kunnen vergelijken en zo vast te kunnen stellen met welk middel uit het ene land een dienst in een ander land afgenomen kan worden. Het raamwerk biedt een aantal veiligheidsniveaus:

### Niveau

Level 1

Level 2: laag

Level 3: substantieel

Level 4: hoog

### Voorbeelden van inlogmethodes

Inloggen met gebruikersnaam en wachtwoord

DigiD

iDIN

Persoons- en Organisatie gebonden PKI-certificaten



- 4 Nieuws
- 6 KNB breidt notaris.nl uit met klantervaringen
- 10 En verder: Thomas van Grafhorst
- 12 Vragen staat vrij: digitale oprichting bv
- 15 Wisselcolumn Marcel Pheijffer
- 16 Investeren in innovatie
- 18 De les van ... Theo Reijnen
- 20 De foto
- 22 UBO-register: de eerste ervaringen
- 25 Kanocolumn
- 26 Tuchtrect uitgelicht
- 28 Wablief?!
- 30 Specialisten
- 32 Column Nick van Buitenen
- 33 KNB-nieuws
- 36 Tuchtrect
- 38 Personalia



15 **Innovatie staat niet alleen voor nieuwigheid, maar ook voor nieuwsgierigheid**



## Ollongren houdt vast aan nieuw energielabel

WONINGMARKT

Minister Kasja Ollongren van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties wil per 1 januari 2021 toch het nieuwe energielabel invoeren. Dit ondanks dat een meerderheid van de Tweede Kamer eerder een motie aannam om de invoering uit te stellen. Volgens haar is uitstel niet mogelijk door de Europese regelgeving. De minister belooft wel een onderzoek te starten naar het drukken van de kosten, gaat de prijsontwikkeling monitoren en komt met een internationale vergelijking. Dit belooft



zij in de tweede helft van 2021 met de Tweede Kamer te delen. Vanaf 1 januari gaan adviseurs een woning bezoeken om de duurzaamheid ervan vast te stellen. Notarissen kunnen vanaf 1 januari dus een energielabel 'nieuwe stijl' aangeleverd krijgen. •

## Online servicedesk voor vragen over splitsingstekeningen

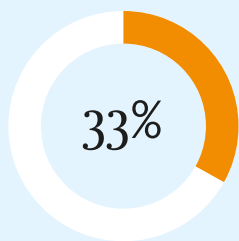
WONINGMARKT

Het Kadaster heeft een online servicedesk geopend voor notarissen en tekenaars met vragen over splitsingstekeningen. Tijdens een digitale afspraak wordt de tekening doorgenomen en worden tips gegeven om deze te verduidelijken. Bij het splitsen van een gebouw in appartementsrechten moet een complexaanduiding bij het Kadaster worden aangevraagd. Bij die aanvraag hoort een splitsingstekening, die door een tekenaar of architect wordt gemaakt in opdracht van de notaris of zijn cliënt. De tekening moet voorafgaand aan het passeren van de akte door de bewaarder van het Kadaster worden goedgekeurd. De kwaliteit van de tekeningen wisselt nogal. Dagelijks keurt het Kadaster tekeningen af. •

## Brochure wijst op risico's van verhuren pand

WONINGMARKT

Steeds vaker kopen cliënten een beleggingspand voor de verhuur. Het verhuren van een pand brengt diverse risico's met zich mee. De politie en het Regionaal Informatie en Expertise Centrum (RIEC) Oost-Nederland hebben deze risico's in een brochure op een rij gezet. Notarissen kunnen hun cliënten op deze folder wijzen. In de brochure staat waar verhuurders op moeten letten, aan welke verplichtingen zij moeten voldoen en welke risico's zij lopen als zij een woning of bedrijfspand verhuren. Criminelen willen buiten het zicht van politie en justitie blijven. Zij huren panden voor hun criminele activiteiten om zelf buiten te schot blijven. Maar de verhuurder komt in de spotlights te staan als zijn pand in verband wordt gebracht met drugscriminaliteit, witwassen of illegale huisvesting. Het is dus van groot belang een potentiële huurder grondig te screenen en alert te zijn op verdachte omstandigheden. •



Het afgelopen jaar zijn 20.000 teksten verbeterd door overheidsorganisaties. Toch geeft 33 procent van de deelnemende organisaties aan vaak of zeer vaak weerstand hiertegen te ervaren van collega's. Slechts een kwart proeft enthousiasme over het schrijven van begrijpelijke teksten. Staatssecretaris Raymond Knops van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) is in ieder geval tevreden over de loop van het project 'De Direct Duidelijk Brigade'. Het project moet ambtenaren helpen bij het verbeteren en begrijpelijker maken van teksten van de overheid. 120 overheidsorganisaties zijn inmiddels bezig met het verbeteren van teksten op basis van de Direct Duidelijk-aanpak, zij gebruiken de (online) trainingen, hulpmiddelen en goede voorbeelden op de website [directduidelijk.nl](http://directduidelijk.nl) •



## Rechtspraak.nl maakt podcast over vechtscheidingen

RECHTSPRAAK

Ter gelegenheid van de Week van de Rechtspraak sprak journalist Roel Maalderink met rechters over vijf bijzondere thema's. Een daarvan is vechtscheidingen. Familierechters Johan Visser en Deirdre Klijn spreken over vechtscheidingen. Bij een scheiding beëindigt je het partnerschap, maar niet het ouderschap. Hoe voorkom je dat een scheiding verandert in een vechtscheiding? De podcast is te beluisteren via de website van [rechtspraak.nl](http://rechtspraak.nl). Naast vechtscheidingen komen in de podcastserie 'Achter de toga' ook de onderwerpen cybercrime, failliet, Oost-Europa en verkeersmisdrijven aan de orde. Podcasts maken is in. Ook Advocaten Familie- & Erfrecht introduceert een podcastserie genaamd 'De Erfrechtadvocaat'. In de serie worden de meest gestelde vragen rondom de erfenis behandeld. Presentatrice Inge Diepman gaat in gesprek met mr. Joost Diks om meer te weten te komen over het erfrecht. •



## Autonomie voorop bij wilsbekwaamheid

In oktober kwam het boek *Geestelijke stoornis in juridisch perspectief* uit. Madeleine van Rossum, hoogleraar Privaatrecht aan de Open Universiteit en docent Vermogensrecht aan Tilburg University, verdiepte zich daarvoor in verschillende wetten, verdragen en jurisprudentie.

‘De belangrijkste vraag was: hoe waarborgen we de belangen van iemand met een geestelijke stoornis? Door hem of haar te ondersteunen of te beschermen?’

*En wat is het geworden?*

*Ondersteunen of beschermen?*

‘Ik zou zeggen: ondersteunen. Maar dan moet diegene wel op het moment van het verrichten van de handeling wilsbekwaam zijn en in staat zijn tot een redelijke waardering van zijn belangen, bijvoorbeeld door zijn wensen te hebben neergelegd in een levenstestament. Naar mijn mening heeft zo iemand dat dan niet voor niks gedaan en moet je de autonomie van diegene vooropstellen.’

*Gebeurt dat dan niet altijd?*

‘Nee, vaak wordt gekozen voor beschermen. Zelfs als er een levenstestament is, wil een rechter nog weleens gaan voor een bewind en/of mentorschap. Hij ziet dan niet genoeg waarborgen. Daarom is het belangrijk een levenstestament goed in te richten. Neem bijvoorbeeld ook het toezicht hierin op.’

*Waarom bent u nu in deze materie gedoken?*

‘Er is een internationaal gehandicaptenverdrag waardoor dit onderwerp een enorme boost heeft gekregen. Daarnaast krijgen we te maken met vergrijzing en neemt het aantal mensen met dementie toe. Maar de wet richt zich overigens niet alleen op mensen met een blijvende geestelijke stoornis, maar ook op mensen met een tijdelijke, zoals alcoholverslaving. Het gaat dus veel breder.’

*Wat moet de (kandidaat-)notaris dan doen?*

‘Komt er iemand met een hoge leeftijd bij je? Wees extra alert. Is er een medische indicatie? Raadpleeg een onafhankelijk arts. Zorg ervoor dat je zeker weet dat degene die bij jou aan tafel zit, weet wat hij of zij wil.’

*U noemt ook een alcoholverslaving.*

*Moeten notarissen dan een blaastest afnemen?*  
‘Een (kandidaat-)notaris kan dat uiteraard niet doen. Ook hiervoor geldt: alert zijn. Het klinkt vanzelfsprekend, maar bij twijfel doorvragen, doorvragen, doorvragen. En beoordeel het samen met een collega. Twee zien meer dan één.’

*En als alles steeds meer digitaal gebeurt?*

‘Bij enige twijfel over iemands wilsbekwaamheid moet een persoonlijk gesprek prevaleren boven digitaal contact. Het spreekt voor zich dat bij geen twijfel de digitale weg openstaat.’

ISBN boek 9789462908314

## België erkent Nederlandse levenstestamenten per 1 januari

INTERNATIONAAL

België heeft op 30 september het Haagse Meerderjarigenbeschermingsverdrag 2000 geratificeerd. Het verdrag treedt op 1 januari 2021 in werking. Dat betekent dat in Nederland ondertekende levenstestamenten dan ook in België worden erkend. Na de inwerkingtreding zal in België het verdrag als basis fungeren om in het buitenland ondertekende zorgvolmachten/levenstestamenten en andere vergelijkbare documenten te erkennen. Nederland heeft het verdrag in 2000 ondertekend, maar nog steeds niet geratificeerd. Het verdrag moet er onder



meer voor zorgen dat er duidelijke internationale regels komen over de erkenning van levenstestamenten in internationale situaties. Momenteel is onduidelijk in welke niet-verdragslanden een levenstestament wordt erkend. •

## ‘Bij de woorden Afrika, stichting en crowdfunding bleken alle haren recht overeind te gaan staan’



Inemarie Dekker van iMPACT direct over het opzetten van een goed doel in combinatie met het witwasbeleid in *de Volkskrant* van 21 oktober 2020

KNB breidt notaris.nl uit  
met klantervaringen

Receptie



# Een andere manier van mond-tot-mondreclame

Het gebruik van reviews verdeelt het notariaat in twee kampen. Sommigen omarmen het, anderen ondergaan het gelaten. Dat is jammer, want reviews winnen aan relevantie als meer kantoren actief meedoen. Reden voor de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) om notaris.nl uit te breiden met ervaringen van klanten.

TEKST Peter Steeman | BEELD Truus van Gog

‘**W**e spreken liever van ervaringen dan reviews’, benadrukt Annelies van der Laan, communicatieadviseur bij de KNB. ‘Bij een review denken de meeste notarissen aan een beoordeling. De klant-ervaring vormt een belangrijk onderdeel van hoe je als kantoor wordt gezien. Uit een onderzoek dat KNB vorig jaar liet uitvoeren naar de behoeften van klantgroepen bleek dat het gebruik van begrijpelijke taal het belangrijkste wordt gevonden door consumenten. Verder wordt de notaris gekozen op basis van deskundigheid, vertrouwen en prijs. Staat hij

goed aangeschreven? Dat is precies waarin een ervaring voorziet. Daarom willen we notaris.nl uitbreiden. De huidige adresgids op deze site krijgt een filter waarin je een notariskantoor kunt selecteren op een specialisme. Ieder kantoor krijgt op notaris.nl een eigen pagina met een vast format waarin je jezelf als kantoor kunt presenteren. Hier komen ook de ervaringen of reviews van klanten te staan. Zo kun je als consument kantoren met elkaar vergelijken. Op dit moment wordt de uitbreiding van de adresgids gebouwd. We verwachten begin volgend jaar met een voorlichtings-campagne de vernieuwde website onder de aandacht te brengen.’

## LAAGDREMPELIG

De nieuwe website wordt heel laagdrempelig. Voor de consument, maar ook voor de notariskantoren. Van der Laan: ‘Het enige wat je als

notariskantoor hoeft te doen, is een eigen pagina aanmaken op notaris.nl en daarop een korte tekst plaatsen. Ook vink je aan welke specialismen je hebt. Het helpt als kantoren hun cliënten vervolgens stimuleren hun ervaringen te delen op notaris.nl. In principe worden alle ervaringen geplaatst. In het geval van een negatieve ervaring komt er een knop of iets dergelijks – dat bouwen we nog – waarmee je als verzender toestemming kunt geven dat het kantoor contact met je opneemt. We willen kantoren niet verplichten om mee te doen aan het plaatsen van ervaringen. Het zou wel een gemiste kans zijn. Notaris.nl is hier de ideale omgeving voor. Omdat we het namens de hele branche aanbieden, heeft het platform een neutrale uitstraling. Ik hoop echt dat we notariskantoren hiermee over de streep trekken.’

## HYGIËNEFACTOR

‘Een gewaarborgd reviewplatform zoals de KNB voorstelt, klinkt uitstekend’, vindt Peeter Verlegh, hoogleraar marketing aan de Vrije Universiteit in Amsterdam. ‘Je kunt alle







kantoren op één plek vinden en vergelijken en je voorziet het van een kwaliteitsstempel. Dat laatste is zeker bij reviews belangrijk. Een review biedt dezelfde informatie als mond-tot-mondreclame. Met dat verschil dat je in het geval van mond-tot-mondreclame de informatie krijgt van iemand uit je netwerk. Daarom is betrouwbaarheid bij reviews heel belangrijk. Klanten verwachten een systeem waarin ze hun mening kunnen geven. Als je het niet hebt, trekken ze hun wenkbrauwen op. Een review is geen middel waarmee je je onderscheidt. Eerder een hygiënefactor. Daarom is het belangrijk dat klanten aangemoedigd worden hun mening te geven. Het doel van een review is het verstrekken van informatie aan consumenten. Hoe is het om bij jou als notaris aan tafel te zitten? Als je tevreden bent over het product wat je levert, is er niets om bang voor te zijn. De klant kan in een review vertellen hoe hij behandeld werd. Die ervaring weegt zwaar in de keuze van consumenten. In een onderzoek naar reviews voor medische dienstverleners bleek dat mensen in hun keuze voor een zorginstelling de ervaringen van patiënten net zo zwaar laten wegen als de meningen van deskundigen.'

#### **GELOOFWAARDIG**

Het is een diepgewortelde angst van veel notariskantoren om publiekelijk aan de schandpaal genageld te worden door een teleurgestelde cliënt. Hoe verweer je als

kantoor tegen iemand die zijn frustratie afreageert in een vernietigende review? Ivo van der Zijl, notaris bij Van Grafhorst Notarissen, is er nuchter over. 'Iedereen kan op Google een negatieve review achterlaten. Dan kun je er maar beter actief mee aan de slag gaan. Wij nemen de cliënt mee in een online traject. Vanaf de eerste mail krijgen ze inzage in een online dossier en zien ze welke stappen er genomen worden. Aan het einde van het proces, na het passeren van de akte, krijgen ze een laatste mail. Dan bedanken we ze voor het in ons gestelde vertrouwen en bieden we twee linkjes aan: voor Advieskeuze.nl en Google. Doorslaggevend in onze keuze voor Advieskeuze.nl was dat de Consumentenbond er op dat moment een meerderheidsbelang in had. Daarnaast bevat het ook reviews van verwante beroepsgroepen zoals makelaars en hypotheekadviseurs. Dat maakt het geloofwaardig. Reviews geven de blik van buiten. Dat is veel waardevoller dan dat je zoiets over jezelf zegt. We zijn niet bang voor negatieve reviews. Ze verhogen de geloofwaardigheid. Natuurlijk worden we er niet blij van. Helemaal als het om iets onbenulligs gaat als het betalen voor een legalisatie van een handtekening. Reageren op een review doen we in principe niet. Liever nemen we contact op met de cliënt. Als het probleem is opgelost, vragen we of de cliënt dat aan zijn review wil toevoegen. Een positieve review is een opsteker voor de behandelaars van het dossier. Dat is goed voor



de moraal. Sommige reviews geven een gemengd signaal af. Dit was goed, dat kon beter. Daar komen altijd zaken uit die je kunt verbeteren. Een heel negatieve review bespreken we met het management.' Niemand wil een negatieve review maar je hebt evenmin iets aan positieve reviews als de consument ze niet gelooft, vindt Van der Zijl. 'Toen we hier in 2011 mee begonnen, zaten we op een reviewplatform waar we het enige notariskantoor met 150 reviews waren. Andere kantoren hadden maar een enkele review. Dan lijkt het doorgestoken kaart. Een breed reviewplatform lijkt mij een prima initiatief. Het mooist is als je een site hebt waarin je zo veel mogelijk kantoren kunt vergelijken. Een centrale bak waarin je kunt filteren.'

#### **GUNFACTOR**

Voor notaris Hil Herweijer van het gelijknamige notariskantoor is het een *no brainer*. 'Ik wil laten zien wie ik ben. Als notaris stel ik mij dienstbaar op naar mijn cliënten. Ik zorg voor een ontspannen sfeer en neem de tijd voor een afspraak zodat ze vragen kunnen stellen. Dat waarderen mensen. Wat is er





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

- Online boekhouding
- Managementinformatie
- Bedrijfsvergelijking
- Beoordelingsverklaring
- Verslagstaten
- Bedrijfsopvolging
- HRM dienstverlening (salarisadministratie)

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

Groningen - Leeuwarden - Zwolle - (038) 452 42 80 - afs@aksos.nl - www.aksos.nl



### CAMINADA NOTARISSEN



**Caminada Notarissen in Rijswijk**  
zoekt ervaren

#### KANDIDAAT-NOTARIS

Wij zijn altijd op zoek naar gedreven kandidaat-notarissen. Of je nou ervaring hebt of juist een beginner bent. De passie voor het vak staat voorop. Je wilt bijdragen aan de groei van het kantoor en jezelf.

In het bijzonder zijn wij voor onze vestiging in Rijswijk op zoek naar een talentvolle kandidaat-notaris met drie of meer jaar ervaring die inmiddels gewend is complexe dossiers te behandelen, in het bijzonder op het gebied van vastgoed.

Ben jij zo'n talentvolle kandidaat-notaris met bijvoorbeeld ervaring op een Zuidas-kantoor?

Wellicht biedt Caminada Notarissen jou dan een prachtig toekomstperspectief.

Herken je jezelf in dit plaatje en denk je dat je past bij ons kantoor?

Kijk naar de advertentie op onze site  
[www.caminadanotarissen.nl](http://www.caminadanotarissen.nl)

**raat**  werkt oprecht

## Werving & Selectie en Coaching

van

- Notaris
- Toegevoegd notaris
- Kandidaat-notaris
- HBO jurist
- Notarisklerk
- Paralegal

Neem vrijblijvend contact met ons op, wij helpen u graag.

[raatnotariaat.nl](http://raatnotariaat.nl)  
info@raatnotariaat.nl

055 5762669

[raatcoaching.nl](http://raatcoaching.nl)  
info@raatcoaching.nl

ADVERTEREN IN

## NOTARIAAT MAGAZINE?



Neem dan contact op met

**Tim Lansbergen**

010-742 10 22  
[tim@crossmedianederland.com](mailto:tim@crossmedianederland.com)  
[www.crossmedianederland.com](http://www.crossmedianederland.com)





‘Het vertelt je of je je op de juiste manier aan je doelgroep presenteert’



logischer dan die complimenten in de vorm van reviews bij een groter publiek onder de aandacht te brengen? Daarnaast is het zo vanzelfsprekend geworden om voor je iets aanschaf eerst te googelen zodat je weet wat voor vlees je in de kuip hebt. Sinds 2017 zijn we aangesloten bij Notarisscore.nl. Dat heeft heel goed uitgepakt. Ons notariskantoor heeft een score van 9,4. Een negatieve review went nooit. Zeker als het om een onredelijke klacht gaat, vind ik dat vervelend. Natuurlijk kun je wel contact opnemen met de cliënt en het uitleggen, maar dat maakt die review niet meer ongedaan.’

Herweijer gelooft in een *hands-onaanpak*. ‘Ik zit het liefst zelf aan de knoppen. Of het nu gaat om de berichten die je op LinkedIn zet of het benaderen van cliënten met een reviewverzoek. Het moet persoonlijk zijn. Wanneer de akte gepasseerd is, stuur ik zelf de cliënt een mail met een uitnodiging om de review in te vullen. Zoiets moet je niet delegeren, vind ik. Met die persoonlijke mail laat ik zien dat ik de relatie met de cliënt belangrijk vind. Het zorgt voor een gunfactor. Een groot deel van de cliënten vult de review in.’

#### TAART

Onder iedere mail die namens Marks Wachters notarissen wordt verstuurd, staat de g+ die het

kantoor als gemiddelde waardering krijgt. ‘We willen iedereen laten zien dat onze dienstverlening van hoge kwaliteit is’, aldus communicatieadviseur Brian Rooijackers. Iedere maand stuurt hij 150 cliënten een link met een uitnodiging om een review te plaatsen via het platform van The Feedback Company. ‘Ik maak een willekeurige selectie uit het mailbestand van cliënten die de afgelopen maand ons kantoor hebben bezocht. We kozen in 2015 voor The Feedback Company op advies van onze websitebouwer. Het was toen een van de weinige aanbieders. We gebruiken ook Google als reviewplatform. Enige voorwaarde daarvoor is dat de cliënt een Google-account moet hebben. Als hij zijn locatie aan heeft staan, wordt hij automatisch om een review gevraagd. Je moet als bedrijf wel een Google Mijn Bedrijf-pagina aanmaken. We vragen cliënten tegenwoordig ook om een Google-review te plaatsen. Toen we de grens van vijfhonderd reviews passeerden, hebben we dat met taart gevierd. We willen die aantallen omhoog krijgen. Met meer reviews wordt je vindbaarheid groter.’

#### GEWONE MENSEN

Notaris Anne van Uden, eveneens in dienst bij Marks Wachters notarissen, zou de input van de reviews niet meer willen missen. ‘We halen

er heel veel uit. Het vertelt je of je je op de juiste manier aan je doelgroep presenteert. Iets wat voor jou als notaris een ogenschijnlijk detail lijkt, kan een klant weggagen. Bijvoorbeeld dat je in het gesprek heel toegankelijk bent maar in de vervolgbrief te technisch. Waarom zou je een brief bij een koopovereenkomst niet beginnen met een felicitatie? Dat hebben we aangepast. Een negatieve review stuurt The Feedback Company eerst naar ons zodat we een paar dagen de tijd hebben om contact op te nemen met de cliënt. Het gebeurde mij onlangs nog. Ook nadat ik contact had opgenomen, bleef de cliënt bij zijn standpunt. Dat is zijn goed recht. In zijn beleving was het proces onnodig stroperig verlopen. In zo'n geval wordt de review alsnog geplaatst door The Feedback Company. Dat is geen halszaak. Het belangrijkste is dat wij de dialoog zijn aangegaan. En dat er af en toe een negatieve review tussen de andere positieve reviews staat, zorgt voor een reëel beeld. In mijn ogen laat het juist zien dat ook wij binnen het notariaat gewone mensen zijn.’ ■



En  
verder



**Thomas van Graffhorst is notaris bij Smith Boeser Van Graffhorst Notarissen in Haarlem. Maar hij is meer: literatuurkenner, drukker én hij zet zich in voor het Teylers Museum en de nabestaanden van Sandra van Raalten, het slachtoffer van de Zaanse paskamermoord.**

TEKST Dorine van Kesteren | BEELD Truus van Gog

**E**igenlijk wilde ik bètawetenschapper worden. Het liep anders, ik ging rechten studeren. Nederlands recht. Tijdens een zomervakantie vroeg mijn oom mij om in te springen op zijn notaris kantoor in Utrecht. We spreken 1987, ik wist niet eens wat een akte was. Ik begon helemaal onderaan en deed allerlei hand- en spandiensten op een oude typemachine. Gaandeweg kreeg ik contact met cliënten en zag ik wat het werk van de notaris betekent voor de maatschappij. Toen werd ik gegrepen door het vak. Ik ben geswitcht naar notarieel recht en bleef werken op het kantoor van mijn oom. En daarna werd het van twee kanten leuk: wat ik tijdens de studie leerde, ging

leven in de praktijk, en vice versa. Het was niet lastig om studie en werk te combineren. Ik heb ook een heel goed studentenleven gehad. In die tijd heb ik leren plannen en keuzes maken.'

#### **DRUK BAASJE**

'In 1991 ben ik in Haarlem begonnen en in 2000 werd ik benoemd tot notaris. De essentie van het vak is in al die jaren niet veranderd. Het gaat nog steeds om rechtszekerheid bieden, akten maken, cliënten adviseren. Maar de technologie heeft de snelheid van handelen enorm vergroot. De communicatie met cliënten is intensiever geworden. Telefoon, e-mail, WhatsApp, beeldbellen: je staat voortdurend met iedereen in contact. Daar moet je tegen kunnen. Persoonlijk gedij ik wel bij dat tempo. Ik ben een druk baasje.

Die traagheid van de jaren negentig van de vorige eeuw, pfff ... Je verstuurde een brief, die kwam twee dagen later aan, dan kreeg je een week later eens een keer antwoord, en voor je het wist was je zes weken verder in een dossier.'

#### **LEZEN**

'Mijn werk zie ik als iets wat ik *mag* doen, niet als iets wat *moet*. Ik heb ook de cliënten die ik graag wil hebben. Zo heb ik een aantal schrijvers in mijn praktijk. Voor hen houd ik me onder meer bezig met auteursrechten in de nalatenschap. Ik ben een lezer, dus dat doe ik vanuit een intrinsieke motivatie. Ik kan zo tien boeken opnoemen die ik zou meenemen naar een onbewoond eiland. Het meest houd ik van de klassieke wereldliteratuur. De grote Russische, Franse, Italiaanse en Duitse schrijvers stellen je nooit teleur. Mijn lievelingsroman is *De Tijgerkat* van Giuseppe Tomasi di Lampedusa. Het thema van dit boek wordt prachtig weergegeven door de neef die tegen zijn oom

# *Oude of nieuwe technologie*

## De essentie van het vak blijft hetzelfde

zegt: “Als we willen dat alles blijft zoals het is, moet alles veranderen.” Ik heb het al een keer of zeven gelezen, denk ik.’

### **LODEN LETTERS**

‘In mijn vrije tijd bestier ik samen met drie vrienden een ouderwetse drukkerij in Haarlem, De Hof van Jan. We produceren literatuur in kleine, bibliofiele oplagen. Boekjes van tussen de tien en twintig bladzijden, die we met loden letters zetten, drukken en innaaien. Vaak zijn ze ook nog voorzien van litho’s en prenten. Commercieel succes is niet het doel, we verkopen ons werk voor prijzen waarbij we net uit de kosten komen. Het zelf iets maken, de aandacht die dit vereist: dat vind ik mooi.’

### **VERLICHTING**

‘Ik voel me maatschappelijk betrokken. Daarom heb ik me jarenlang ingezet voor het Teylers Museum in Haarlem. Het oudste museum van Nederland, dat een bijzondere combinatie biedt van kunst

en wetenschap. Het museum ademt de sfeer van de Verlichting, toen men volop bezig was kennis te verzamelen over de wereld. Sinds kort ben ik geen bestuurslid meer. Ik voelde me er niet prettig bij als mensen hier aan tafel zeiden: zet het Teylers Museum maar in mijn testament. Dat was toch een beetje een dubbele rol. Gelukkig speel ik als adviseur, wat meer op afstand, nog wel een rol bij de stichting. Want ik vind het nog steeds het allerleukste museum dat er is.’

### **PASKAMERMOORD**

‘Verder ben ik bestuurder van de stichting Ereschuld jegens Sandra van Raalten. Kun je je de Zaanse paskamerdood herinneren? In 1984 werd een 21-jarig meisje dood aangetroffen in een paskamer van een kledingboetiek in Zaandam. Aanvankelijk werd de verkeerde persoon veroordeeld, later kwam na DNA-onderzoek aan het licht wie de werkelijke dader was – die overigens toen al overleden was. Ruim dertig jaar later overleed de moeder

van Sandra. Vlak daarvoor had zij laten weten dat ze een belangrijke wens had: samen met de stoffelijke resten van haar dochter gecremeerd worden. Maar dat kan niet in Nederland, de Wet op de lijkbezorging verbiedt dit.

Met een aantal vrienden van de moeder van Sandra doen we ons best om dit toch voor elkaar te krijgen. Het blijkt dat deze wens breder leeft. Sommige nabestaanden van de slachtoffers van de MH17-ramp bijvoorbeeld wilden ook dat de overblijfselen van hun familieleden gezamenlijk begraven of gecremeerd werden.

Als stichting hebben we via een Kroonverzoek – een verzoek aan de koning – overleg gehad met het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. Zoals het er nu naar uitziet, komt er een voorstel om de wet aan te passen. Het is een morele plicht om de laatste wensen van mensen serieus te nemen. Niet alleen voor notarissen, maar ook voor de samenleving.’ ■



# Digitaal oprichten van een bv

In deze rubriek beantwoordt een (panel van) in- en/of externe deskundige(n) allerlei vragen van (kandidaat-)notarissen. Die kunnen gaan over arbeidsvoorwaarden, verzekeringen, de notariële praktijk of een ander onderwerp. Deze keer gaat het over het digitaal oprichten van een bv, ook wel DOBV genoemd.



**Irene van Holst**  
| Informatiemanager



**Robin Perik**  
| Projectleider  
digitaal oprichten bv

## Hoe gaat het digitaal oprichten van een bv straks in z'n werk?

**Robin Perik:** 'Met het digitaal oprichten van een bv blijven we zo dicht mogelijk bij de huidige praktijk. Dit moet wel volledig met digitale middelen en processen gefaciliteerd worden, zodanig dat een cliënt niet fysiek hoeft te verschijnen bij een notaris om een bv op te richten. De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) moet zorgen voor een centraal informatieplatform waar eenduidige informatie over het digitaal oprichten van een bv en modellen voor de oprichtingsakte staan. Dat doen wij op de huidige website [notaris.nl](http://notaris.nl). Als de definitieve conceptakte akkoord is, maakt de notaris een afspraak met de cliënt voor het digitaal passeren. Hij reserveert daarmee een unieke, veilige digitale passeerkamer.'

De afspraak plant de notaris via zijn notariële softwarepakket. Hij voegt de definitieve conceptakte toe aan de afspraak. Die slaan we op, beveiligen we en geven we een tijdstempel zodat de notaris kan zien dat zijn document niet gewijzigd is. Na het toetreden tot de digitale passeerkamer neemt de notaris met de digitaal aanwezigen de digitale oprichtingsakte door. Hij krijgt daarbij mogelijkheden om de akte zo duidelijk mogelijk aan de verschenen personen te presenteren en heeft daarbij *tools* om bijvoorbeeld tekst te arceren of in te zoomen. Hij kan daarmee de *Belehrung* afronden. Ondertekenen gaat vervolgens met een gekwalificeerde elektronische handtekening. Na elke digitale ondertekening controleert de notaris de gezette handtekening met de identiteit van de persoon die heeft ondertekend. Als laatste tekent de notaris met zijn beroeps-certificaat.' •

## Hoe identificeert een cliënt zich en hoe gaat de ondertekening?

**Irene van Holst:** 'Met het platform voor digitaal passeren vindt identificatie en ondertekening plaats op de hoogst beschikbare Europese betrouwbaarheidsniveaus. Daar doen we geen concessies aan. Identificeren gebeurt conform de eIDAS-verordening op betrouwbaarheidsniveau "hoog". Bij het elektronisch ondertekenen van de digitale oprichtingsakte kiezen wij voor het hoogst beschikbare niveau met een gekwalificeerde elektronische handtekening. Met eIDAS "hoog" kunnen we Europese burgers zich laten identificeren voor het digitaal oprichten van een bv in Nederland. De Europese standaard voor eID-middelen,

eIDAS, kent verschillende betrouwbaarheidsniveaus waarvan we alleen de hoogste accepteren. De betrouwbaarheid van die middelen uit alle EU-landen zou hetzelfde moeten zijn. Tijdens het uitgeven van een dergelijk eID-middel "hoog" moeten fysieke kenmerken van de aanvrager worden gecontroleerd. Wij zorgen voor een koppeling met de juiste middelen. Het meest betrouwbare niveau voor ondertekening is de gekwalificeerde elektronische handtekening. Dit komt omdat er als extra eis gebruik wordt gemaakt van een gekwalificeerd certificaat. De cliënt moet dit middel van tevoren in bezit hebben om de akte digitaal te kunnen ondertekenen. De KNB zal notarissen hierover in de loop van het project uitgebreid informeren.' •

## Waar zitten waarborgen op veiligheid en rechtszekerheid?

*Robin Perik:* 'We blijven bij de implementatie van de richtlijn zo dicht mogelijk bij de huidige praktijk. Daarmee willen we de rechtszekerheid zo veel mogelijk waarborgen. Met de inzet van digitale middelen zijn uiteraard wel aanvullende waarborgen nodig. Dat doen we onder meer door het digitaal identificeren en elektronisch ondertekenen voor cliënten op het hoogste betrouwbaarheidsniveau in te richten. Voor het behandelen en presenteren van de digitale oprichtingsakte zorgen we voor het beveiligen en *sealen* van het document. Daarmee kunnen er niet ongezien wijzigingen worden aangebracht in de akte. Ongewenste toegang door derden willen we uiteraard niet. Vandaar dat we de implementatie inrichten

binnen het reeds bestaande notariële applicatielandschap (PEC). De notaris krijgt daar toegang toe met zijn reeds bestaande beroeps-certificaat. Tevens is het zetten van zijn handtekening binnen dit landschap geregeld en faciliteren we de zaken daaromheen om een akte digitaal te passeren. Waarborgen tijdens het passeren van de akte hebben we georganiseerd door de notaris altijd de regie over het proces te laten houden. Hij heeft daarbij de juiste functionaliteit om het proces door te laten gaan naar de volgende stap of een proces af te breken. Tevens kan hij bij het opstellen van de conceptakte zijn reches en cliëntenonderzoek doen zoals hij gewend is.' •

---

## Hoe werkt de digitale oprichting van een bv op basis van een digitale volmacht?

*Irene van Holst:* 'De notaris en de cliënt stemmen zoals gebruikelijk is af hoe de statuten van de bv moeten luiden en of de cliënt digitaal verschijnt bij het digitaal passeren van de oprichtingsakte of dat digitaal wordt opgericht op grond van een digitale volmacht. Bij een digitale volmacht zal de notaris hiervoor een digitaal tekenmoment inplannen. Hierdoor ontstaat er op het geplande moment een digitale spreekkamer waar notaris en cliënt via audio-videoverbinding contact met elkaar hebben en waar de cliënt zich door middel van een identificatiemiddel eIDAS "hoog" identificeert en vervolgens de digitale volmacht digitaal kan ondertekenen met een gekwalificeerde handtekening.

De digitale volmacht zal de notaris terug ontvangen in zijn notariële softwarepakket, zodat deze opgeslagen kan worden in het dossier. In de oprichtingsakte zal een unieke verwijzing opgenomen worden naar de betreffende volmacht en een medewerker zal als gevolmachtigde optreden. De medewerker zal op het geplande moment voor het ondertekenen van de digitale oprichtingsakte inloggen met zijn of haar persoonlijke identificatiemiddel eIDAS "hoog" en de akte ondertekenen met zijn of haar digitale gekwalificeerde handtekening.' •

## Hoe zorgen we ervoor dat de digitale akte in de toekomst ook nog goed leesbaar is?

*Robin Perik:* 'Een digitale akte moet niet alleen lang bewaard blijven, maar moet in de toekomst ook nog geopend kunnen worden door *devices* van de toekomst. Daarbij is het van belang dat het document de informatie op dezelfde wijze visualiseert als op het moment van passeren. Eigenlijk kennen we deze uitdaging al van het opslaan van digitale afschriften van akten in het Centraal Digitaal Repertorium, die ook tot ver in de toekomst leesbaar moeten blijven. Net zoals digitale afschriften zullen de digitale oprichtingsakten in het zogenaamde PDF/A-formaat opgeslagen worden, conform de PDF 1.7-standaard. Kenmerk van PDF/A-bestanden is dat zij alle informatie bevatten om in de toekomst op de juiste wijze getoond te worden, zonder daarbij afhankelijk te zijn van externe bronnen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de lettertypen die ook opgeslagen worden in het PDF/A-document of informatie over kleurgebruik. Speciale aandacht wordt ook besteed aan de elektronische handtekeningen die op de oprichtingsakte worden geplaatst. Om problemen te voorkomen, zijn alle elektronische handtekeningen op de digitale oprichtingsakte geschikt voor zogenoemde *Long-Term Validation* (LTV). Bij elektronische handtekeningen die geschikt zijn voor LTV wordt ervoor gezorgd dat in het ondertekende document ook het bewijs wordt opgeslagen dat de elektronische handtekeningen op het moment van ondertekenen zijn gezet met certificaten die op dat moment geldig waren. De notaris neemt de authentieke akte op in een digitaal gedeelte van zijn protocol. Op deze manier wordt geborgd dat digitale oprichtingsakten tot ver in de toekomst bewaard blijven, leesbaar blijven en de elektronische handtekeningen controleerbaar blijven.' •

Als branche-accountant voor Notariaat en  
Advocatuur bent u bij ons aan het juiste adres voor

- |   |                         |
|---|-------------------------|
| // JAARREKENING EN BOEKHOUDING              | // BEDRIJFSVERGELIJKING |
| // FISCALE AANGIFTEN EN ADVIES              | // ONDERNEMINGSPLANNEN  |
| // PERSONEELSADVIES EN SALARISADMINISTRATIE | // FUSIE EN OVERNAME    |

Uw klanten komen tegenwoordig niet alleen uit Nederland. Door de samenwerking met ETL kunnen wij u buiten de grenzen van Nederland ook van dienst zijn. Waar onze kennis ophoudt, kunnen wij u in contact brengen met een partner-kantoor in het buitenland, waarbij u de kwaliteit kunt verwachten die u ook van ons gewend bent. Zo kunnen wij u nog beter van dienst zijn.

**BUREAU NOTARIAAT en ADVOCATUUR**

ACCOUNTANCY EN ADVIES IS  
ONS TERREIN ADVOCATUUR  
EN NOTARIAAT IS UW DOMEIN

---

OUDE UTRECHTSEWEG 28, 3743 KN BAARN  
POSTBUS 1008, 3740 BA BAARN  
T 035 693 64 44  
INFO@ETL-BNA.NL - WWW.ETL-BNA.NL

# Blockchain en smart contracts

Herijking van de rol van de vertrouwde tussenpersoon in de algoritmische samenleving

**Auteurs:**

Jurgen Goossens  
Kristof Verslype  
Eric Tjong Tjin Tai



De op blockchain gebaseerde smart contracts zijn technologische toepassingen die verregaande gevolgen kunnen hebben voor de maatschappij en het recht. Blockchain als technologie werd aangekondigd als het einde van vertrouwde tussenpersonen, zoals banken, notarissen en overheidsdiensten. Inmiddels is wel duidelijk geworden dat de technologie eerder een herijking betekent van hun rol. *Blockchain en smart contracts* bespreekt overzichtelijk en wetenschappelijk onderbouwd de uitdagingen, mogelijkheden en beperkingen van blockchain en smart contracts.

Nu verkrijgbaar in de webshop: [sdu.nl/block](https://sdu.nl/block)  
Of via de boekhandel.





## Het antwoord op de 'Kruidvat-notaris'



Op het moment – vrijdagochtend 16 oktober – dat ik achter de computer ga zitten om deze column te schrijven, valt de post op de deurmat. Nieuwsgierig als altijd, pluk ik het stapeltje van de deurmat. Wat een toeval: het *Notariaat Magazine* van oktober en de nieuwe *Mr.*, een magazine voor juristen. Omdat ik het lekkerst altijd voor het laatste bewaar, begin ik met de *Mr.* waar KNB-voorzitter Nick van Buitenen prominent de voorpagina vult. De trigger voor een lezenswaardig interview, dat overigens niet had misstaan in het *Notariaat Magazine*.

### DURE LETTERS

Van Buitenen gaat onder meer in op de 'Kruidvat-notaris', voor sommigen een goedkoop alternatief voor de vakbroeders die in moderne panden of achter fraaie gevels kantoor houden. Dat kost wat, maar dan krijg je ook wat. In de woorden van Van Buitenen: 'De notaris levert niet een stuk papier met dure letters, maar een dienst.' En zo is het maar net. Gelukkig kruipt de voorzitter niet in de Calimero-rol en reageert hij niet al te verongelijkt. In het interview legt hij de nadruk op de meerwaarde – voor cliënt en maatschappij – van de klassieke notaris ten opzichte van zijn Kruidvat-collega.

### EIGEN KRACHT

Zo hoort dat ook: uitgaan van eigen kracht. Door de cliënt persoonlijke aandacht te geven en het leveren van service. Door vakmanschap te tonen en kwaliteit na te streven. Door ingewikkelde zaken in begrijpelijke taal uiteen te zetten. Door waar dat kan net zo goedkoop te zijn als Kruidvat, maar niet te concurreren op prijs waar dat simpelweg niet kan. Door met daden te bewijzen dat de vaak noodzakelijke tocht langs de notaris geen 'moetje', maar een dienst van toegevoegde waarde is.

### ZUURSTOF

Van Buitenen wijst voorts op een onderwerp dat in zijn ogen veel belangrijker is dan Kruidvat: innovatie. Terecht. Stilstand is namelijk achteruitgang. Innovatie – in de vorm van verandering, verbetering, vernieuwing en vooruitgang – is de zuurstof of levensader voor organisaties, individuen, producten en diensten. Innovatie staat niet alleen voor nieuwheid, maar ook voor nieuwsgierigheid.

Bijvoorbeeld naar nieuwe of aanvullende diensten. Naar het aangaan van onverwachte samenwerkingsverbanden en het ontginnen van nieuwe markten. Naar jonge talenten met andere inzichten, die bovendien up-to-date zijn als het gaat om nieuwe technologieën. Naar de kracht en het effect van social media. Naar manieren om de poortwachtersrol – die past bij de wettelijke taken van de notaris – beter uit te voeren. Naar een herijking van de strategie voor de toekomst.

### WENDBAARHEID

Het noemen van 'strategie' brengt mij bij een derde pijler die ik aan het betoog van Van Buitenen wil toevoegen. Naast het uitgaan van eigen kracht en innovatie, gaat het om wendbaarheid en aanpassingsvermogen – een thema dat ook tijdens het recente KNB-congres aan de orde is gekomen. Dat dient onderdeel te zijn van je organisatiestrategie. Want als er iets is dat we kunnen leren van de pandemie waarmee we in 2020 zijn geconfronteerd, is het wel de noodzaak om wendbaar te zijn door ons snel aan te passen aan drastisch veranderende omstandigheden. Voor velen was thuiswerken voorheen ondenkbaar, maar nu is het voor even zovelen het nieuwe normaal. En zijn het niet de restaurants die nu een afhaaloket en bezorgservice hebben die gaan overleven? Wie had een jaar geleden gedacht dat Defensiepersoneel de zorgsector zou ondersteunen? Jeffrey Bekkerin, een collega-accountant, schreef onlangs in een column over wendbaarheid het volgende: 'Een crisis is vaak een mechanisme dat zwakheden in bedrijfsmodellen en financieringsstructuren blootlegt. De coronacrisis zal ons wijzen op de zwakheden van een systeem van winstmaximalisatie en het verlangen naar meer en meer efficiency. De toekomst zal uitwijzen dat bedrijven die louter streven naar winstmaximalisatie onvoldoende levensvatbaarheid hebben.' Ik sluit mij aan bij de woorden van Bekkerin. De 'Kruidvat-notaris' zit gevangen in een systeem van winstmaximalisatie. De notaris die uitgaat van eigen kracht, die innoveert en wendbaar is niet. Ik zie de 'Kruidvat-notaris' dan ook niet als een bedreiging. ■

*Deze column wordt afwisselend geschreven door Teska van Vuren (notaris) en Marcel Pheijffer (hoogleraar accountancy).*

# Innovatieontwikkeling gaat stap voor stap

Het notariële team van Clifford Chance veroverde de Gouden Zandloper Award 2020 voor Juridische Innovatie. Hun prijswinnende *tool* werd ontwikkeld in nauwe samenwerking met een grote klant en kan een flinke tijdsbesparing – en dus geld – opleveren voor cliënt én notaris.

TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Truus van Gog

**M**ark-Jan Arends en Bram Kocken zijn blij met de Gouden Zandloper Award 2020 voor Juridische Innovatie die ze recent ontvingen voor hun CC Dr@ft - *Corporate Structuring tool*. Voor alle divisies op kantoor is dit een enorme bevestiging dat we met onze innovatiestrategie op de goede weg zijn, zegt Arends. 'Deze waardering van de jury en uit de markt is ongelooflijk belangrijk voor ons.' Het internationale advocaten- en notariskantoor Clifford Chance (CC) telt 32 vestigingen in 22 landen. 5 jaar geleden werd besloten innovatie wereldwijd hoog op de agenda te plaatsen. We moeten anders nadenken over onze dienstverlening en investeren in innovatie, luidde destijds het voornemen. Bas Boris Visser werd benoemd tot Global Head of Innovation and Business Change en bij het kantoor in Amsterdam werd Arends – die als partner de notarispraktijk leidt – hiervoor verantwoordelijk. Arends: 'Het notariaat leunt nog steeds op historische werkzaamheden, waarvan je je kunt afvragen of dat nog bij deze tijd past. Voor mij zit de meerwaarde van mijn werk in waarde toevoegen, kwaliteitscontroles doen en cliënten bewustmaken van rechtshandelingen die ze verrichten en de gevolgen hiervan. Deze drie eisen – voor mij als notaris de pijlers onder mijn vak – kun je ook op een digitale manier aanbieden en verankeren.'

## CORPORATE HERSTRUCTUREREN

De in technologische ontwikkelingen geïnteresseerde Bram Kocken is een gelijkgestemde geest. Hij begon zes jaar geleden na zijn rechtenstudie als advocaat-stagiair bij CC, maar toen hij twee jaar terug de kans kreeg zich bij het automatiseringsteam aan te sluiten, stapte hij over. Een dubbeltalent als Bram is uniek, oordeelt Arends. 'Voor de ontwikkeling van juridische *tools* zoals CC Dr@ft heb je specifieke juridische kennis én specialistische technische kennis nodig. Wij moeten meer van dit soort mensen in huis halen die kunnen programmeren én verstand hebben van de juridische inhoud.'

De CC Dr@ft - *Corporate Structuring tool*, waarmee het team in de prijzen viel, werd ontwikkeld in nauwe samenwerking met een grote cliënt, een *techcompany*. Klanten van een dergelijke omvang hebben een kerstboomstructuur aan vennootschappen waarin permanent veel gebeurt. Er worden vennootschappen verhangen, er moet besluitvorming komen op alle niveaus, er gaat geld door de structuren heen, omhoog of naar beneden. Arends: 'Het is ons werk om al die geldstromen en mutaties te documenteren, corporate herstructureren noemen wij dit. We doen dit met behulp van templates en kunnen hier een uurtarief voor vragen.'

## SPIL

De techcliënt vroeg of dit proces van herstructurering efficiënter te maken viel, waarbij ook



Mark-Jan Arends en Bram Kocken

medewerkers zonder juridische achtergrond met de *tool* uit de voeten zouden moeten kunnen. Want de vraag tot het herinrichten van bepaalde geldstromen wordt vaak gesteld door een finance- of treasuryteam, niet-juristen dus. Bij dit alles moesten de notariële waarborgen en compliance-eisen vanzelfsprekend fier overeind blijven. Tijdens de ontwikkeling van de CC Dr@ft - *Corporate Structuring tool* fungeerde Bram Kocken als spil tussen Arends en de cliënt. Kocken: 'De klant gaf aan wat zij wilde, samen met Mark-Jan onderzocht ik vervolgens wat daarvoor de beste manier was en daarna verwerkte ik de feedback van beide kanten in de automatisering van de documenten.'

## LICENTIEMODEL

Door de CC Dr@ft - *Corporate Structuring tool* zette Kocken delen van de templates van CC en die van de cliënt in een systeem waarmee alle mogelijk denkbare corporate herstructureringsstappen kunnen worden gezet, tot en met het uitgeven van nieuwe aandelen. Aan de





## ‘Deze tool kan go procent tijdwinst opleveren voor klant en notaris’

en notariaat in staat om online – op afstand – transacties af te ronden.’

### SCHERPE TERUGKOPPELING

CC Dr@ft – Corporate Structuring is een afgeleide van het product CC Dr@ft. Binnen dit product worden templates van cliënten geautomatiseerd. Kocken: ‘Omdat wij zowel juridische als softwarekennis beheersen, kunnen wij met deze technologie specifieke vraagstukken van elke afzonderlijke klant proberen op te lossen.’ De belangrijkste les die ze tijdens dit traject hebben geleerd: innovatieontwikkeling gaat stap voor stap. Je moet zo’n tool niet op eigen houtje ontwikkelen, zegt Arends. ‘Want als je iets maakt en het blijkt niemands probleem op te lossen, heb je het niet goed gedaan.’ Essentieel was de samenwerking met een grote cliënt om het product mee te ontwikkelen. De ideale cliënt voor deze pilot bleek een groot techbedrijf. Hun contactpersoon begreep wat er van haar werd gevraagd. Zij zei meteen: al onze producten ontwikkelen wij op deze manier, dus laten we dit samen oppakken. Kocken: ‘Het unieke aan deze applicatie is dat je enorm kunt verfijnen op basis van wat de klant wil. Daarvoor ben je afhankelijk van hoe duidelijk de klant haar wensen formuleert. Zij was daar goed in. Wanneer wij weer een noviteit hadden doorgevoerd, keek zij er kritisch naar en kwam met een scherpe terugkoppeling. Dat werkte fantastisch.’ ■

tool voegde hij techniek toe waardoor aan de achterkant wordt voldaan aan alle wettelijke juridische eisen, terwijl de voorkant wordt gekenmerkt door een vriendelijke vraagstelling, zodat die ook door niet-juristen kan worden beantwoord. Dankzij de nieuwe tool kunnen cliënten nu zelf efficiënt documenten genereren. Op het moment dat de klant de vereiste informatie heeft verstrekt, ontvangt de notaris automatisch een bericht. Het notariële CC-team neemt de stukken en notariële akten van de klant over voor het controlewerk, waarna de akten snel gepasseerd kunnen worden. Normaal gesproken gaan conceptakten voor het passeren nog verschillende keren heen en weer. Bij een cliënt die dit soort werk aan de lopende band moet uitvoeren, kan dit nu veel efficiënter. Arends: ‘Deze tool kan leiden tot 90 procent tijdwinst voor klant en notaris.’

De bewuste techcliënt zei: ‘Wij willen best een uurtarief betalen, maar voor dit soort werkzaamheden willen wij een ander – goedkoper – model.’ Hierop besloten partijen samen te

werken op basis van een licentiemodel. Voor stukken die gegenereerd worden die relevant zijn voor het notariaat van CC worden vaste prijzen gehanteerd. Arends: ‘Deels nemen wij het risico op ons, deels delen we dat. Zo is ook voor de cliënt duidelijk waar zij aan toe zijn.’

### WAARDE CREËREN

Het juryrapport is lovend over de innovatieve tool van Clifford Chance die ‘een baanbrekende oplossing voor het notariaat’ wordt genoemd en ‘Clifford Chance heeft arbeidsintensief bulkwerk geautomatiseerd en weet zo zelfs interne processen bij klanten te verbeteren’. Bij innovatie denk je aan digitalisering, zegt Yu Lian de Bakker, juryvoorzitter van de Gouden Zandloper tijdens de prijsuitreiking. ‘Maar het draait om de vraag of je waarde creëert voor de cliënt en inspeelt op veranderingen in de maatschappij.’

Arends en Kocken waren daarvan al overtuigd, iets wat de corona-uitbraak nog eens extra onderstreept. ‘Eens te meer blijkt hoe belangrijk innovatie is, want onze tool stelt cliënten



‘Het gaat er niet om wat jij als notaris wil, maar hoe het recht ermee omgaat’



# De notaris als relatiedeskundige

**Wat kun je als (kandidaat-)notaris leren van een professor vastgoedeconomie, executie- en beslagrecht, internationaal goederenrecht of fiscaal concernrecht? Veel! De kennis op universiteiten is eindeloos. Voor deze rubriek praten wij elk nummer met een andere hoogleraar of docent. We maken een rondje door het land met de vraag: 'Wat kan het notariaat van u leren?' Deze keer een lesje relatievermogensrecht van Theo Reijnen.**

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Truus van Gog

**A**ls oud-notaris ken ik het klappen van de zweep. Ik ben dan ook echt een praktijkman en koppel wetenschap aan praktijk. Naast notaris zijn, heb ik ook lesgegeven aan de beroepsopleiding notariaat. Ik houd de jurisprudentie goed in de gaten. Dat moet ook wel in mijn huidige functie als docent relatievermogensrecht. Maatschappelijke ontwikkelingen hebben veel invloed op het vakgebied. Het verveelt daarom dus nooit. Ik zeg ook weleens: het notariaat is alles wat ik ken en wat ik kan.'

## IN ELKE AKTE

'Ik vind het interessant hoe die maatschappelijke ontwikkelingen uitpakken. Er is de afgelopen jaren bijvoorbeeld wat verwarring ontstaan over huwelijkse voorwaarden. Wanneer is hier sprake van? Deze hoeft je tegenwoordig niet meer bij de rechtbank te wijzigen. In principe kan elke notariële akte nu een bepaling van huwelijkse voorwaarden bevatten. Althans, dat haal ik uit de jurisprudentie. Natuurlijk gebeurt dat in de praktijk niet veel, maar het kan wel. Stel dat er voor het huwelijk een samenlevingscontract is gemaakt waarin staat dat het huis niet in de toekomstige huwelijksgemeenschap valt omdat de een meer heeft geïnvesteerd dan de ander. Of dit staat in de leveringsakte van het huis. Dan heb je eigenlijk een beperkte gemeenschap van goederen gemaakt.'

## UITPLUIZEN

'Notarissen zeggen in zo'n geval weleens tegen mij: dat willen wij niet, dan missen we het overzicht. Maar dan zeg ik: het gaat er niet om wat jij wil, maar hoe het recht ermee omgaat. Eigenlijk moet je als notaris de historie van zo'n stel dus goed uitpluizen. Een ander voorbeeld gaat over de zaakvervangingsregeling bij verkrijging. Daar heeft het feit dat steeds meer mensen eigen geld meenemen in de relatie grote invloed op. Stel, een man en vrouw zijn getrouwd in gemeenschap van goederen, maar wonen in een huis op naam van de vrouw, die dat heeft betaald uit een erfenis. Dat huis is dus van haar en niet van hem. Er moet op een gegeven moment een groter huis komen. Dus ze kopen alvast een nieuw huis, terwijl het oude huis nog niet is overgedragen. Het nieuwe huis is iets duurder dus je moet een beetje geld erbij lenen. Dan zegt de wet: als de woning voor meer dan de helft uit eigen middelen is gekocht, is het een privéwoning. In dit geval dus van de vrouw en niet van de man. Maar! Ja, er is een maar. Je moet dat huis hebben betaald bij de verkrijging uit eigen middelen. Als het oude huis nog niet is overgedragen, zijn er nog geen eigen middelen. Wat betekent dit? Volgens mij kan de vrouw het dan niet betalen uit eigen middelen en is het nieuwe huis dus van hen samen. Dat is interessant.'

## BELEVINGSWERELD

'Ik geef vooral huwelijksvermogensrecht aan derdejaarsstudenten notarieel recht. Dat doe ik al sinds 2009. Of het dan niet saai wordt? Nee! Geen jaar is helemaal hetzelfde. Met het thema kom je altijd dicht in de buurt van de

belevingswereld van de student. Die krijgen relaties, gaan samenwonen en zo verder. Je maakt het dus persoonlijk. Dat is prachtig om te doen. Het zijn ook altijd gemotiveerde mensen. Ze zitten tenslotte al in hun derde jaar. De niet gemotiveerde studenten zijn dan al wel afgevallen. Ze willen vooral weten wat alles betekent. Echt verdiepen doen ze nog niet. Dat verbaast mij soms wel. Ik vraag weleens: wat denken jullie dat de wetgever heeft willen regelen? Het blijft dan vaak erg stil.'

## MINDER EXTREMEN

'Notarissen pik je er zo uit. Notariële studenten ook. Het is een bepaald type. Het is een bepaalde manier van doen. Ze schieten minder snel in extremen. Ze zijn bereid de zaak van twee kanten te bekijken in plaats van de zaak naar eigen hand te zetten. Dat stralen ze ook uit. Ik leer ook veel van de studenten. Met enige regelmaat komen er toch verfrissende ideeën langs waardoor je opnieuw over zaken na gaat denken. Ook van notarissen: de praktijk brengt meer problemen dan de academicus kan verzinnen. Dingen waar je niet bij stilgestaan hebt. Dat is mooi. De mensen waar jij iets voor opstelt, moeten er ook naar kunnen leven in de praktijk, niet alleen in theorie.' ■



**WIE** Theo Reijnen  
**WAT** docent relatievermogensrecht  
**WAAR** Radboud Universiteit Nijmegen  
**LES** 'Laat je niet meeslepen in emoties'



## De foto

'Het draait allemaal om liefde!' Dat zei Aukje Nauta op 9 oktober op het KNB-jaarcongres, dat alleen online te volgen was. Vanuit de Fokker Terminal in Den Haag werd het programma met workshops, Zoompanel, Fokke & Sukke, muziek én bingo gestreamd. Nauta trapte af met een lezing over duurzame inzetbaarheid. 'Heb je hart voor je mensen, dan krijg je er harde werkers voor terug. Blijf aandacht besteden aan je mensen!' De psycholoog spoort mens en organisatie aan om te leren herkennen, uiten en bespreken wat in de weg staat van duurzame ontwikkeling. Want alleen op die manier kunnen notarissen *futureproof* worden.

## Live vanuit de studio in Den Haag







KNB



knb congres

future pro(o)f

Universiteit van Maastricht  
Wat zegt de Wetenschap over thuiswerken



# De eerste ervaringen



Het UBO-register (*ultimate beneficial owner*) is sinds 27 september in de lucht. De ervaringen met de UBO-registratie en -applicatie zijn lovend en kritisch. De kritiek lijkt voort te komen uit onwetendheid en onwennigheid. 'Als je een nieuwe computer hebt, zit je de eerste twee dagen ook te mopperen.' De eerste vijf weken in vijf *Erlebnisse*.

TEKST Lex van Almelo | BEELD Okapi

## 1 TWEE APPLICATIES

'Het is gebruikersvriendelijk en heel overzichtelijk', zegt Suzanne Torrombacco-Casciaroli (secretaresse Ondernemingsrecht bij Hak & Rein Vos Notarissen) over de UBO-registratie-applicatie. Ook Birgit Snijder-Kuipers (UBO-specialist en kandidaat-notaris bij De Brauw Blackstone Westbroek) is positief over de Kamer van Koophandel (KvK), die 'het echt goed doet'. Maar het kan natuurlijk altijd beter. Jeroen van der Weele (notaris bij Hak & Rein Vos Notarissen): 'Omdat een koppeling tussen de Handelsregisterapplicatie en de UBO-applicatie ontbreekt, doe je soms dubbel werk. Maar dat is begrijpelijk in deze eerste fase.' Christa Parlevliet (toegevoegd notaris bij Loyens & Loeff) zou graag zien dat een cliënt in alle gevallen zelf online de UBO-registratie kan doen. 'Bij een nieuwe oprichting is dat echter niet mogelijk, omdat een cliënt de UBO's pas zelf kan registreren als het handelsregisternummer bekend is en de cliënt dit nummer pas krijgt als de eerste UBO-registratie gedaan is.'

Maryke Otten van KvK: 'Bij een nieuwe inschrijving in het Handelsregister via Online Registreren Notarissen geef je meteen de UBO's op via Notaris Applicatie UBO en geven wij vervolgens een KVK-nummer uit. Het zijn wel twee aparte applicaties waarin opgave moet worden gedaan.'

Wessel Bosse (notaris bij BosseMellink Notariaat): 'Het zou goed zijn als de informatie uit het Handelsregister automatisch wordt doorgestuurd naar het UBO-register.' Maryke Otten: 'Er komt een nieuwe geïntegreerde applicatie, maar het is nog niet duidelijk wanneer.'

## 2 WIE IS UBO?

Birgit Snijder-Kuipers: 'Ik ben dag in dag uit bezig met de UBO-wetgeving en Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft). Het vaststellen van de UBO kan ongelooflijk ingewikkeld zijn. Soms duurt het twee minuten, maar het kan ook drie maanden zijn, omdat je de open norm goed moet toepassen.'

Wessel Bosse vindt het bepalen van de UBO lastig bij een stichting. 'Als je drie bestuurs-

leden hebt, heeft ieder meer dan 25 procent stemrecht en is het duidelijk. Maar in een bestuur met vier leden zijn er dus geen UBO's, maar heb je vier pseudo-UBO's.'

Christa Parlevliet: 'De definitie is voor meerdere uitleg vatbaar. Bij een eenvoudiger structuur is die vaak nog wel toe te passen. Maar bij ingewikkelder structuren – bijvoorbeeld als er een stichting of buitenlandse entiteit bij betrokken is of wanneer er bijzondere soorten aandelen zijn – is het lastiger.'

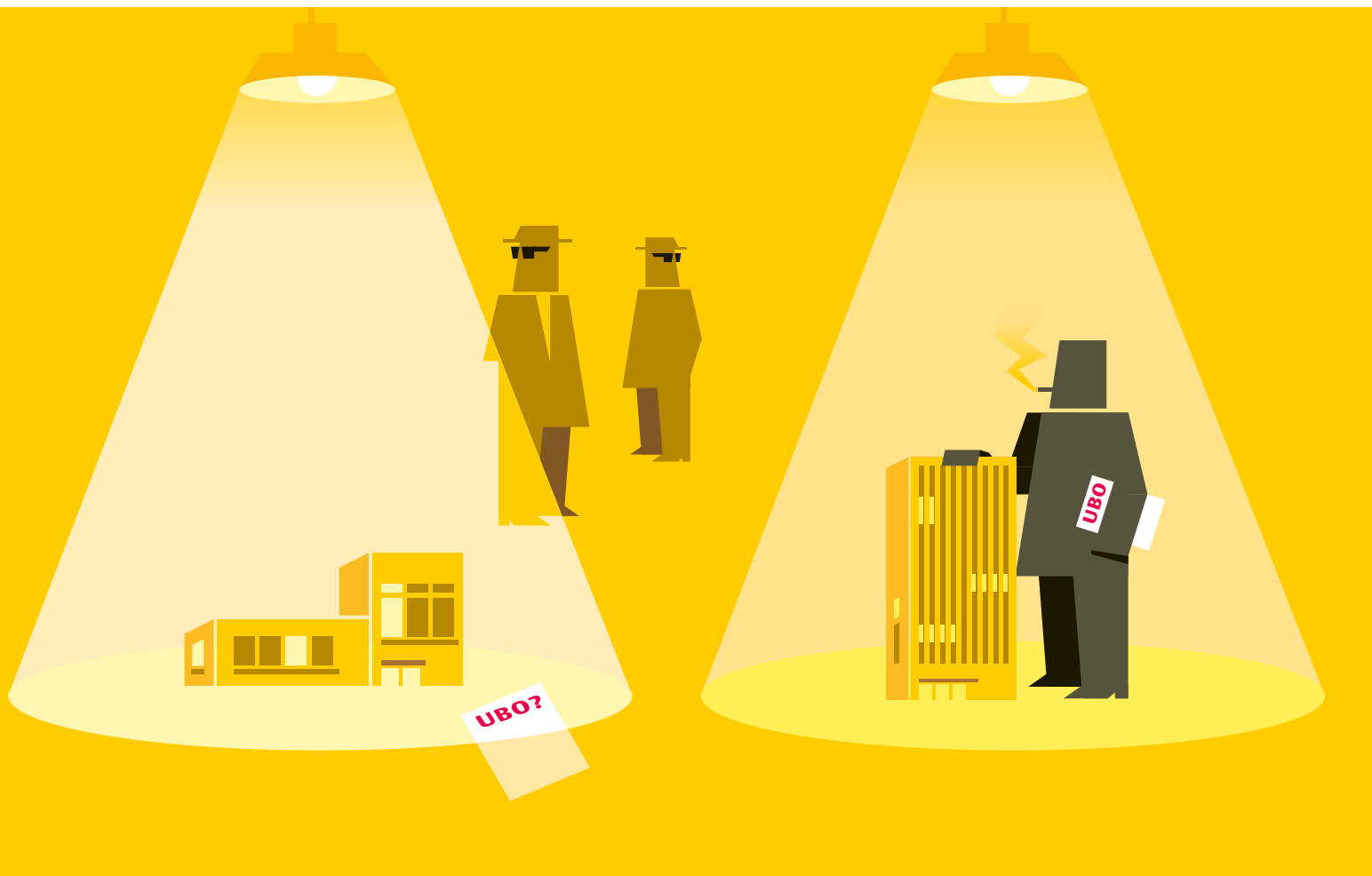
Wessel Bosse mist een hokje om aan te geven dat de aandeelhouder een direct dan wel indirect belang heeft.

Froukje Swinkels van de KvK: 'Wij maken geen onderscheid in direct of indirect belang. Degene die de opgave invult, moet zelf door het boompje van de structuur heen kijken en een natuurlijke persoon opgeven als UBO.'

## 3 DOCUMENTEN UPLOADEN

Wessel Bosse: 'Je moet van alle documenten pdf's maken en ook een pdf met zowel de voor- als de achterzijde van het paspoort. Als je niet de juiste documenten uploadt, wordt de inschrijving geweigerd en moet je helemaal opnieuw beginnen. Het is niet mogelijk om aanvullend informatie te leveren met stukken erbij. Het is horror.'

Froukje Swinkels: 'Als de opgave wordt afgekeurd, sturen wij die terug naar de werkbak van



## ‘Degene die de opgave invult, moet zelf door het boompje van de structuur heen kijken’

de notaris en geven wij aan wat wij missen. De notaris kan dat dan aanvullen en hoeft dus niet alles opnieuw in te vullen. Als de opgave per post wordt ingestuurd en niet compleet is, sturen wij die wél in zijn geheel terug. Dat moet wel omdat de opgever de opgave heeft ondertekend en ook de nieuwe opgave moet ondertekenen.’

Jeroen van der Weele: ‘Wij hebben onlangs een structuur opgezet met een Spaanse SL, die 90 procent van de aandelen in een bv bezit. Dan moet je nadere gegevens opvragen bij de autoriteiten in Spanje. Nu hebben wij een kantoor in Spanje, dus dat is voor ons in dit geval minder ingewikkeld ...’

Christa Parlevliet: ‘Het is belangrijk goed op te letten welke delen van een document je uploadt. Ik ben benieuwd hoe de KvK anderstalige documenten beoordeelt.’

Froukje Swinkels: ‘Documenten die niet in het Nederlands of Engels zijn opgesteld, moeten worden vertaald. Wij toetsen marginaal en

beoordelen alleen of de gegevens die zijn ingevuld consistent zijn met de gegevens uit de toegevoegde documenten. De vennootschap is verantwoordelijk voor de juistheid en kwaliteit van de gegevens. Verstrek alleen gegevens die relevant zijn voor de opgave en plak andere namen af of lak die zwart. Vanwege de Algemene verordening gegevensbescherming willen wij niet onnodig persoonsgegevens verwerken en aangeleverd krijgen.’

**4 STORING**  
Christa Parlevliet: ‘In het begin werkte de UBO-applicatie voor ons kantoor niet door een storing in het systeem. Dat kan tot vervelende situaties leiden. Ik had een cliënt die graag wilde handelen met zijn nieuw opgerichte vennootschap. Maar dat kon nog niet, omdat de opgave ter eerste inschrijving in het handelsregister werd afgewezen, omdat de UBO-registratie nog niet kon worden gedaan. De KvK heeft toen heel erg haar best gedaan het op te lossen.’  
Maryke Otten: ‘Wij hebben geen algehele storing gehad. Wel wat incidenten met de notarisapplicatie. De betrokken notarissen hebben de opgave toen per post kunnen doen.’

**5 HOGERE REKENING**  
Wessel Bosse: ‘Het kost veel tijd om UBO’s op te geven en daarover te adviseren; er komt daarom minstens 100 euro aan kosten bij.’

Christa Parlevliet: ‘De UBO-registratie kost de notaris extra tijd, zeker als de cliënt vraagt te helpen bij de UBO-analyse. De kosten hiervoor worden doorberekend aan de cliënt. Vooraf is het soms moeilijk in te schatten hoeveel tijd de analyse gaat kosten.’

Suzanne Torrombacco-Casciaroli vindt het extra werk wel meevallen. En haar baas, Jeroen van der Weele, wijst erop dat je ‘toch al moest achterhalen wie de UBO’s zijn’. Hij betwijfelt of het echt altijd een uur extra werk kost. ‘Maar als het inderdaad meer werk is, moet de notaris dit meerwerk in rekening brengen. Het moet geen service zijn van het notaris kantoor.’  
Birgit Snijder-Kuipers sluit zich bij Van der Weele aan: ‘De notaris moest op grond van de Wwft al langer vaststellen wie de UBO’s van een rechtspersoon zijn. Nieuw is de registratie van UBO’s. De notaris moet zich er niet toe laten verleiden om gratis te adviseren over wie UBO is. Hij moet vooraf met de klant afspreken wie de analyse van de UBO’s maakt en of de cliënt het nodig vindt dat de notaris daar nog een keer naar kijkt als de vennootschap het zelf doet. Het is een beetje wennen allemaal. Maar ja, als je een nieuwe computer hebt, ben je de eerste twee dagen ook aan het mopperen.’ ■



# Is uw oude verzekeringskantoor u ontgroeid?



Groeide uw verzekeringskantoor zo groot, dat goede service voor u verleden tijd is? Of wilt u uw polissen toetsen aan de eisen van de moderne tijd? Ron Borgdorff is meer dan 25 jaar het vertrouwde adres voor advocaten, notarissen en vrijgevestigde juristen. **Ouderwetse service, altijd bereikbaar en mét persoonlijke aandacht.**



RON BORGDORFF

VAN BOETZELAERLAAN 24H • 3828 NS HOOGLAND • TEL. 033-20 35 000 • INFO@RONBORGDORFF.NL • WWW.RONBORGDORFF.NL

VERZEKERINGEN ZOWEL ZAKELIJK ALS PARTICULIER OA: • BEROEPS- EN BEDRIJFSAANSPRAKELIJKHEID  
• CYBERRISKS- EN DATALEKKEN • ARBEIDSONGESCHIKTHEID • VERZUIM • INVENTARIS

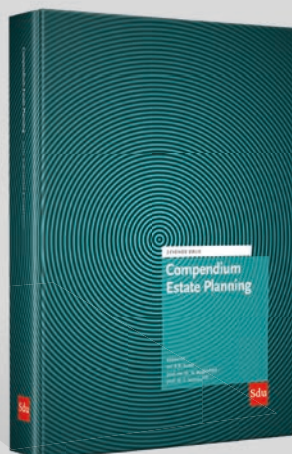
## Compendium Estate Planning

Geeft inzicht in zowel civiel- als fiscaalrechtelijke aspecten van estate planning

(zevende druk)

Redactie:

mr. A.R. Autar  
prof. mr. dr. W. Burgerhart  
prof. dr. F. Sonneveldt



Het *Compendium Estate Planning* richt zich in de eerste plaats op het onderwijs en behandelt zowel de civielrechtelijke als fiscaalrechtelijke aspecten van estate planning. Het kan als naslagwerk fungeren in de bachelor- of masterfase van de academische studie, alsmede in het postacademisch onderwijs. Het *Compendium Estate Planning* heeft als doelgroep tevens de verscheidene beroepsgroepen die zich met de estate planning bezighouden. Het boek biedt om zowel de theoretische basis als praktische elementen, soms uitgewerkt in voorbeeldvragen. De opbouw van het boek volgt goeddeels de praktijk van het leven: samenwonen – huwen – schenken – erven.

Nu verkrijgbaar in de webshop: [sdu.nl/comep](http://sdu.nl/comep)  
Of via de boekhandel.

Sdu

## Bent u al *digi-ready*?

**V**anuit mijn geïmproviseerde 'werkkamer' thuis schrijf ik wederom een column tijdens de coronaperiode. Het bedrijfsleven is opnieuw dringend verzocht om zo veel mogelijk thuis te werken. Thuiswerken is wennen en blijft wennen!

### 'OUDE NORMAAL'

Zoals vele notariskantoren heeft ook mijn kantoor de bezetting weer aangepast, zodat de coronamaatregelen op kantoor zo goed mogelijk kunnen worden nageleefd. Het aantal vastgestelde besmettingen neemt dagelijks weer toe. Een angstig gevoel van vrees voor een gehele lockdown spookt door mijn hoofd. Momenteel wordt alles gedaan om de tweede opleving van het coronavirus in te dammen. Een ding is wel zeker: corona blijft ons allemaal bezighouden en het zal nog wel enige tijd duren voordat terug kan worden gegaan naar het 'oude normaal'. Maar voor mij persoonlijk geldt de vraag: wil ik daar nog wel naar terug?

### CREATIEVE GEEST

De meeste mensen houden over het algemeen niet van verandering. Maar toch durf ik hardop te zeggen: 'Het leven zal nooit meer hetzelfde worden.' Verandering staat om de hoek en is dichterbij dan we denken. Het coronavirus heeft ons aan het denken gezet en maakt de weg naar verdere digitalisering mogelijk. Want dat

## Een 'heads up' via WhatsApp bij een nieuwe transactie

we onze manier van contact met elkaar moeten veranderen, staat voor mij niet ter discussie. De vraag is juist hoe het 'nieuwe normaal' eruit gaat zien en dat vereist een enorme creatieve geest van ons allemaal. Zal het aantal fysieke bezoeken aan notariskantoren in de praktijk ook na de coronaperiode afnemen en omarmen we de digitale mogelijkheden van contact met de cliënt? De praktijk zal het leren, maar ik ben zeker een voorstander van innovatie en digitalisering.

### HEADS UP

Door de coronamaatregelen gaat de digitale revolutie in het notariaat in een sneltreinvaart. Via bijvoorbeeld videoverbindingen worden veelal besprekingen gehouden met cliënten en ook kunnen

identiteiten op afstand worden vastgesteld. Videobellen via Zoom, Skype of Teams kwam voor de coronacrisis bij mij op kantoor nauwelijks voor. Maar nu heeft mijn kantoor extra videoconferentie-apparatuur gefaciliteerd. Onlangs heb ik bijvoorbeeld gepraat via een videoverbinding omdat een belangrijke deadline werd gehaald waardoor een reeks van akten kon worden gepasseerd. Door middel van het inzetten van audiovisuele apparatuur kon in deze zaak sneller en efficiënter worden gewerkt. De cliënt kon dit erg waarderen. Veel cliënten vinden het overigens fijn dat zij buiten kantoor tijden kunnen communiceren met mij bijvoorbeeld via WhatsApp. Van een bekende cliënt krijg ik tegenwoordig een 'heads up' via WhatsApp als een nieuwe transactie op de agenda staat. Op die manier kunnen bijvoorbeeld op grond van de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme nog sneller (voor)vragen worden gesteld.

### 'NIEUWE NORMAAL'

Het 'nieuwe normaal' biedt kansen om een digitale slag te maken in onze notariële praktijk. Ik zie het als een uitdaging. Elektronische middelen kunnen worden ingezet om de rechtszekerheid te waarborgen. Is uw kantoor al 'futureproof' en klaar voor het 'nieuwe normaal'? ■



Gilbert Joemratie

kandidaat-notaris  
bij Westvest Notarissen



# De notariële akte met gebreken

De Wet op het notarisambt stelt behalve aan de akte zelf, formele eisen aan het totstandkomingsproces van de akte en aan de notariële functionaris die de akte passeert. Overtreding van sommige van die voorschriften leidt tot zware sancties: de akte mist authenticiteit, geldt niet meer als *notariële akte* of is nietig. Dergelijke overtredingen zijn zeldzaam, maar een enkele keer gaat het toch mis. Wat gaat er zoal mis en hoe reageert de rechter daarop?

TEKST Madeleine Hillen | BEELD Roel Ottow

## DE CIVIELE RECHTER

### 1 ONJUISTE PERSONALIA

In een geval waarin een partij opzettelijk onjuiste personalia had opgegeven aan de notaris en de notaris dat niet had ontdekt, werd de authenticiteit van de desbetreffende notariële akte ter discussie gesteld. De Hoge Raad (21 juni 1985, ECLI:NL:HR:1985:AC8945) oordeelde als volgt:

‘Anders dan ter zake van de niet-inachtneming van een aantal andere in de Wet op het Notarisambt voorkomende voorschriften, is deze sanctie [missen van authenticiteit, MH] niet in art. 25 opgenomen. Zij zou wegens de onzekerheden waartoe zij, mede voor derden, kan leiden, ook niet stroken met de aard van de — notariële — authentieke akte, zowel als bewijsmiddel als in verband met haar functie in het kader van de vormvereisten voor overdracht en bezwaring van registergoederen. Dat neemt niet weg dat de notaris aansprakelijk zal zijn voor de gevolgen van zijn verklaring, wanneer blijkt dat hij bij de vaststelling van de identiteit van de betreffende partij onzorgvuldig te werk is gegaan.’

### 2 IDENTIFICATIE AAN DE HAND VAN VERLOPEN PASPOORT

In een zaak waarin een tante als hoofdelijk aansprakelijke werd aangesproken door de bank voor het restant van de hypotheekschuld van haar nicht, stelde de tante dat haar paspoort was verlopen daags voordat de akte werd

gepasseerd, dat zij dus niet op de juiste manier was geïdentificeerd, dat de akte daarom niet voldeed aan de wettelijke eisen en dus geen executoriale kracht kon hebben. Het Hof oordeelt anders, zie Hof Arnhem-Leeuwarden 22 augustus 2017, ECLI:NL:GHARL:2017:7205 en tante moest betalen.

In Rechtbank Zeeland-West-Brabant van 23 oktober 2019, ECLI:NL:RBZWB:2019:4640, ging het om de geldigheid van een testament. De notaris had met erflater de bespreking over het testament gevoerd, maar de waarnemende kandidaat-notaris heeft uiteindelijk het testament gepasseerd. In de kop van het testament was vermeld dat de kandidaat-notaris erflater had geïdentificeerd aan de hand van zijn paspoort. Die vermelding kon volgens eiser niet waar zijn omdat het paspoort van erflater ‘zich elders bevond’. De rechtbank overweegt dat erflater al diverse malen gebruik had gemaakt van de diensten van het notaris-kantoor en dat zijn identiteitsgegevens bij dit kantoor dan ook bekend waren, getuige onder meer het paspoortnummer dat vermeld stond in het testament. Bovendien had de kandidaat-notaris al voor het passeren van het testament in aanwezigheid van de notaris kennisgemaakt met erflater en waren bij ‘de notariële handelingen van deze kandidaat-notaris (...) steeds grotendeels’ de echtgenote en kinderen van erflater aanwezig. Dat laatste werd overigens problematisch geoordeeld, maar de rechtbank vond wel dat de identiteit van erflater toereikend is vastgesteld door de kandidaat-notaris.

### 3 TE LATE MELDING WAARNEMING

In Rechtbank Zeeland-West-Brabant van 9 mei 2018, ECLI:NL:RBZWB:2018:3209 werd de rechtsgeldigheid van een testament betwist omdat het door een niet-bevoegde functionaris, een waarnemer van de notaris, was opgemaakt. De waarneming was niet ‘terstond’, maar veel later gemeld. De rechtbank oordeelde dat het testament desalniettemin rechtskracht heeft. Artikel 29 lid 8 Wet op het notarisambt (Wna) schrijft voor dat waarneming terstond aan de notariële beroepsorganisatie moet worden gemeld, maar aan het niet opvolgen van dit gebod verbindt de wet niet het rechtsgevolg van nietigheid van de verleden akte.

### 4 VOORLEZING VAN DE AKTE

De notaris kan ervoor kiezen een akte te passeren in het bijzijn van getuigen. In dat geval schrijft artikel 43 lid 2 Wna voor dat de gehele akte moet worden voorgelezen. Het enkele niet-naleven van dat vormvoorschrift maakt de akte nog niet vernietigbaar, zie HR 25 maart 2016, ECLI:NL:HR:2016:504: ‘Voor vernietigbaarheid is in een zodanig geval slechts plaats indien degene die deze vernietigbaarheid inroept, stelt en bij betwisting aannemelijk maakt dat door niet-naleving van het vormvoorschrift enig belang is geschonden dat met het vormvoorschrift wordt gediend.’ Zie voor soortgelijke oordelen HR 5 oktober 2001, ECLI:NL:HR:2001:ZC3665 (geen nietigheid van testament zonder jaartal), en HR 13 januari 2006, ECLI:NL:HR:2006:AU3712 (bekend als ‘het open deurtje’; geen nietigheid van testament waarbij getuigen niet daadwerkelijk aanwezig waren in de kamer waar de akte werd gepasseerd).





## DE TUCHTRECHTER

### 5 ACTIE NA HET ONTDEKKEN VAN EEN VORMFOUT

De notaris die een vormfout ontdekt, mag niet blijven stilzitten. Hij moet het gebrek zo snel mogelijk repareren, zie Hof Amsterdam 24 februari 2015, GHAMS:2015:583: 'Het hof is van oordeel dat het tot de zorgplicht van de notaris behoort om akten met onjuiste inhoud, mede gezien de gevolgen hiervan voor het rechtsverkeer, onverwijld, althans met bekwame spoed te corrigeren. In deze 18 gevallen heeft de oud-notaris de onjuistheden in de hypotheekakten ongeveer anderhalf jaar tot bijna twee jaar na het passeren van deze akten hersteld. De door de oud-notaris aangevoerde omstandigheden rechtvaardigen dit tijdsverloop niet.'

### 6 EEN INCIDENT KAN, STRUCTUREEL FOUTEN MAKEN NIET

Bij het passeren van een akte was de medewerker die van een van partijen volmacht had gekregen om de akte namens haar te tekenen, elders in het kantoor aan het telefoneren. De notaris heeft toen de inhoud van de akte aan de andere, in persoon verschijnende partij uitgelegd en haar gevraagd vast te tekenen. Kort daarop, toen zij al vertrokken was, hebben de medewerker en vervolgens de notaris de akte getekend. Het Hof oordeelt dat terecht wordt geklaagd dat in de akte ten onrechte staat vermeld dat de medewerker en de klagster (gelijktijdig) voor de notaris zijn verschenen. Het Hof legt geen maatregel op omdat duidelijk was dat het niet de bedoeling was geweest om de akte op deze wijze te passeren, dat sprake was van een incident en dat de notaris er blijk van heeft gegeven

het laakbare van zijn handelen van destijds in te zien, Hof Amsterdam 16 december 1993, JBN 1994/44.

Structureel vormfouten maken leidt echter tot de zwaarste maatregel: ontzetting uit het ambt, zie Hof Amsterdam 20 september 2011, ECLI:NL:GHAMS:2011:BT2343:

'Bij notaris [Y] is het drie keer voorgekomen dat de verkoper de komst van de notaris niet heeft afgewacht, maar is vertrokken met instemming van [vastgoed manager]. Bij notaris [X] is het drie of vier keer voorgekomen dat de verkoper is vertrokken zonder de komst van de notaris af te wachten. De notarissen hebben tevens erkend dat zij nadien de desbetreffende akten hebben ondertekend.

Deze handelwijze is eveneens onjuist. Door aldus te handelen hebben de notarissen bij herhaling ernstige fouten gemaakt. Zij hebben immers in deze akten een valse verklaring afgelegd door in strijd met de waarheid te verklaren dat partijen of hun gevolmachtigden in hun aanwezigheid hebben verklaard hetgeen in de betreffende akten is opgenomen, terwijl de verkopende partijen die verklaring niet in hun aanwezigheid hebben afgelegd. Ingevolge het bepaalde in artikel 43 lid 4 jo lid 6 Wna ontberen de akten daardoor authenticiteit. Daarmee is de kern van de vertrouwenstaak van de notarissen geschonden, namelijk het door hun waarheidsgetrouwe verklaring zekerheid geven aan het rechtsverkeer.'

Zie ook Hof Amsterdam 10 oktober 2002, ECLI:NL:GHAMS:2002:BM4672 waarin de notaris in een reeks van akten zijn echtgenote had laten optreden als vertegenwoordiger van een partij bij de akte, hetgeen verboden is in artikel 19 Wna. Ook deze notaris is uit het ambt ontzet. ■





## Hoe staat het er nou letterlijk?

### **Belastingen**

Indien en voor zover een erfgenaam of legataris naar aanleiding van mijn overlijden iets verkrijgt dat niet terstond opeisbaar is of iets verkrijgt belast met een op grond van mijn overlijden te vestigen vruchtgebruik dan geldt voor de periode van niet opeisbaarheid dan wel de periode dat de verkrijging belast is met vruchtgebruik voor de fiscaliteit het volgende tenzij de betreffende fiscale regeling in een eigen voorziening voorziet.

#### **Erfbelasting**

Degene die de beschikking heeft over het verkregene, is verplicht de verschuldigde erfbelasting voor de desbetreffende periode renteloos voor te schieten.

De vordering die daardoor ontstaat wordt, in afwijking van hetgeen hierboven is bepaald, niet verrekend met eventuele vorderingen die ontstaan uit hoofde van deze uiterste wilsbeschikkingen, en blijft als een afzonderlijke vordering bestaan.

#### **Inkomstenbelasting**

Het bovenstaande is van overeenkomstige toepassing op de vermogensrendementsheffing, voorzover niet sprake is van defiscalisatie.

#### **Overige belastingen**

Het bovenstaande is eveneens van overeenkomstige toepassing op iedere andere vergelijkbare belasting voor de periode dat voormelde situatie voortduurt.

#### **Uitsluitingsclausule**

Ik bepaal dat al hetgeen uit mijn nalatenschap wordt verkregen en hetgeen daarvoor door zaaksvervangning in de plaats komt niet zal vallen in enige gemeenschap van goederen waarin de gerechtigden zijn gehuwd of mochten huwen en niet in aanmerking mag worden genomen bij een verrekening. Dit geldt ook voor de opbrengsten van die goederen.

Uit: Testament



**Paul Kluitenberg**  
notaris bij Notariskantoor  
Beugelink Kluitenberg

## ... Wat maakt de notaris daar zelf van?

### **Belastingen**

#### **Erfbelasting**

Als iemand die iets verkrijgt uit een nalatenschap van een overleden (groot/stief)ouder en deze verkrijging pas ontvangt na het overlijden van de langstlevende partner/echtgeno(o)t(e) van die (groot/stief)ouder, dan zal de langstlevende de door de verkrijger verschuldigde erfbelasting eerst zelf moeten voorschieten, tenzij in de wet staat dat dat niet hoeft.

De gedachte van de wetgever is, dat indien een erfgenaam (vaak een kind) nog niets 'in het handje krijgt', het onredelijk zou zijn als deze erfgenaam daarover zelf al meteen de erfbelasting moet betalen.

Daarom staat in de wet dat de langstlevende partner/echtgeno(o)t(e) deze belasting eerst zelf moet betalen (voorschieten), zonder dat daarvoor een (rente)vergoeding tegenover staat.

De vordering van de langstlevende partner/echtgeno(o)t(e) op degene waarvoor de erfbelasting is voorgeschoten, dient apart verrekend te worden.

Dit speelt alleen indien de vrijstelling van de betreffende erfgenaam boven de wettelijke vrijstelling voor de erfbelasting uitkomt.

#### **Inkomstenbelasting**

Een belastingplichtige betaalt vermogensrendementsheffing in Box 3 over zijn of haar eigen vermogen dat boven de heffingsvrije grens uitkomt. Tot het eigen vermogen behoort onder meer ook een vordering in een nalatenschap, tenzij er sprake is van **defiscalisatie**.

Dat laatste woord (doet het altijd goed in een hoge score bij het spel Scrabble) houdt het navolgende in:

Indien een langstlevende bijvoorbeeld de beschikking heeft over de goederen van de nalatenschap en kinderen hun erfdeel slechts in de vorm van een niet-opeisbare aanspraak krijgen, wordt het erfdeel van de kinderen voor de inkomstenbelasting vaak zogezegd gedefiscaliseerd.

Dat betekent dat op grond van de wet (Inkomstenbelasting 2001) bepaalde (geld)vorderingen (waaronder ook wordt verstaan de nog niet-opeisbare erfdelen) van een kind op een langstlevende (groot/stief)ouder niet meetellen voor de rendementsgrondslag in Box 3.

Hierbij gaat het om erfdelen (vorderingen) die door erfrecht zijn ontstaan, bijvoorbeeld op grond van de wettelijke verdeling. Defiscalisering geldt alleen zolang de erfdelen (vorderingen) op grond van de wet of het testament van de erflater niet-opeisbaar zijn.

## Uitsluitingsclausule ('hard en kort')

Deze uitsluitingsclausule zorgt ervoor dat de 'koude kant' bij echtscheiding geen aanspraak kan maken op een gedeelte wat door uw erfgenamen en ontvangers uit uw nalatenschap wordt verkregen.

De erfenis blijft altijd privé van uw erfgenamen. Bij een eventuele scheiding hoeft uw erfgenaam de verkrijging of wat daarvoor is gekocht, niet te delen met een ex-partner/echtgeno(o)t(e). Dit geldt overigens niet voor een eigen partner/echtgeno(o)t(e).

### Martijn Jacobs

directeur/communicatiespecialist  
bij Loo van Eck Communicatie



## ... Zou dat nog begrijpelijker kunnen?

### Belastingen

Als ik doodga en je erft goederen van mij die:

- niet direct opeisbaar zijn; of
- belast zijn met vruchtgebruik;

dan geldt voor de belasting het volgende.

- Tenzij er natuurlijk een andere afspraak is gemaakt.

### Erfbelasting

Je bent verplicht de erfbelasting renteloos te betalen.

- Dat geldt voor de periode dat je de goederen nog niet kunt opeisen of gebruiken.
- Het bedrag dat je hiervoor moet betalen, kun je niet verrekenen met andere bedragen die voortkomen uit dit testament.

### Inkomstenbelasting

De erfenis telt mee als eigen vermogen.

- Hierover moet je dus belasting betalen.
  - o Tenzij deze is vrijgesteld van belasting.

### Overige belastingen

Alle belastingregels gelden voor de periode dat je de nagelaten goederen nog niet kunt opeisen of gebruiken.

### Uitsluitingsclausule

Ben je getrouwd? Of ga je nog trouwen?

En heb of maak je een afspraak over de gemeenschap van goederen voor je huwelijk?

**Wa  
blief?!**

Begrijpelijke taal. Veel consumenten vragen erom. Maar is het ook mogelijk om een notariële akte in 'gewone mensentaal' te schrijven? In deze rubriek vragen we maandelijks een (kandidaat-)notaris en taalspecialist een passage uit een akte te 'vertalen'.

- Dan vallen alle goederen die je uit mijn erfenis krijgt hier niet onder.
  - o De erfenis mag je dan ook niet meenemen in het verrekenbeding.
  - o Dit geldt ook voor de opbrengsten van de goederen uit mijn erfenis.

### Noot van de communicatiespecialist

Poeh. Ik vond dit een heel lastige. Vooral doordat de informatie zo willekeurig in de tekst lijkt te zijn gestopt. Bovendien stond er in deze akte wel erg veel jargon. Hopelijk heb ik de essentie eruit weten te halen. Maar helemaal zeker ben ik daar deze keer niet over.



*Juist nu voelen expats de behoefte om de voogdij te regelen'*

EPN

De bewustwording over een goede afwikkeling van een nalatenschap lijkt in de huidige tijd alleen maar aangescherpt. Alle reden dus voor de EPN om de Dag van de Erfenis extra onder de aandacht te brengen. Niels Baas, voorzitter Vereniging van Estate Planners in het Notariaat (EPN), licht de plannen toe en staat tevens stil bij de Wet differentiatie overdrachtsbelasting en de invloed van corona op de estate planning van expats.

| TEKST Peter Steeman

Het succes van de eerste Testamentencheckdag in 2019 krijgt 13 november een vervolg met de Dag van de Erfenis. Niet alleen de naam is anders, legt Baas uit. 'We organiseren de dag samen met vFAS, de vereniging van advocaat-erfrechtspecialisten en de VMN, de vereniging van mediators in het notariaat. Het is een logische stap. Ook zij wilden een themadag rond het erfrecht organiseren. Voor het grote publiek is het niet direct duidelijk wie nu welke diensten aanbiedt. Daarom hebben we ervoor gekozen de krachten te bundelen. Je creëert zo ook een groter podium om mensen te bereiken. Speciaal voor deze dag hebben we een gezamenlijke website ontwikkeld die informatie geeft over wat de dag inhoudt. De website leidt de bezoeker vervolgens naar de drie verenigingsites. Zo zie je waar je de EPN-leden kunt vinden.'

## 'Maakt het uit of je in gemeenschap van goederen bent getrouwd?'

### TOOLS

De Dag van de Erfenis past in de strategie om EPN als een merk neer te zetten. 'Daar zijn we een aantal jaren geleden al mee begonnen. Om de website onder de aandacht te brengen, wordt samengewerkt met een marketingbureau. Er zijn ook tools voor ontwikkeld. Er is bijvoorbeeld een basisadvertentie die je kunt personaliseren en op LinkedIn kunt zetten of in de plaatselijke krant. Uit een enquête die we vorig jaar na afloop hielden, bleek dat de leden die zelf adverteerden de meeste mensen naar hun kantoor trokken. Willen we er opnieuw een succes van maken, dan moet je als EPN-lid actief meedoen. Het is belangrijk om na te denken over hoe je de dag invult. Om drukte te vermijden, kun je gebruikmaken van Zoom- of Skype-alternatieven voor een adviesgesprek of een afspraak maken voor een later tijdstip.'

### VRAGEN

Op Prinsjesdag werd een wetsvoorstel gepresenteerd dat bij estate planners veel vragen oproept. Baas: 'Het gaat over de wens van de politiek om starters op de woningmarkt een eenmalige vrijstelling van overdrachtsbelasting te geven. Dat biedt mogelijkheden voor estate planners bij het opstellen van samenlevings-

contracten en huwelijkse voorwaarden. Naar de letter van de wet heb je alleen vrijstelling als je jonger dan 35 bent. Boven de 35 betaal je ook als starter 2 procent. Wat nu als de ene partner wel en de ander niet onder de vrijstelling valt en het huis wordt geleverd aan de jongste partner? Is de vrijstelling dan voor 50 procent of voor de volle 100 procent van toepassing? En maakt het uit of je in gemeenschap van goederen bent getrouwd? Ook wanneer iemand alleen het huis koopt, zijn ze vervolgens toch samen eigenaar. Op dit moment weten we niet of de Belastingdienst akkoord gaat met zo'n constructie. Het kan naar de letter van de wet, maar is het ook in de geest van de wet? Daarover heeft de Wetenschappelijke Adviesraad van de EPN een brief gestuurd naar de vaste Kamercommissie voor Financiën met de vraag aan de minister om onze vragen te beantwoorden.'

### VIJVER

Bij alle plannen is het de vraag welke impact corona heeft op de EPN-achterban. Baas: 'Mijn indruk is dat onze leden het vooral heel druk hebben. In mijn eigen werk zie ik dat het een impuls geeft aan de estate planning voor expats, vooral bij Amerikanen. Als ze hier minderjarige kinderen hebben, voelen expats de behoefte om de voogdij te regelen. Op die kinderen zijn de Nederlandse regels van toepassing. Een Nederlandse rechter moet bij overlijden het gezag toewijzen als er niet is voorzien in de voogdij. Voor de voogdij is het handig om dat in een Nederlands testament vast te leggen. Dat moet je vervolgens afstemmen met een Amerikaanse jurist. Voor minderjarige kinderen wil je misschien tot hun 25ste een bewindvoerder benoemen. Kan dat in de Verenigde Staten? Je kunt ook nadenken over het erfrecht. Wat is bijvoorbeeld het gevolg van een langstlevende regeling? Hoe wordt dat fiscaal geïnterpreteerd in de VS? Ook de Brexit zorgt voor extra werk. De verhuizing van het Europese medicijnagentschap EMA van Londen naar Amsterdam levert klanten op. Door de internationalisering van de arbeidsmarkt ontstaat een interessante vijver voor EPN-leden. En die vijver wordt alleen maar groter.' ■



EPN

### Specialisten stellen vragen over overdrachtsbelasting en Natuurschoonwet

Tijdens Prinsjesdag zijn wetsvoorstellen gepresenteerd waar EPN met belangstelling kennis van heeft genomen. Met name de voorstellen met betrekking tot de overdrachtsbelasting (Wet differentiatie overdrachtsbelasting) en de Natuurschoonwet (Overige fiscale maatregelen 2021) zijn van belang voor de notariële praktijk. In verband met een correcte uitvoering van de voorgenomen maatregelen heeft de Wetenschappelijke Adviesraad van de EPN enkele praktische vragen en opmerkingen gestuurd naar de Commissie van Financiën. De VVD en het CDA hebben de regering gevraagd te reageren op de brief van de EPN. U kunt de brief lezen op onze website.

VASN

### Geproost op het jubileum

Het was even spannend of het door kon gaan: de themadag 'het Familiebedrijf' op 22 september. Maar het is gelukt! VASN-leden waren blij elkaar weer in het echt te zien en proostten met zijn allen op het 20-jarig jubileum. De sprekers hielden een interessante lezing, de zon scheen en de locatie het 'Groene Paviljoen' (Bomencentrum) in Baarn leende zich uitstekend voor de bijeenkomst. Het was een mooie, feestelijke én natuurlijk 'veilige' dag.



VMN

### VMN-leden oefenen hun nieuwsgierigheid

Ook dit jaar volgden meerdere groepen VMN-leden weer de vaardigheidstraining die de vereniging enkele jaren geleden verplicht stelde voor alle leden in het kader van de permanente educatie. Communicatieve vaardigheden mogen zich, ook in de KNB-strategie voor de komende jaren, in een steeds grotere aandacht verheugen. Voor veel notarismediators is dat al langer een bekend en geaccepteerd gegeven. Zeker in conflictsituaties luistert de communicatie nauw. In de vaardigheidstraining die dit jaar werd aangeboden stond naast de gespreksvaardigheden ook de basishouding van de notaris-mediator centraal. Erwin Krens, van trainingsbureau Merlijn, maakte volop reclame voor de eigenschap nieuwsgierigheid. Dit in combinatie met het uitstellen van je eigen oordeel. Een houding die soms haaks lijkt te staan op de dagelijkse werkhouding waarin efficiëntie, zeker in drukke tijden, erg belangrijk is en je dus zo snel mogelijk een helder beeld wilt hebben van de kern van de zaak. Deelnemers oefenden zich dus tijdens deze opfriscursus echter in nieuwsgierig zijn en doorvragen. Om vervolgens te ontdekken dat dat vaak verrassend veel relevante informatie oplevert die verderop in het gesprek juist voor een versnelling kan zorgen.

EPN

### EPN Actualiteitendag verzorgd door de WAR (online) 10 november 2020

### Erfrecht symposium in het kader van de Dag van de erfenis (online) 12 november 2020

### EPN Testamentcheckdag en Dag van de Erfenis 13 november 2020

### Webinar Excessief lenen en actualiteiten Box III 25 november 2020

Door prof. dr. F. Sonneveldt  
Voor meer informatie: [www.epn-notaris.nl](http://www.epn-notaris.nl)

VON

### Statuten en aandeelhoudersovereenkomst in balans (online) 19 november 2020

Herprogrammering van 11 juni 2020. Met Christiaan Stokkermans (VU), Irene Groenland (UvA), Tom van Duuren (CMS) en Jeroen ten Berg (VDB Advocaten Notarissen).

### De financiële kant van herstructurering 21 januari 2021

Met Joost de Vries (JBR).

### Minisymposium over de M&A-praktijk 8 april 2021

Met Jean Schoonbrood (Zuidbroek) en Rogier Wolf (UdinkScheepel).

# Van buiten naar binnen

Nick van Buitenen  
voorzitter KNB



We doen al veel goed, maar er valt nog veel te leren

**B**egin oktober beleefden we ons eerste volledig digitale congres. Doel was om van buiten naar binnen te kijken, net als eerdere jaren. De sprekers hadden dus geen notariële achtergrond. Wat daar uitkomt, is altijd spannend. Wat zijn de lessen die zij ons leerden? Welke inzichten moeten ons bijblijven?

## MEDEWERKERS

Het aloude principe 'de klant is koning' gaat tegenwoordig niet meer op. Klanten worden gestuurd door eigen belang, willen soms te veel en hebben zo af en toe foute bedoelingen. Ik merk het in mijn eigen praktijk. In conflicten tussen één van onze mensen en onredelijke klanten kies ik altijd de kant van mijn medewerker. Volgens Arjen Banach, één van de sprekers op ons congres, is het tijd de medewerker op de eerste plaats te zetten. Zorg dat die zich veilig en gewaardeerd voelt, dan zullen diens prestaties direct beter worden. Een tevreden medewerker zorgt voor een tevreden klant, in die volgorde.

## SCHAAMTE

Mensen verbloemen veel in hun werk, stelde spreker Aukje Nauta op ons congres. Het is moeilijk toe te geven dat je iets niet weet of niet kunt, dat lukt alleen in een veilige omgeving. Het is aan de leidinggevenden om die veilige omgeving te scheppen. Dat kan door met je medewerkers gevoelige onderwerpen bespreekbaar te maken. Tijdens die dialoog zou de leider ook stil kunnen staan bij diens eigen tekortkomingen en onzekerheden. Er moet ruimte zijn om over je schaamte heen te stappen. Om krachtig te kunnen zijn, is ook (of eerst) kwetsbaarheid nodig.

## TOEGANG

De notaris staat voor rechtszekerheid. We leggen vast wat klanten ons in vertrouwen verklaren. Natuurlijk worden de marges daarvoor bepaald door wet- en regelgeving. Ook de strenge blik van de toezichthouder en de tuchtrechter zal voor menigeen als beperking worden ervaren. Moeten we dus niets passeren waar ook maar enige twijfel over kan zijn? Ja wel, want we zijn méér dan

'legalistische risicobeperkers'. Dat blijkt onder andere bij het opstellen van akten voor klanten met een beperking. Een klant die vertelt dat hij net de diagnose Alzheimer heeft gekregen, wijs je niet de deur, maar daarmee ga je in gesprek. Onze belangrijkste taak is mensen toegang tot het recht te bieden.

## ACTIEF

Ook de Novitaris-uitspraak van de Hoge Raad, in 2018 gevolgd door het hof als hoogste tuchtcollege, helpt ons bij die taak. Het biedt ons ruimte om een zelfstandige afweging te maken wanneer we wel of niet dienst kunnen verlenen. Bij een dreigend dilemma is er vaak méér mogelijk dan passief achterover leunen. Ik las dat de Gemeente Amsterdam recent een 'kan-wél-jurist' in dienst genomen heeft. Notarissen zijn als adviseur van hun klanten altijd al op zoek naar wat er wel mogelijk is. De maatschappij kan zo'n actieve en oplossingsgerichte notaris goed gebruiken.

## ONDERNEMEND

Notarissen zijn ook ondernemers. Hoe zit dat eigenlijk met ondernemerschap? Zit dat in je genen of is het te leren? Uit onderzoek blijkt dat twee derde van de kans dat je ondernemer wordt, te verklaren is uit wat je leert na je geboorte. Slechts een derde van de kans wordt bepaald door wat je genetisch meekrijgt. Ondernemerschap kan dus geleerd worden. Niet in een cursus van een halve dag, maar wel door rolmodellen in te zetten. Mijn eerste notaris was zo'n rolmodel; hij durfde anders te zijn. Ook de verkiezing van de Notaris van het Jaar is een manier om een aansprekende collega als goed voorbeeld in het zonnetje te zetten.

## ONTWIKKELEN

We hebben die kwaliteiten nodig, waardoor we in staat zijn onze juridische kennis in te zetten voor de consument en de maatschappij. Dat betekent dat we empathisch moeten zijn, onder de huid van de klant kunnen kruipen, goed communiceren, in duidelijke taal. Daarnaast willen we moedig zijn, een rechte rug hebben en moeten we tegen een stootje kunnen. Als futureprofs staan we open voor verandering en willen we ons graag ontwikkelen.

## OVERDRACHT

We doen al veel goed, maar er valt nog veel te leren. Juridische kennis hebben, is niet goed genoeg, ook andere vaardigheden zijn nodig. Daarom verdient scholing onze volle aandacht. Want scholing gaat niet alleen over het verkrijgen van kennis, maar vooral ook over de overdracht ervan. ■



## Vastgoed zorgt voor veel drukte in het notariaat



Afgelopen maand passeerden notarissen weer meer akten, zo blijkt uit de cijfers van het Centraal Digitaal Repertorium (CDR) van de KNB. Vooral het oversluiten van een hypotheek en de overdracht van een woning bezorgen notarissen veel werk.

In totaal passeerden zij in de maand september gezamenlijk bijna 155.000 akten, waarvan bijna de helft in de vastgoedpraktijk. Het aantal akten in september ligt daarmee ruim 15 procent hoger dan in dezelfde maand vorig jaar en bijna 14 procent hoger dan in augustus.

### TOENAME NIEUWE ZAKEN

Voorlopig lijkt deze drukte in het notariaat nog niet voorbij. Uit maandelijks onderzoek van de KNB blijkt dat een kwart van de notarissen een toename signaleert in het aantal nieuwe zaken in de ondernemingsrecht- en de familierechtpraktijk. Een derde heeft meer nieuwe zaken binnengekregen in de vastgoedpraktijk. Een veel beperkter aantal notarissen ziet een afname in een of meer van deze rechtsgebieden. Bij ongeveer de helft van de notarissen is de werkvoorraad min of meer gelijk aan de vorige maand.

### BV'S EN SAMENLEVINGSCONTRACTEN

Uit de kwartaaloverzichten komen vooral opvallende cijfers naar voren over de oprichting

van een besloten vennootschap (bv), het levenstestament en het samenlevingscontract. Zo steeg het aantal nieuw opgerichte bv's het derde kwartaal met bijna 14 procent ten opzichte van het derde kwartaal 2019. Vergeleken met het vorige kwartaal nam dat aantal af met bijna 9 procent. Vorig jaar bedroeg die afname in diezelfde periode echter bijna 23 procent. Het aantal samenlevingscontracten steeg in het afgelopen kwartaal zelfs bijna 17 procent in vergelijking met het derde kwartaal 2019 en ruim 4 procent ten opzichte van het tweede kwartaal 2020.

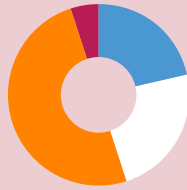
### DALING LEVENSTESTAMENTEN

Het aantal levenstestamenten laat opnieuw een lichte daling (1,3 procent) zien ten opzichte van het derde kwartaal van vorig jaar. In het tweede kwartaal was die daling 3 procent vergeleken met 2019. Dat is opvallend, omdat het levenstestament al jaren een stijgende lijn laat zien. Zo nam het aantal levenstestamenten in het eerste kwartaal 2020 nog toe met meer dan 16 procent in vergelijking met het eerste kwartaal het jaar ervoor. Sinds het begin van de coronacrisis is die groei stilgevallen.

Meer informatie: KNB, Hens Meengs,  
h.meengs@knb.nl, 070 3307149

## DilemmApp

Integriteit is een belangrijk thema binnen het notariaat. Welke keuzes maak je als (kandidaat-)notaris en waarom? Om leden te stimuleren hier bewust over na te denken, is er de zogenoemde DilemmApp. Iedere vier weken ontvangen de deelnemers een nieuw dilemma. *Notariaat Magazine* licht er een uit.



## Cadeaubonnen

### HET DILEMMA

Ik ben notaris en merk de laatste tijd dat het aantal hypotheekakten en leveringsakten wat terugloopt. Op een dag hoor ik van makelaars en hypotheekadviseurs bij mij in de buurt dat een andere notaris in mijn omgeving af en toe cadeaubonnen aan hen uitdeelt. Als dank voor de prettige samenwerking, is de toelichting die de collega-notaris hierbij geeft. Wat doe ik?

### DE ANTWOORDEN

#### 22 procent

Ik neem contact op met de collega-notaris en vraag hem hiermee te stoppen.

#### 24 procent

Ik neem contact op met de KNB en/of het BFT en vraag hierop actie te ondernemen.

#### 51 procent

Ik verlaag me niet tot het niveau van de collega-notaris en laat het erbij.

#### 3 procent

Ik ga ook cadeaubonnen uitdelen.

### DE REACTIES

*‘Wat doe ik? Niks. Misschien zijn die notarissen die cadeaubonnen uitdelen van een ander niveau dan degenen die dat niet doen. Hoger of lager, vul zelf maar in. Het klopt dat iedereen op zijn of haar manier uitdeelt. Deal with it als je zelf wilt blijven draaien.’*

*‘Dat je je “verlaagt” als je ook iets uitdeelt, is een bijzondere. Iedere notaris geeft al dan niet regelmatig iets weg, alleen de vorm verschilt. Voordat je hierop reageert eerst even in de spiegel kijken ...’*

### DE SLOTOPMERKING

Het kan frustrerend zijn te merken dat een collega in de omgeving cliënten probeert te werven op deze manier. Zeker als dit ten koste gaat van eigen klandizie. Een kwart van de respondenten vindt het uitdelen van cadeaubonnen na een samenwerking daadwerkelijk kwalijk genoeg om bij de KNB of het BFT te melden. Waarschijnlijk hoopt deze groep op verdere actie door deze partijen, maar het is de vraag of de KNB en het BFT de aangewezen instanties zijn om op deze casus te acteren. De grote meerderheid ziet die rol inderdaad niet, waarbij een deel besluit de collega-notaris hierop zelf aan te spreken en het onderling op te lossen. De helft kiest ervoor helemaal geen actie te ondernemen, mogelijk om geen (verdere) energie hieraan te verspillen of wellicht juist omdat zij er eigenlijk niet veel op tegen hebben. Een klein gedeelte van de respondenten vindt de actie van de collega-notaris mogelijk juist wel een goed voorbeeld – of wil niet achterblijven – en gaat ook cadeaubonnen uitdelen.



## KNB Cursusagenda

**12 november 2020**

### Actuele notariële fiscale varia 2020

Het fiscale recht verandert in een enorm hoog tempo. Voor de notaris is de fiscaliteit een onmisbaar onderdeel van zijn (advies)werk. Dat geldt in het bijzonder voor de schenk-, erf- en overdrachtsbelasting, maar ook voor de inkomstenbelasting. Bijblijven is een must, maar ook een uitdaging!

**16 november 2020**

### Masterclass Patchwork family (online)

In de masterclass ‘Patchwork family’ behandelt Freek Schols, mede aan de hand van jurisprudentie en literatuur, diverse aspecten van en rondom het samengestelde gezin. Er wordt ook een suggestie gedaan voor een testamentsvariant waarbij de eerst stervende ‘erfrechtelijke’ grip houdt op de langstlevende.

**18 november 2020**

### De toekomst van het pensioen en scheiding (online)

Minder verzorging, méér zorgen! Na de verandering sinds 2020 van de alimentaire verzorgingsaanspraken bij scheiding, is het in 2021



## Financiën verduidelijkt nieuwe regels overdrachtsbelasting

De verklaringen voor de startersvrijstelling en het verlaagde tarief worden beschikbaar gesteld op de website van de Belastingdienst en kunnen daarvan gedownload worden. Als ouders een woning voor een kind kopen en deze niet zelf duurzaam als hoofdverblijf gaan gebruiken, is het 8 procent-tarief van toepassing. Deze en andere antwoorden heeft staatssecretaris Hans Vijlbrief van Financiën gegeven aan de commissie voor Financiën van de Tweede Kamer bij de behandeling van het wetsvoorstel Wet differentiatie overdrachtsbelasting.

Dit wetsvoorstel is op Prinsjesdag ingediend en roept diverse vragen op. In de Nota naar aanleiding van het Verslag beantwoordt de staatssecretaris diverse vragen uit de notariële praktijk. Veel antwoorden gaan over de toepassing van de nieuwe wettelijke regeling. Bijvoorbeeld over het hoofdverblijfcriterium voor de startersvrijstelling en het verlaagde tarief. Andere antwoorden gaan over de uitvoering van het wetsvoorstel. Bijvoorbeeld over het gebruik van de verklaringen voor de startersvrijstelling en het verlaagde tarief.

### AANGIFTEPROCES

De KNB is in gesprek met het ministerie van Financiën en de Belastingdienst over de uitvoering van het wetsvoorstel. Hierbij gaat het met name over de inrichting van het

aangifteproces voor de overdrachtsbelasting. Hiervoor moeten aangiftesystemen bij het notariaat en de Belastingdienst worden aangepast. De KNB hamert hierbij op een efficiënt aangifteproces met zo min mogelijk uitvoeringslasten voor de notariële beroepsgroep. Over het aangifteproces stemt de KNB ook af met de notariële softwareleveranciers.

Meer informatie: KNB, Ingrid de Jong, [i.dejong@knb.nl](mailto:i.dejong@knb.nl), en Jacco Sjerps, [j.sjerps@knb.nl](mailto:j.sjerps@knb.nl), 070 3307226

de beurt aan de wettelijke pensioenregeling bij scheiding. De voorgestelde regeling brengt wederom een flinke versobering aan, met name in de nabestaandenregeling.

19 november 2020

### IPR Actueel: 5 jaar Europese Erfrechtverordening (online)

Deze cursus wordt gezamenlijk georganiseerd door de KNB en de Stichting tot Bevordering der Notariële Wetenschap. Op 17 augustus 2015 is de Europese Erfrechtverordening in werking getreden. Nu, ruim vijf jaar later, maakt Sabine Heijning de stand van zaken op. Hoe gaat de praktijk om met de verordening? Wat zijn de knelpunten? Waar moet je op letten?

23 november 2020

### Proces- en beslagrechtelijke complicaties bij vastgoedtransacties

Jan Biemans behandelt diverse proces- en beslagrechtelijke complicaties die kunnen spelen rondom vastgoedtransacties (gewone transacties, reële executie, zekerheden en beslag, executieveilingen) en de gevolgen daarvan voor de werkzaamheden van de notaris, waaronder richting het Kadaster.

24 november 2020

### Het UBO-register in de notariële praktijk

Op 27 september 2020 ziet het UBO-register het levenslicht. Dit heeft consequenties voor de notariële praktijk: onderzoek doen in het UBO-register, maar ook omgaan met de 'terugmeldplicht' voor het geval de vermelding in het UBO-register niet juist blijkt te zijn. Maar wat zijn dan uw verantwoordelijkheden als (kandidaat-)notaris en hoe gaat u daarmee om?

26 november 2020 en 21 januari 2021

### Innovatielabs (online)

De KNB organiseert eind 2020/begin 2021 weer een serie Innovatielabs. U bent van harte welkom tijdens één of meerdere webinars waarin verschillende innovatieve onderwerpen en hun toepassing binnen het notariaat de revue passeren.

De volgende managementcursussen worden aangeboden

13 november 2020

### De notaris als trusted advisor

De (kandidaat-)notaris die klaar is voor de toekomst, dat is de *trusted advisor*. Een empathische probleemoplosser die zijn cliënten kent, weet wat er bij hen speelt en hen op basis daarvan passende en betrouwbare adviezen geeft. In tijden van toenemende concurrentie kunt u hiermee het verschil maken.

7 december 2020

### Ondernemerschap

Ondernemerschap is voor een (kandidaat-)notaris belangrijker dan ooit. Toenemende concurrentie, kritische cliënten, nieuwe aanbieders en een oplettende overheid; allemaal aspecten waar (kandidaat-)notarissen en notariskantoren mee te maken hebben.

Dit is slechts een selectie uit het totale cursusaanbod. Voor meer informatie, inschrijven en het complete opleidingsaanbod: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 3307125/121, [cursussen@knb.nl](mailto:cursussen@knb.nl) of NotarisNet/Over KNB en opleidingen.



► De bewerkte tuchtuitspraken worden gemaakt door een notarieel deskundige en verwoorden niet het standpunt van het KNB-bestuur. Hebt u vragen of opmerkingen, mail dan naar [nm@knb.nl](mailto:nm@knb.nl).

### *Verricht geen extra werkzaamheden zonder opdrachtbevestiging*

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

#### *Casus*

Klaagster K was gehuwd met de heer E. Zij waren gezamenlijk eigenaar van een woning.

De voorzieningenrechter staat K toe om de woning te verkopen. Het vonnis treedt in de plaats van de voor de levering benodigde wilsverklaring/handtekening van E.

De woning wordt in juni 2019 'kosten koper' verkocht, de levering is gepland op 16 augustus bij notaris N. E heeft de woning niet op de leveringsdatum verlaten, zodat de levering niet doorgaat.

Na vergeefse sommatie tot nakoming veroordeelt de voorzieningenrechter E om de woning vóór 1 december 2019 te ontruimen en te verlaten.

De kopers maken aanspraak op de contractuele boete en leggen conservatoir beslag onder het kantoor van N op de aan K en E toekomende overwaarde van de woning. Op 10 december passeert N de levering. De nota voor K en E bevat onder andere de volgende posten:

- a. 'Honorarium aflossing hypothecaire schuld inclusief kadastraal recht, diverse malen aflosnota moeten opvragen wegens niet leveren' ad € 544,50 inclusief btw;
- b. 'Inschrijving koopovereenkomst in Kadaster' ad € 363,- inclusief btw en 'Kadastraal recht onbelast inschrijving koopovereenkomst' ad € 60,-;
- c. 'Honorarium inzake notariële werkzaamheden in het kader van de tekeningsbevoegdheid zoals vermeld in het vonnis van de Rechtbank, alsmede alle titelonderzoeken en nadere advisering en werkzaamheden' ad € 1.210,- inclusief btw;
- d. 'Honorarium extra werkzaamheden in verband met het opmaken en doen uitbrengen van de door de koper uitgebrachte ingebrekestelling, alsmede alle daaruit vloeiende werkzaamheden' ad € 847,- inclusief btw;
- e. 'Honorarium extra werkzaamheden, betreffende veelvuldige besprekingen, emailverkeer en overig contact (alsmede contact met E persoonlijk ter plekke)' ad € 2.420,- inclusief btw;
- f. 'Conservatoir beslag door koper in verband met boete 10% plus bijkomende kosten' ad € 49.244,13.'

#### *De klacht*

1. N heeft zonder opdracht van K en E en/of zonder noodzaak werkzaamheden verricht en de kosten daarvoor in mindering gebracht op de verkoopopbrengst.

2. N heeft K niet tijdig en duidelijk voorlicht over de financiële consequenties van zijn inschakeling en heeft niet tijdig aangegeven dat meer kosten in rekening zouden worden gebracht dan voorzien. Bovendien ontbreekt een specificatie.

3. Het honorarium is onredelijk hoog.

4. N is de kopers behulpzaam geweest bij het in gebreke stellen van K en E.

5. N houdt het aan K en E per saldo toekomende bedrag (nog steeds) zonder titel onder zich.

#### *Het oordeel*

##### *Klachtonderdeel 1*

De kosten vermeld onder sub a., b. en c. zijn niet onnodig gemaakt.

De kosten vermeld in sub d. vloeien niet voort uit enige overeenkomst tussen K en E enerzijds en N . Een andere juridische basis om K deze kosten in rekening te brengen, is niet naar voren gekomen. N had de betreffende kosten dus niet aan K in rekening mogen brengen.

Wat betreft de kosten sub e. heeft N aangegeven dat hij erg zijn best heeft gedaan om het passeren van de akte van levering met zo min mogelijk problemen te laten verlopen. De kamer is echter van oordeel dat het in ieder geval op zijn weg had gelegen om daarover eerst contact op te nemen met K.

Ten aanzien van de posten a. tot en met c. overweegt de kamer dat in het algemeen geldt dat een notaris zijn honorarium niet zonder toestemming van de cliënt aan zichzelf voldoet uit derdengelden die hij onder zijn beheer heeft. In beginsel geldt een uitzondering voor de vastgoedpraktijk, waarin het gebruikelijk is dat partijen voorafgaand aan het passeren van de akte(n) een nota van afrekening ontvangen, waarop onder andere de te verrekenen bedragen staan vermeld. Door vervolgens aan de akte van levering mee te werken, gaan partijen akkoord met de definitieve nota van afrekening en ligt daarin ook stilzwijgend de toestemming besloten om de gelden op de derdengeldenrekening met het honorarium van de notaris te verrekenen. In dit geval is echter gesteld noch gebleken dat K de definitieve nota van afrekening voorafgaand aan het passeren heeft ontvangen en haar akkoord hierop expliciet of impliciet heeft

gegeven. De kamer gaat er daarom van uit dat N de posten a. tot en met c., zonder toestemming van K, in mindering heeft gebracht op de verkoopopbrengst van de woning.

##### *Klachtonderdeel 2*

Voorafgaand aan het versturen van de nota van afrekening heeft N geen enkele mededeling gedaan over de financiële gevolgen voor K. Zonder enige aankondiging heeft N de kosten verrekend met de verkoopopbrengst. Bovendien heeft N geen specificatie bijgevoegd.

Hoewel begrijpelijk is dat N deze kosten van tevoren niet helemaal kon overzien, had hij K vooraf moeten informeren over zijn uurtarief en een kostenindicatie moeten verstrekken. N had K vervolgens kunnen en moeten meedelen wanneer meer kosten in rekening zouden worden gebracht. Daar komt bij dat N te laat, namelijk voor het eerst bij dupliek, een urenspecificatie heeft verstrekt aan K.

##### *Klachtonderdeel 3*

De kamer kan een declaratiegeschil slechts toetsen in het licht van de tuchtnorm. Het enkele feit dat, zoals K stelt, teveel uren in rekening zouden zijn gebracht, rechtvaardigt – mede gelet op de urenspecificatie – niet zonder meer de conclusie dat de wijze van declareren onbetamelijk is.

##### *Klachtonderdeel 4*

De kamer overweegt dat het de voorkeur verdient dat de partij zelf schriftelijk tot aansprakelijkheidstelling en sommatie overgaat. Het is echter niet ontoelaatbaar dat een notaris dit namens een partij doet en/of hem daarbij behulpzaam is.

##### *Klachtonderdeel 5*

De kamer is met K van oordeel dat voor het in depot houden van dit bedrag geen rechtsgrond aanwezig is, omdat:

- de kopers voor dit bedrag geen beslag hebben gelegd onder N;
- gesteld noch gebleken is dat K en E onenigheid hebben over de wijze van verdeling van dit bedrag;
- een (schriftelijke dan wel mondelinge) depotovereenkomst ontbreekt.

N had niet eenzijdig mogen beslissen om de gelden in depot te houden om eventueel toekomstige kosten te kunnen incasseren en/of de kopers een hoger bedrag te kunnen uitkeren dan het bedrag waarvoor beslag is gelegd.

*De notariskamer legt de maatregel berisping op Kamer voor het notariaat Den Bosch, 5 oktober 2020 (nog) niet gepubliceerd*

#### Opmerking

Notarissen zijn vaak achter de schermen druk in de weer om zaken op te lossen, maar vergeten nogal eens de cliënt de opdracht hiervoor te laten bevestigen, met vermelding van de geschatte kosten.

#### Berisping voor meewerken aan windhandel op 'vrij grote schaal'

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

#### Casus

In augustus 2011 passeert kandidaat-notaris KN de leveringsakte waarin A (bv) 14 percelen grasland overdraagt aan B (bv) voor een bedrag van 87.546,35 euro (15,92 euro per m<sup>2</sup>). A had die percelen in mei 2011, bij akte verleden voor notaris N, verkregen van de heer V voor een bedrag van 10 euro per m<sup>2</sup>. In september 2011 koopt klaagster K twee percelen grasland voor een bedrag van 24.750 euro (33 euro per m<sup>2</sup>).

Een medewerker van het notariskantoor schrijft onder andere aan K: 'Zoals u weet heeft het perceel thans een agrarische bestemming; veranderingen van gebruikersmogelijkheden zijn uiteraard alleen mogelijk na een bestemmingswijziging.'

Bij het versturen van het concept van de leveringsakte schrijft een medewerker: 'De taak van de notaris beperkt zich naast de gebruikelijke onderzoeksplicht in deze enkel tot het vastleggen van de tussen partijen gemaakte afspraken in de akte van levering alsmede het verzorgen van de financiële afwikkeling van de overdracht. (...)

Verder wordt eveneens gewezen op de risico's van investeren in strategisch gelegen percelen grond met (vooral)snog een agrarische bestemming (...)'.

In oktober 2011 passeert N de akte van levering. In januari 2012 en in maart 2013 verkoopt B nogmaals percelen landbouwgrond door aan K, gepasseerd door N en KN.

K heeft telkens volmachten verstrekt. In de leveringsakten zijn exonerationen opgenomen voor toekomstige bestemmingswijziging. In een artikel in *Het Financieele Dagblad (FD)* van 13 april 2019 getiteld 'Vergeefs wachten op de hijskranen' is aandacht besteed aan 'de dubieuze handel in kavels'.

#### De klacht

N en KN waren goed bekend met de handel in 'strategisch gelegen grond' ofwel zogenaamde 'warme' landbouwgrond. Zij hadden K moeten wijzen op de juridische en financiële risico's en hun diensten moeten weigeren, althans moeten opschorten en nader onderzoek moeten doen, omdat er gereede twijfel was over het realiteitsgehalte van de koop prijs.

#### Verweer

N heeft met de koopovereenkomsten geen bemoeienis gehad. K moet van meet af aan duidelijk zijn geweest dat het een onzekere investering betrof. De prijsverschillen waren niet zodanig fors dat hij K hierover expliciet had moeten voorlichten of zijn ministerie had moeten weigeren. Voor een persoonlijke voorlichting hanteert N een leeftijdsgrens van 65 jaar of een aankoopbedrag vanaf 100.000 euro. K had hem kunnen bellen indien zij de aanbiedingsbrieven niet begreep.

#### Het oordeel

##### Ontvankelijkheid

K heeft kort na het passeren van de akten een afschrift ontvangen. De wettelijke driejaarstermijnen zijn verstreken. De beslissing tot niet-ontvankelijkverklaring moet echter achterwege blijven aangezien K pas bekend raakte met de ware aard van de grondhandel door publicaties in het FD en een *spin off* daarvan op televisie.

##### Inhoudelijk

N had zich ervan moeten vergewissen of K besepte welke rechten en verplichtingen voortvloeiden uit de in de akten opgenomen rechtshandelingen en welke (financiële) risico's zij met de transacties liep. N heeft op geen enkel moment persoonlijk contact met K gehad of gezocht.

In het geval dat sprake is van een ongelijkheid van partijen geldt voor een notaris een verzwaarde informatieplicht. Met het opnemen van een nietszeggende en niets toevoegende passage heeft N niet aan die verplichting voldaan.

Omdat N bekend was met de oorspronkelijke prijzen per vierkante meter van de landbouwgrond en de opmerkelijke stijging van die prijzen in zeer korte tijd, had hij K voor het passeren moeten waarschuwen, althans in ieder geval haar dringend uit te nodigen op zijn kantoor, om haar te 'belehren' over de risico's.

N heeft geen onderzoek gedaan naar de achtergrond van het opmerkelijke prijsverschil en heeft hiermee de (reikwijdte van) zijn ambtsopdracht en -verplichtingen miskend en daarmee in strijd gehandeld. KN was niet verantwoordelijk voor het dossier en er is onvoldoende onderbouwd waarin KN als waarnemer tekort is geschoten, zodat N tuchtrechtelijk aansprakelijk is voor de handelingen van KN.

#### De maatregel

De gedragingen van N zijn dermate tuchtrechtelijk verwijtbaar dat zij een zware maatregel rechtvaardigen. N heeft immers actief medewerking verleend aan een praktijk die zich laat kenschetsen als 'windhandel' en waarbij hij ten minste moet hebben beseft dat onwetende particulieren hierbij ernstig benadeeld konden worden. Gelet op zijn uitlating ter zitting over de indertijd hiermee gemoeide praktijkomvang en dat hij dezelfde diensten ook nog aan een andere partij met vergelijkbare handel verleende, is dit bovendien op vrij grote schaal gebeurd. De kamer houdt echter rekening met het feit dat de akten (bijna) tien jaar geleden zijn gepasseerd en dat N ter zitting heeft verklaard dat hij, met de kennis van nu, K meer voorlichting zou hebben gegeven.

#### De notariskamer legt de maatregel berisping op

*Kamer voor het notariaat Amsterdam, 1 oktober 2020 (nog) niet gepubliceerd*

#### Opmerking

In een vergelijkbaar geval (waarbij het ging om 87 leveringen), de uitspraak van 15 november 2019 van de kamer Arnhem-Leeuwarden (ECLI:NL:TNO-RARL:2019:64), besproken in *Notariaat Magazine 2020/1 (Casinospel met grond: ook de notaris verliest (zijn ambt))*, achtte de kamer de maatregel van ontzetting uit het ambt 'onontkoombaar'.





## PERSONALIA

### Benoemd tot notaris

**Apeldoorn** (protocol mr. L.D. Pels Rijcken), m.i.v. datum beëdiging **mr. Rob Perlot**, kandidaat-notaris (2003);

**Waalre** (protocol mr. J.F. Verlinden), m.i.v. datum beëdiging **mr. William Kuijpers**, kandidaat-notaris (2011);

**Zeewolde** (protocol mevrouw mr. L.C. van der Valk-Post), m.i.v. datum beëdiging **mr. Klaske Langhout-Vriesinga**, kandidaat-notaris (1998);

**Amsterdam** (protocol mevrouw mr. A.C. Prinsze), m.i.v. datum beëdiging **mr. Frans ten Veen**, kandidaat-notaris (2003);

**Nijmegen** (protocol mevrouw mr. M.J.M. Eustatia), m.i.v. datum beëdiging **mr. Matthijs Laumans**, kandidaat-notaris (1999).

### Aangewezen tot toegevoegd notaris

**Amersfoort** (protocol mr. D. van Lierop), m.i.v. datum beëdiging **mr. Hanneke Linthorst**;

**Weststellingwerf** (protocol mevrouw mr. IJ. de Kroon), m.i.v. datum beëdiging **mr. Abe Drijver**;

**Maastricht** (protocol mr. T. de Klein), m.i.v. datum beëdiging **mr. Florentyna Petit**.

### Intrekking op eigen verzoek goedkeuring aanwijzing toegevoegd notaris

**Raalte** (protocol mr. M.M.M. Oors), **mr. Tom Bloo**.

### Ontslag op verzoek

**mr. Ton Lekkerkerker**, notaris te **Arnhem**, m.i.v. 1 januari 2021;

**mr. Thijs Kessels**, notaris te **Asten**, m.i.v. 1 oktober 2020;

**mr. Minke Stigter**, notaris te **Houten**, m.i.v. 1 november 2020;

**mr. Maarten van der Zanden**, notaris te **Amsterdam**, m.i.v. 1 januari 2021.

### Toewijzing protocol

De minister voor Rechtsbescherming heeft op grond van artikel 15 van de Wet op het notarisambt besloten het protocol en de overige notariële bescheiden van:

- mr. H.J.C. Paulusma, tot 1 augustus 2020 notaris te Rotterdam, m.i.v. 1 januari 2021 toe te wijzen aan **mr. Astrid Fokkema-Schute**, notaris te **Rotterdam**;
- mr. Henk Kauffeld, tot 1 april 2020 notaris te Pekela, m.i.v. 1 januari 2021 toe te wijzen aan **mr. Frits Bergman**, notaris te **Stadskanaal**.

### Wijziging plaats van vestiging

Bij besluit van de minister voor Rechtsbescherming zal de notariële plaats van vestiging van:

- **mr. Jean-Paul Bolhaar**, tot en met 6 september 2020 notaris in de gemeente Utrecht, m.i.v. 7 september 2020 worden gewijzigd in de gemeente **Amsterdam** met behoud van zijn huidige protocol;
- **mr. John van Dieren**, tot en met 31 oktober 2020 notaris in de gemeente Sittard-Geleen, m.i.v. 1 november 2020 worden gewijzigd in de gemeente **Beek** met behoud van zijn huidige protocol.



Abe Drijver



Florentyna Petit



Frans ten Veen



Hanneke Linthorst



Klaske Vriesinga



Matthijs Laumans



William Kuijpers

### Overleden

Op 23 september 2020 op 86-jarige leeftijd **J.H.A. van Broeckhuijsen**, oud-notaris in **Wateringen**;  
Op 29 september 2020, **H.A.Th. Lohman**, oud-notaris in **Elst**.

## COLOFON

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

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

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

**Aan dit nummer werkten mee:**  
Lex van Almelo, Dorine van Kesteren, Roel Ottow, Peter Steeman, Jolanda aan de Stegge, Berdine Vos-Vegter

**Redactieraad:** Wouter Burgerhart, Sabrina Gajadhar, Bart van Gemert, Steven ten Hagen, Mireille Hesselmaans, Frits van der Kamp, Jeffrey Koenecke, Rogier Lukas, Hens Meengs, Farisha Poese, Anne-Marie Snel

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

**Vormgeving:**  
Okapi. Corporate Identity Atelier

**Uitgever:** Sdu, Peter Frissen  
Maanweg 174  
2516 AB 's-Gravenhage  
Postbus 20025  
2500 EA 's-Gravenhage  
Telefoon: 070 3789571

**Druk:** Drukkerij Senefelder Misset, Doetinchem

**Abonnementen:** De abonnementsprijs bedraagt 116,03 euro per jaar (excl. btw en incl. administratie- en verzendkosten), prijswijzigingen voorbehouden.

**Abonnementenadministratie:**  
Sdu Klantenservice  
Postbus 20025, 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:**  
Cross Media Nederland  
Tim Lansbergen  
Telefoon: 010-7607324  
E-mail: tim@crossmedianederland.com

ISSN: 1568-4121

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

**Uitgeverij**  
Groep uitgeverij voor vak- en wetenschap

Als de notaris  
het heeft over  
**vruchtgebruik**  
bedoelt 'ie  
gewoon lekker  
profiteren van  
een ander.

#NotarisTaalZonderOmhaal



Als de notaris  
het heeft over  
**mandeligheid**  
bedoelt 'ie  
gewoon dat  
die schutting  
ook van jou is.

#NotarisTaalZonderOmhaal



Als de notaris  
het heeft over  
**compos mentis**  
bedoelt 'ie  
gewoon dat je  
er met je kop  
bij moet zijn.

#NotarisTaalZonderOmhaal



Als de notaris  
het heeft over  
**kleinkindlegaat**  
bedoelt 'ie  
gewoon dat  
jij je opa's  
schilderij krijgt.

#NotarisTaalZonderOmhaal



Als de notaris  
het heeft over  
**vormerkung**  
bedoelt 'ie  
gewoon de  
inschrijving in  
het Kadaster.

#NotarisTaalZonderOmhaal



# Kun je ons nog volgen?

## Notariële vaktermen of moeilijkdoenerij?

Voor veel consumenten begint het te duizelen bij het horen van termen als 'compos mentis' of 'kleinkindlegaat'. Daarom legt [notaris.nl](http://notaris.nl) in simpele taal moeilijke begrippen uit. En wat doet een notaris eigenlijk? Waarvoor kun je bij hem of haar terecht? Video's, berichten en afbeeldingen geven op deze en vele andere vragen een antwoord. Volg en deel daarom de berichten op onze social mediakanalen.

**NOTARIS**  
.NL



[www.facebook.com/NotarisNL](http://www.facebook.com/NotarisNL)  
[www.instagram.com/notarisnl](http://www.instagram.com/notarisnl)  
[notaris.nl](http://notaris.nl)



**Blijf  
scherp**

**in het  
notariaat**

## Altijd up-to-date met de webinarreeks Actualiteiten Familievermogensrecht en Erfrecht

Wilt u uw kennis van het familievermogensrecht en erfrecht geregeld opfrissen? Met de webinarreeks **Actualiteiten Familievermogensrecht en Erfrecht** bent u altijd volledig op de hoogte van de nieuwste ontwikkelingen in uw vakgebied. Deze reeks bestaat uit een serie van 4 webinars per jaar. Zo weet u zeker dat u niets mist en is uw kennis altijd up-to-date.

Aan de hand van de actualiteit laten de docenten hun juridisch licht schijnen op voor de praktijk belangrijke leerstukken. Ze bespreken recente jurisprudentie over het afstammingsrecht, het erfrecht, het personen- en familierecht, en het relatievermogensrecht. Ook staan ze stil bij recente literatuur en wetgeving. U krijgt praktische tips waarmee u uw adviezen aanscherpt en veelgemaakte fouten voorkomt. U kunt de webinars live volgen of later terugkijken. Elk webinar duurt twee uur, kost € 135,- en levert 2 PO-punten Nova en KNB op.

---

### Wilt u de gehele webinarreeks volgen?

Dan is de Webinarsbundel 10 PO interessant. Voor € 595,- (i.p.v. € 675,-) kunt u 5 webinars van 2 PO-punten volgen. U volgt bijvoorbeeld de gehele reeks en kiest daarnaast nog een extra webinar uit ons aanbod. Zo kunt u al uw PO-punten op dit rechtsgebied behalen.

---

Meer info en aanmelden: [www.cpo.nl/notariaat](http://www.cpo.nl/notariaat)

Verder denken • Scherper zijn



Centrum voor Postacademisch Juridisch Onderwijs

