

Notariaat magazine

maandelijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

10
jaar
Notariaat
magazine

editie 11 | november 2011 | jaargang 11

*Wetgeving
stichting
is te summier*

12

*Wanneer weigert
een notaris
zijn diensten?*

16

*Peer review
werpt
vruchten af*

23

*Nieuwe criteria voor
financiering erfpacht:*

Kans voor het notariaat

KNB

Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS



**“Ik heb de
kwaliteit van
mijn organisatie
onder controle.”**

www.quantaris.nl

Quantaris stelt de klant centraal

En dat is niet zomaar een loze kreet. We leggen continu ons oor te luister bij u; de notaris. In de huidige markt wil ieder notaris-kantoor zich immers onderscheiden en dat vraagt om ICT-oplossingen op maat.

Daarbij staat de optimalisatie van uw notariële bedrijfsvoering centraal. Uw input vertalen we naar een inzichtelijk en beheersbaar informatiesysteem. Overtuig uzelf en bezoek onze website www.quantaris.nl voor alle relevante informatie.

Postadres

Postbus 102
3430 AC Nieuwegein

Bezoekadres

Archimedesbaan 21
3439 ME Nieuwegein

T 030 - 600 58 00

E info@quantaris.nl

 **quantaris**
NOTARIËLE BEDRIJFSOPLOSSINGEN

Uw vermogen is één. Het verhaal erachter is twee.

Elk vermogen heeft een verhaal. Waar het vandaan komt, hoe het is opgebouwd, en hoe hard ervoor is gewerkt. Bij Rabobank Private Banking kennen we dat verhaal. Vaak zijn we er al jaren bij betrokken en zitten we er heel dicht op. Juist dát maakt ons advies zo persoonlijk. En zorgt ervoor dat we onze kennis en expertise zo doeltreffend mogelijk kunnen inzetten. Bij een bedrijfsoverdracht of een nalatenschap bijvoorbeeld. Of bij het vinden van een nieuwe, zinvolle bestemming voor uw vermogen. Het verhaal kennen achter uw vermogen. Dat is het idee van Rabobank Private Banking.



Het verhaal kennen achter uw
vermogen. Dat is het idee.

Rabobank. Een bank met ideeën.



*‘Er zijn voldoende
waarborgen om de
notaris als deskundige
te beschouwen’*



8 Criteria voor financiering particuliere erfpacht

De financiering van woningen op particuliere erfpacht is al lange tijd lastig. Inmiddels zijn er criteria ontwikkeld op basis waarvan banken een hypotheek willen verstrekken. Thijs Legters, jurist én econoom bij Kempen & Co, vertelt over de achtergronden.

16 Dienstweigering

Ging het vroeger vooral om de ministerieplicht, nu verschuift de nadruk naar de plicht om soms juist niet te handelen. In de toekomst moet de notaris weigeren als hij een ‘vermoeden’ heeft dat malversaties zullen volgen, waar dat nu een ‘overtuiging’ moet zijn. ‘Je wordt gebeten door de kat of door de hond.’

Beroeps- en praktijkuitoefening

- 32 Column Geertjan Sarneel
- 32 Congres over nieuwe mogelijkheden voor financiering erfpachtcontracten
- 33 SNPF vult nieuwe bestuursstructuur in
- 33 KNB Cursusagenda
- 34 Notariële studenten
- 34 Auditoren gezocht voor opleiding 2012
- 34 Nascholingsstijdvak 2010-2011
- 35 Prettig passeren

Verder in dit nummer

- 6 Nieuws
- 12 Stelling:
Wetgeving stichting is te summier
- 14 Klachtenbemiddeling KNB
- 19 Van die dingen
- 27 Bezoekers wetenschappelijk
congres aan het woord
- 28 10 jaar ervaren: Max Hoedeman
- 31 Opinie
- 36 Tuchtrecht
- 38 Personalia
- 38 Kanocolumn



20 Dansen voor het goede doel

Verschillende notariskantoren zijn lid van De Salon, de zakelijke kring van het Koninklijk Concertgebouworkest. Een unieke formule om de muziek te ondersteunen, of is het meer?

23 Peer review werpt vruchten af

Acht van de tien kantoren krijgen na de audit een voldoende. Twee van de tien moeten iets verbeteren. Een heraudit of nadere toetsing blijkt zelden nodig. Tegen drie kantoren is een klacht ingediend bij de kamer van toezicht. En drie kantoren kregen een coach over de vloer om te helpen bij de nodige verbeteringen.



OP DE COVER

Thijs Legters, jurist en econoom bij Kempen & Co, vertelt op pagina 8 e.v. over de nieuwe criteria voor financiering van particuliere erfpacht.

Notariaat Magazine
editie 11, november 2011

COLOFON

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

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB)

Spui 184
Postbus 16020
2500 BA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3307111
fax: 070 3621749

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

Aan dit nummer werkten mee:
Lex van Almelo, Wilma van Hoeflaken, Roel Ottow, Arnoud Veilbrief, Henriette van Wermeskerken.

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

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

Vormgeving:
Okapi. Corporate Identity Atelier

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

Druk: DeltaHage
grafische dienstverlening, Den Haag



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

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

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

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

ISSN: 1568-4121

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

Maïke Vredevoogd wint Ars Aequi-prijs

Studente Notarieel Recht Maïke Vredevoogd heeft de jaarlijkse Ars Aequi-prijs in de wacht gesleept. Deze prijs is ingesteld om studenten te stimuleren een wetenschappelijk artikel te schrijven. Het winnende artikel gaat over de uitlegmethoden van testamenten.

VERNIEUWEND ARTIKEL

De jury van de Ars Aequi-prijs vindt dat het artikel op een aansprekende wijze verschillende uitlegmogelijkheden voor testamenten aan bod brengt. De vraagstelling van de auteur is origineel, waardoor het artikel als vernieuwend kan worden bestempeld. De prijs bestaat uit een geldbedrag van 1.000 euro.

Meldingsplicht bij verkoop woning van ouders aan kinderen verval

Het ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) heeft een hernieuwde circulaire 'Verkoop corporatiewoningen' uitgebracht. Deze circulaire heeft als doel de verkoopregels zoals neergelegd in de 'MG 2006-06' op bepaalde punten nader te specificeren en te actualiseren. Daarnaast dient het document ervoor om de procedures en de voorwaarden voor toestemming toe te lichten. Met deze hernieuwde circulaire verval de MG 2006-06.

MELDINGSPLICHT

Uit de circulaire blijkt dat de 'zelfbewoningsplicht' wordt gehandhaafd, maar dat bewoning door eerstegraads bloed- of aan-verwanten van de koper materieel wordt gelijkgesteld aan eigen bewoning. Dat betekent dat voor verkoop van een woning aan ouders ten behoeve van hun kinderen geen meldingsplicht meer geldt.

VEREENVOUDIGEN REGELGEVING

Aanleiding voor de gewijzigde circulaire is de wens van het kabinet om regelgeving – waar mogelijk – te vereenvoudigen en

Aanleiding is de wens om regelgeving – waar mogelijk – te vereenvoudigen en administratieve lasten te verminderen

administratieve lasten te verminderen. Als gevolg van het wijzigen van regelgeving wordt het vanaf 1 november 2011 eenvoudiger voor toegelaten instellingen (corporaties) om woningen te verkopen aan eigenaar-bewoners met kortingen van meer dan 10 procent. Daarnaast wordt het eenvoudiger voor corporaties om complexgewijs woningen te verkopen aan derden, met name waar het gaat om woningen met huren die boven de huurtoeslaggrens liggen.

INFORMATIE

Voor informatie over de inhoud van de hernieuwde circulaire en andere vragen over verkoop van corporatiewoningen kunt u contact opnemen met het ministerie van BZK (070 3392474).

Forse toename aantal executieveilingen in 2012

De Federatie van Regioveilingen (FVR) verwacht volgend jaar een forse stijging van het aantal executieveilingen van woonhuizen in Nederland. Daarom wijst de FVR nog eens extra op het belang van het doorgaan van het ingezette wetgevingstraject voor de executieveiling.

BELANG BURGERS

De FVR voorziet voor volgend jaar een forse toename van het aantal veilingen. De federatie baseert zich daarbij op de verwachting dat de prijzen van woningen verder zullen dalen. Zij betreft daarbij ook de verwachting dat de economie voorlopig nog niet aantrekt. De FVR vindt het daarom belangrijk dat het wetgevingstraject voor de executieveiling voortvarend wordt doorgezet. Daarmee wordt het burgers gemakkelijker gemaakt om mee te dingen naar een huis op een executieveiling.

DALING ZET DOOR

De nieuwste cijfers van het Kadaster onderstrepen de problemen op de woningmarkt. De prijzen van woningen blijven dalen. De prijs voor bestaande koopwoningen is in september 2011 met 2,9 procent gedaald ten opzichte van september 2010. In augustus van dit jaar bedroeg de daling 2,8 procent.

STIJGING PROBLEEMGEVALLEN

Uit cijfers van het Bureau Kredietregistratie (BKR) blijkt dat sinds de crisis het aantal Nederlanders dat de hypotheek niet meer kan betalen, bijna is verdubbeld. Op het totaal van de woningbezitters met een hypotheek lening, heeft momenteel 1 procent een betalingsachterstand. Het BKR schat dat er 500.000 huishoudens zijn met een huis dat minder waard is dan de hypotheek. Een aantal dat volgens het BKR bij dalende huizenprijzen en stijgende werkloosheid nog verder zal groeien.



**‘Klanten zijn
net mensen’**

Van Putten Van Apeldoorn notarissen heeft zich vorig jaar ten doel gesteld om het meest klantgerichte notariskantoor van Nederland te worden. Otto van Vliet, voorzitter van het Dagelijks Bestuur, vertelt waarom.

Waarom het meest klantvriendelijke kantoor van Nederland?

‘Wij zien kwaliteit in de meest brede zin van het woord als basis van het notariaat. Objectieve kwaliteit, dat wil zeggen juridische kwaliteit, is van extreem groot belang. De klant vindt deze kwaliteit vanzelfsprekend. Subjectieve kwaliteit is de mate van klanttevredenheid. Door te luisteren naar je klant is het mogelijk om ook daar gericht aan te werken.’

Hoe willen jullie dit bereiken?

‘Elke klant krijgt na het tekenen van een akte automatisch een mail met een klanttevredenheidsonderzoek. Die bestaat uit slechts een paar korte vragen waarbij de klant ook de mogelijkheid heeft suggesties te doen. Voorheen dachten we precies te weten wat de klant van ons dacht. Maar daar hebben we toch vaak naast gezeten.’

Hoe denkt de klant dan over jullie?

‘Allereerst ligt de gemiddelde tevredenheid van de klant veel hoger dan we dachten. Daarnaast, wat eigenlijk het belangrijkste is, zijn we te weten gekomen wat de klant écht belangrijk vindt.’

En dat is?

‘Klanten zijn net mensen, dat wil zeggen elke klant is anders en vindt andere dingen belangrijk. Dat besef is belangrijk. Daarnaast leiden aandacht, inlevingsvermogen, het onverwachte doen voor de klant, tot hoge klanttevredenheid. Dat lijken open deuren, maar dat besef moet bij iedereen binnen de organisatie aanwezig zijn. De kunst is dus algemene regels voor dossierbehandeling te bedenken die recht doen aan deze uitgangspunten. De schat aan informatie die wij van de klanten ontvangen, helpt daar enorm bij. En voor de meer dan tevreden klant is het uurtarief geen issue. Die klant betaalt maar al te graag. Iedereen tevreden!’

Wat doen jullie als een klant ontevreden is?

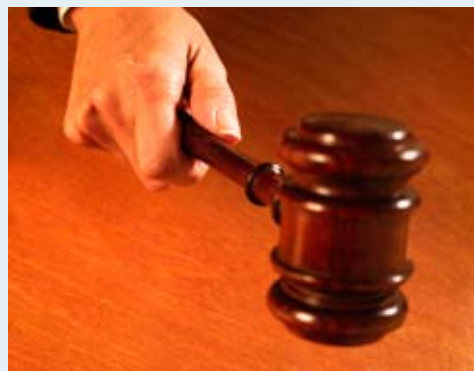
‘De klant wordt zo snel mogelijk gebeld door het Dagelijks Bestuur. Dit wordt enorm gewaardeerd door de klant en veelal kunnen problemen zonder veel moeite worden opgelost.’

Kabinet past verhoging griffierechten aan

Griffierechten gaan minder omhoog dan het kabinet aanvankelijk van plan was. Het kabinet wil daarmee tegemoetkomen aan de kritiek dat de gang naar de rechter voor veel burgers te duur zou worden.

MINIMUMTARIEF

Bij de kantonrechter komt er in familiezaken voor mensen zonder vermogen een minimum-



tarief van 125 euro. Het standaardtarief voor familiezaken bij de rechtbank bedraagt 500 euro en geldt voor hogere inkomens. Een rechtzoekende is straks voor zaken over uitkeringen of studiefinanciering 250 euro kwijt. Voor andere bestuurszaken wordt dat 400 euro. Eerder wilde het kabinet een basistarief van 500 euro voor alle bestuurszaken.

VRIJSTELLING

Daarnaast komt er via een hardheidsclausule een vrijstelling van griffierechten voor personen zonder vermogen, inkomen of uitkering. Ook ziet het kabinet af van griffierechten voor de burger die zich in hoger beroep in bestuurszaken moet verweren. Minister Opstelten van Veiligheid en Justitie heeft inmiddels de aangepaste plannen naar de Tweede Kamer gestuurd voor behandeling. De nieuwe tarieven moeten de komende zomer ingaan.

#Socialmedia

Imago ▲

Veel tweets de afgelopen weken over het rapport ‘Rabobank Cijfers & Trends notariaat’ van oktober 2011. In deze tweets wordt vooral de advieskracht van de notaris uitgelicht. Goed voor het imago van het notariaat.



roboldeman
Rabobank Cijfers & Trends: Advieskracht notarissen wordt bepalend voor onderscheidend vermogen van de notaris #suwijnnotarissen - [27 okt 13:51]

Imago ▼

Minder goed voor het imago van het notariaat: de roep op Twitter om notariële brieven en aktes in begrijpelijk Nederlands op te stellen.



Nicole_2612
Waarom kunnen notarissen geen brief opstellen in gewoon Nederlands, wat iedereen begrijpt zonder de brief eerst 10 te moeten lezen? - [27 okt 12:18]

Eerste-koophuis.nl

242 bezoekers die KNB's website koopakteonline.nl in de campagneperiode 12 september tot 9 oktober 2011 bezochten, kregen een tip om deze site te bezoeken via eerste-koophuis.nl. Eerste-koophuis.nl biedt mensen informatie over de koop of verkoop van een huis. Er zijn links te vinden van interessante websites (waaronder een link naar koopakteonline.nl) en mensen kunnen er vragen stellen.



In deze rubriek leest u opmerkelijke berichten van en over het notariaat in social media. Zijn u ook dingen opgevallen? Mail het ons: nm@knb.nl.



Criteria voor financiering particuliere erfpacht

‘De tijd is rijp voor duidelijkheid’

De financiering van woningen op particuliere erfpacht is al lange tijd lastig. Inmiddels zijn er criteria ontwikkeld op basis waarvan banken een hypotheek willen verstrekken. De notaris mag erfpachtrechten aan deze criteria gaan toetsen en geeft hierover een ‘notariële opinie’ af. Thijs Legters, jurist én econoom bij Kempens & Co, vertelt over de achtergronden.

grootgrondbezitters voor erfpacht, omdat ze het land in handen van de familie wilden houden. Ook de betaalbaarheid van woningen kan een reden zijn. Woningcorporaties die woningen verkopen aan huurders kiezen ook vaak voor erfpacht. De huurder koopt de woning zonder grond, dus hij hoeft minder te lenen. Dat is een manier om de huurder gemakkelijker te maken de woning te kopen. Daarnaast kunnen projectontwikkelaars om die reden gebruikmaken van erfpacht. Ook Kempens & Co richt zich op die markt. Wij kopen grond en geven dat uit in erfpacht ten behoeve van pensioenfondsen. Kempens & Co houdt de blote eigendom en de erfpachter betaalt een canon, die geïndexeerd wordt met de Nederlandse consumentenprijsindex.’

verschillende erfpachtcontracten worden aangeboden. Zeker bij woningcorporaties is dat het geval. Dat leidt tot grote administratieve lasten bij banken. Kortom, de tijd is rijp voor duidelijkheid. De criteria die nu ontwikkeld zijn, bieden die duidelijkheid bij particuliere erfpachtcontracten.’

Wat wordt precies bedoeld met particuliere erfpacht? Is het bijvoorbeeld ook particulier als Staatsbosbeheer de blote eigenaar is?

‘In het kader van de criteria wordt alle erfpacht die niet in handen is van een overheid – dus staat, provincie, gemeente of waterschap – als particuliere erfpacht aangemerkt.’

Waarom die speciale aandacht voor particuliere erfpacht? Overheidserfpacht kan toch ook onzeker zijn?

‘Dat is waar. Maar overheden moeten zich houden aan de algemene beginselen van behoorlijk bestuur. De opstellers van de criteria gaan ervan uit dat overheden goed omgaan met hun rechten en verplichtingen. In dit kader is het ook belangrijk om te melden dat er gewerkt wordt aan modelerfpachtbepalingen.’

Wat is het doel van de nieuwe modelerfpacht bepalingen?

‘Doel is dat ze gebruikt worden voor erfpacht die na april 2012 wordt gevestigd. Ook door overheden. Dat is terecht. Bij erfpacht met heldere bepalingen speelt de hoedanigheid van de bloot eigenaar geen rol. De criteria zijn minimale criteria voor financierbaarheid. De modelerfpachtbepalingen zijn helder

TEKST Wilma van Hoeflaken | FOTO'S Truus van Gog

Komt erfpacht veel voor?

‘We praten waarschijnlijk over 5 tot 10 procent van de woningen in Nederland. De totale woningvoorraad bedraagt zo’n 7 miljoen, dus we hebben het over zo’n 500.000 woningen.’

Wat zijn de redenen voor erfpacht?

‘Die kunnen heel verschillend zijn. Neem de gemeente Amsterdam. Daar kiest men er al sinds 1910 voor om waardeverminderingen van de grond toe te laten komen aan de gemeenschap. Vrijwel alles wat in Amsterdam na 1910 gebouwd is – dat is ongeveer alle bebouwing behalve de grachtengordel – is op erfpacht. In het oosten van Nederland komt erfpacht voor om een heel andere reden. Daar kozen

De financiering van particuliere erfpacht is lastig. Hoe komt dat?

‘Banken hebben verschillende redenen om een discussie te starten over de financierbaarheid. Een belangrijke factor is dat bij een aantal erfpachtcontracten onzekerheid bestaat over de woonlasten bij herziening van de canon. Kan de bewoner de woonlasten nog betalen als de canon ineens stijgt? Banken worden met striktere regelgeving geconfronteerd. Ze hebben een zorgplicht. Zij moeten zich bij het verstrekken van een hypotheek op steeds meer informatie baseren. Bij veel contracten, met name oudere, ontbreekt essentiële informatie. Dan weet je als erfpachter en als bank niet waar je aan toe bent. Tegelijkertijd staat de woningmarkt onder druk. Daarnaast speelt mee dat er veel

‘Ik zie het als een specialisme, waar notarissen zich in kunnen bekwamen en waar ze bewust voor kiezen’

en kennen een goede balans in de rechten en verplichtingen van bloot eigenaren en erfpachters. De modelerfpachtbepalingen gaan dus een stap verder.’

Het eerste criterium is dat de duur en de vergoeding van het erfpachtrecht duidelijk moeten zijn.

‘Dat is belangrijk. Wanneer eindigt het recht en wat gebeurt er dan? In het oude Burgerlijk Wetboek (BW) had de erfpachter weinig bescherming. Tenzij er iets anders was bepaald, kon het gebeuren dat de erfpachtrecht eindigde en dat de erfpachter de woning kwijt was zonder vergoeding. Dat is gewijzigd in het nieuwe BW op 1 januari 1992. Nu ontvangt de erfpachter bij het einde van de erfpacht in beginsel een vergoeding. Daarmee is er een bepaalde mate van bescherming. Voor de criteria is het dus belangrijk of het erfpachtrecht is gevestigd vóór 1 januari 1992 of daarna.’

Het tweede criterium betreft de canon en de canonaanpassing. Wat betekent dat in de praktijk?

‘De huidige canon en de bepaling over indexatie of herziening moeten duidelijk zijn. Anders weet de erfpachter niet op welke lastenontwikkeling hij moet rekenen. Als de canon jaarlijks wordt geïndexeerd, moet je weten welke index gebruikt wordt. Een tweede voorwaarde voor indexatie is dat dit niet leidt tot een onaanvaardbare lastenontwikkeling. Bij een herziening moeten grondslag en tarief duidelijk zijn. Als in het contract is vastgelegd

dat bij herziening de marktwaaarde van de grond het uitgangspunt is en dat daarover een tarief wordt geheven van 5 procent, is dat duidelijk. Maar als er staat dat de bloot eigenaar het tarief bepaalt of eenzijdig een opslag mag vaststellen, weet je nog steeds niets.’

De overige criteria lijken eenvoudiger.

‘Ja, het knelpunt zit vooral bij het tweede criterium. Het derde criterium bepaalt dat de erfpachter niet verplicht mag worden de bloot eigendom op enig moment te kopen. Dat is helder. Hetzelfde geldt voor de wijziging van de erfpachtvoorwaarden, het vierde criterium. De bloot eigenaar mag niet eenzijdig voorwaarden wijzigen die van materiële invloed zijn op de waarde van het erfpachtrecht. Het vijfde criterium zegt dat het contract geen bepalingen mag bevatten die het genotsrecht van de erfpachter materieel aantasten. In het kader van de criteria is daar niet snel sprake van. Alleen wanneer redelijkerwijs kan worden aangenomen dat een aanzienlijk deel van de potentiële kopers afziet van koop van het erfpachtrecht voor woondoeleinden vanwege de betreffende bepaling. Denk aan de voorwaarde dat het huis bijvoorbeeld ook als hotel gebruikt moet worden of dat het een zogenaamde kosterswoning betreft, die alleen door de kostenbewoonder mag worden.’

Wat betekent het wanneer een erfpachtcontract niet aan de criteria voldoet?

‘Dat betekent dat het erfpachtrecht in beginsel niet in aanmerking komt voor een woonhuisfinanciering op basis van gestandaardiseerde

CRITERIA VOOR FINANCIERING

Een erfpachtrecht dat gevestigd is vóór 1 april 2012 (met ingang van die datum geldt het nieuwe modelcontract) is in beginsel financieerbaar als het voldoet aan al deze criteria:

1. Duur van het erfpachtrecht en vergoedingsregeling
De akte van uitgifte moet helderheid bieden over de looptijd van het erfpachtrecht en de vergoeding voor de erfpachter bij het einde van de erfpacht.
2. Canon en canonaanpassing
De actuele canon moet bekend zijn en de (verwachte) lastenontwikkeling voor de erfpachter moet duidelijk en niet onaanvaardbaar zijn.
3. Geen verplichting tot verkoop
De akte van uitgifte mag niet bepalen dat de erfpachter verplicht is om de bloot eigendom op enig moment terug te kopen.
4. Wijziging erfpachtvoorwaarden
De akte van uitgifte mag niet bepalen dat de bloot eigenaar het recht heeft om eenzijdig erfpachtvoorwaarden te wijzigen die van materiële invloed zijn op de waarde van het erfpachtrecht.
5. Geen materiële aantasting genotsrecht
De akte van uitgifte mag geen bepalingen bevatten die het genotsrecht van de erfpachter materieel aantasten.

voorwaarden. Dat is een onwenselijke situatie. Om dat te wijzigen zouden erfpachter en bloot eigenaar een wijziging van de erfpachtvoorwaarden overeen moeten komen. Dat vergt medewerking van de bloot eigenaar.’

Als een erfpachtrecht dat gevestigd is vóór 1 april 2012 (vóór het modelcontract) aan alle vijf criteria voldoet, is financiering geen probleem. De toetsing moet plaatsvinden door een deskundige.

‘Dat is in ieder geval de notaris. Daar is iedereen het wel over eens, al zijn er ook partijen die vinden dat ook anderen die opinie kunnen afgeven. Je kunt je ook voorstellen dat de Vereniging Eigen Huis dit doet, of advocaten, of in erfpacht gespecialiseerde hypotheekadviseurs. De praktijk zal uitwijzen in hoeverre banken een andere opinie dan die van de notaris accepteren. Maar voor de notaris geldt hoe dan ook dat hij onpartijdig is, dat hij de juridische kennis heeft om een



Een accountant die u scherp houdt.



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

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

VAN REE. EEN FRISSE KIJK OP CIJFERS.

ALPHEN AAN DEN RIJN | BARNEVELD | DOORN | GELDERMALSEN

AUDIT & ASSURANCE | ACCOUNTANCY | BELASTINGEN | CONSULTANCY

WWW.VANREEACC.NL

O B E L I S K

- ▶ Veiligstellen van woning en inboedel
- ▶ Inboedel overzichtelijk maken
- ▶ Gecertificeerde taxaties
- ▶ Assistentie bij inboedelverdeling
- ▶ Advies bij verkoop inboedel (wij kopen niet op)
- ▶ Zorg voor logistiek, transport en/of opslag
- ▶ Woning klaarmaken voor oplevering
- ▶ Rekening en verantwoording

Postbus 407
2220 AK Katwijk
T 071 40 28 530
info@obeliskboedelbeheer.nl
www.obeliskboedelbeheer.nl



INBOEDEL AFWIKKELING

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



S E R V I T U R S . L .

Ed J. Richelle Angemeer

Bezoekadres:

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

Correspondentie adres:

Apartado de correos 216
03508 BENIDORM
(Alicante) Spanje

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



erfpachtcontract heel goed te lezen, dat hij een beschermde titel heeft en dat hij een aansprakelijkheidsverzekering heeft. Er zijn voldoende waarborgen om de notaris als deskundige te beschouwen.'

Moet er een opinie worden afgegeven voor elk erfpachtrecht?

'Ja. De toetsing bevat een aantal contractspecifieke vragen, zoals data en canon. Het ligt voor de hand dat grote bloot eigenaren hun erfpachtcontracten laten toetsen door een notaris en hun erfpachters naar deze notaris verwijzen. Die notaris hoeft dan

voor de notariële opinie alleen te kijken naar de contractspecifieke vragen.'

De notaris beschikt over juridische kennis, niet per se over economische kennis. Is dat niet belangrijk bij bijvoorbeeld het oordelen over de canonaanpassing?

'Voor de toetsing hoeft je geen econoom te zijn, maar als ik notaris was en ik kreeg één keer per jaar met deze criteria te maken, dan zou ik er niet aan beginnen. Ik zie het als een specialisme, waar notarissen zich in kunnen bekwalen en waar ze bewust voor kiezen.' ■

KNB NEEMT DEEL AAN WERKGROEPEN

Op initiatief van de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) zijn twee werkgroepen ingesteld, die zich bezighouden met de financiering van particuliere erfpachtcontracten. Aan deze werkgroepen nemen verschillende partijen deel die vanuit uiteenlopende invalshoeken betrokken zijn bij de erfpachtproblematiek. Naast de NVB zijn dit onder andere de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB), Kempen & Co, de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) en de Vereniging Eigen Huis (VEH). Een van de werkgroepen heeft criteria opgesteld voor de financierbaarheid van woningen op bestaande particuliere erfpacht. Deze criteria zijn ingegaan per 1 november 2011. Een deskundige – dat kan in ieder geval een notaris zijn – neemt de toetsing voor zijn rekening. De andere werkgroep ontwikkelt modelerfpachtbepalingen. Erfpachtrechten die na 1 april 2012

op basis van deze modelbepalingen worden gevestigd, zijn in beginsel financierbaar.

'De KNB neemt op verzoek van de NVB deel aan deze werkgroepen', zegt Jacqueline Peter van het Notarieel Juridisch Bureau van de KNB. Zij zit in beide werkgroepen. 'Als publiekrechtelijke organisatie hebben we een maatschappelijke functie. We willen een bijdrage leveren aan de oplossing van dit probleem. Daarom doen we óók mee aan de eerste werkgroep. Dat de KNB deel uitmaakt van de tweede werkgroep, ligt voor de hand. De notaris is immers betrokken bij de vestiging en de overdracht van erfpachtrechten.'

KNB en LexLumen organiseren op 14 december een congres over erfpacht en de toetsing aan de criteria. Zie voor meer informatie over dit congres: [NotarisNet/Opleidingen/Cursussen en congressen/Congressen](#).



AFGIFTE NOTARIËLE OPINIE VANAF 25 NOVEMBER 2011

De KNB heeft met betrokken partijen afgesproken dat het notariaat vanaf 25 november 2011 notariële opinies afgeeft. NVB en KNB hebben gezamenlijk een model ontwikkeld voor toetsing van erfpachtvoorwaarden aan de criteria. Dit model, en verdere relevante informatie voor het toetsen, is vanaf 15 november 2011 te vinden op [NotarisNet/Praktijkdossiers/Vastgoed/Erfpacht](#). Ook het rapport 'Criteria voor de financierbaarheid van erfpachtrechten' gevestigd vóór 1 april 2012 is daar te downloaden.

Op 14 oktober werd in het Polman's Huis in het centrum van Utrecht een symposium over de stichting gehouden. Organisators waren het Molengraaff Instituut voor Privaatrecht van de Universiteit Utrecht (UU) en de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Dagvoorzitter Niek

Zaman, notaris bij Loyens & Loeff en bijzonder hoogleraar notarieel ondernemingsrecht aan de UU, koos als thema van de dag: de wetgeving omtrent de stichting is te summier. Enkele sprekers en gasten reageerden.

TEKST Arnoud Veilbrief | FOTO'S Truus van Gog



EENS

Birgit Snijder-Kuipers, docent aan de Rijksuniversiteit Groningen en kandidaat-notaris bij De Brauw Blackstone Westbroek

'Daar ben ik het mee eens. Stichtingen nemen een bijzondere positie in. Ten opzichte van de andere rechtsvormen zijn er geen natuurlijke *checks and balances* omdat een enkel orgaan, het bestuur, voldoende is. Daarnaast onderscheiden ze zich doordat ze een doelvermogen hebben. Zeker gezien de soms aanzienlijke doelvermogens die stichtingen beheren, is bescherming daarvan essentieel. Gedacht zou kunnen worden aan het verplicht instellen van een raad van toezicht bij stichtingen vanaf een bepaald doelvermogen. Je kunt ook denken aan wetgeving rondom bescherming van doelvermogen bij omzetting, en aan een nadere regeling als tegenstrijdig belang. Je zou ook in de wet kunnen opnemen dat een bestuurder zich moet onthouden van

stemmen over agendapunten waarbij sprake is van tegenstrijdig belang. Je kunt geschillen ook wel oplossen met de normen voor behoorlijk bestuur, maar dat betekent procederen en dat is kostbaar en tijdrovend.

Meer of juist minder regelgeving hangt vooral af vanuit welke positie je deze vraag beantwoordt. Een toezichthouder op het gebied van witwaswetgeving zal graag meer wettelijke regels wensen en bij voorkeur meer jaardocumentatie. Maar te veel en te ingewikkelde regelgeving gaat weer ten koste van het economisch en maatschappelijk verkeer. Het gaat erom een goede balans te vinden.'



NEUTRAAL

Emile Schmieman, wetgevingsjurist bij het ministerie van Veiligheid en Justitie en docent-onderzoeker aan de Radboud Universiteit Nijmegen. Spreekt hier uitsluitend als wetenschapper

'Ik denk niet dat je in het algemeen kunt zeggen dat er te weinig geregeld is over de stichting. Juist omdat de regeling van de stichting beperkt is, is de stichting zo'n flexibele en breed inzetbare rechtsvorm. De oprichters kunnen voor een belangrijk deel zelf bepalen hoe zij een stichting willen inrichten. Maar op een aantal punten zou wel wat meer geregeld moeten worden. Ik denk vooral aan de positie van – en de taakvervulling door – het bestuur, de toezichthouders van de stichting en die van belanghebbenden. In de nieuwe Wet bestuur en toezicht staat uitdrukkelijk dat bestuurders zich bij de vervulling van hun taak moeten richten naar het belang van de vennootschap en de met haar verbonden onderneming. Voor de stichting zou dan moeten gelden dat zij zich

moet richten naar het belang van de stichting en de verwezenlijking van haar doel. Dat zou nog eens extra de verantwoordelijkheid van de bestuurder benadrukken. Ik vind ook dat de onduidelijke en moeilijk toepasbare ontslagcriteria 'handelen in strijd met de wet of de statuten' en 'wanbeheer' vervangen moeten worden door 'wanbeleid'. Dat omvat alle gevallen en houdt in dat de bestuurder kan worden ontslagen wanneer hij in strijd heeft gehandeld met de elementaire beginselen van verantwoord bestuur. Vanaf een bepaalde omvang is ook een raad van toezicht wenselijk. In bepaalde sectoren is dat voor stichtingen al verplicht. Voor de taakomschrijving en de aansprakelijkheid van de raad van toezicht kan worden aangesloten bij de regels voor de raad van commissarissen.'

Stelling:

De wetgeving
van de stichting

is te
summier



ONEENS

Nathalie Idsinga, fiscalist bij Loyens & Loeff en docent fiscaliteit en notarieel recht aan de Universiteit van Amsterdam

'Vanuit fiscaal oogpunt is er niet te weinig regelgeving. Per belastingwet wordt bekeken hoe een stichting in de heffing wordt betrokken. Bij heffing van btw speelt de rechtsvorm geen rol en wat de vennootschapsbelasting betreft, is er een regeling die bepaalt dat stichtingen alleen belastingplichtig zijn als ze een onderneming drijven. Op sommige punten is er onduidelijkheid, maar dat ligt aan de uitleg van de belastingwetten, niet aan de regelgeving rondom de stichtingen. Een voorbeeld is de ANBI-regeling [Algemeen Nut Beogende Instelling – red.]. De ANBI's vallen onder een gunstig fiscaal regime, maar volgens de Belastingdienst wordt daar misbruik van gemaakt. Tot 1 januari 2010 moest een ANBI volgens de Hoge Raad het algemeen en het particuliere belang in gelijke mate dienen. Dat is door de wetgever zo uitgelegd dat je maar voor 50 procent het

algemeen belang hoeft te dienen. Volgens de Belastingdienst deden mensen daarom een periodieke gift aan zo'n stichting, die kon worden afgetrokken van hun inkomsten, en die stichting deed weer uitkeringen aan hen. Bijvoorbeeld voor het onderhoud van een boot of huis, waaraan de overheid zo dus flink meebetaalde. Per 1 januari is de verhouding 90/10 geworden. De Belastingdienst zegt daarom nu dat een stichting die bijvoorbeeld symposia organiseert, daar niet meer dan 10 procent van haar inkomsten uit mag verkrijgen. Gaat het daar overheen, dan verliest het de ANBI-status. Dit is volgens mij nooit de bedoeling van die wetgeving geweest. We willen juist dat die stichtingen via ondernemende activiteiten zelf een inkomen verwerven. Een voorbeeld van contraproductieve regelgeving.'

'De stichting is een flexibele en prettige rechtsvorm. Dat moet zo blijven. Dit doet er niet aan af dat de regeling van de stichting hiaten vertoont. Zo ontbreekt een basale taakomschrijving van een toezichthoudend orgaan en een regeling over de verantwoordelijkheden en aansprakelijkheid van de leden van zo'n orgaan. Een ander voorbeeld is een regeling omtrent transacties met tegenstrijdig belang, waarbij de stichting en haar bestuurders zijn betrokken. Voor de vereniging en vennootschappen is zo'n regeling er wel. Je zou verwachten dat deze hiaten worden ingevuld door analoge toepassing van corresponderende bepalingen uit verenigingen of vennootschapsrecht, maar dat gebeurt niet op alle punten. Daardoor is de stichting in vergelijking met de

andere rechtspersonen niet goed beschermd tegen onbehoorlijke taakvervulling en misbruik. Ook in andere regelingen is met de eigen aard van de stichting onvoldoende rekening gehouden. Denk aan het ontbreken van toezicht op de aanwending van een positief liquidatiesaldo en de ontbinding van de stichting wegens het ontbreken van bestuurders (artikel 2:19a BW), terwijl op grond van artikel 2:299 BW nieuwe bestuurders zouden kunnen worden benoemd. Daar komt bij dat er bij ontbinding op grond van artikel 2:19a BW geen zicht is op het vermogen van de ontbonden stichting en dus ook niet waar dit na ontbinding blijft. Reparatie van deze hiaten zou aan de aantrekkelijkheid van de stichting niet afdoen. Integendeel.'



EENS

Wino van Veen, wetenschappelijk adviseur bij Baker McKenzie en hoogleraar vennootschaps- en rechtspersonenrecht aan de Vrije Universiteit

biedt om van een obstakel voor de vorming van familiestichtingen af te komen, namelijk het uitkeringsverbod. Ik zou de stichting meer willen kunnen gebruiken om familiebelangen te dienen, waarmee ik familievermogen over generaties kan laten beheren en uitkeren. Het uitkeringsverbod verbindt daar momenteel voorwaarden en beperkingen aan, waardoor je deze stichtingsvorm nu nauwelijks ziet. Ik denk echter dat er in de praktijk wel veel behoefte aan bestaat.'



ONEENS

Demis van Lierop, kandidaat-notaris bij De Brauw Blackstone Westbroek

'Juist omdat er weinig geregeld is voor de stichting, is er veel flexibiliteit. Daar hecht ik als praktijkjurist waarde aan. Ik kan nu allerlei organen creëren, of variëren met de stemverhoudingen binnen het bestuur. Mijn cliënten zijn veelal vermogende particulieren. Zij hebben vaak heel specifieke wensen en stellen die bewegingsvrijheid erg op prijs. Aanvullende wetgeving leidt in mijn ogen juist tot het ontstaan van beperkingen. Zelf zou ik wel graag nieuwe wetgeving willen die de mogelijkheid

Klachtenbemiddeling

‘Klagers zullen er altijd zijn’



Klagende cliënten, vrijwel elke notaris heeft er wel eens mee te maken. In de praktijk blijkt dat de meeste klachten vrij eenvoudig opgelost kunnen worden.

TEKST Wilma van Hoeflaken | BEELD Roel Ottow

Het ging mis bij de akte van levering. Het betrof een particulier woonhuis, dat vier kinderen hadden geërfd van hun vader. Er was geen testament, het was verdeling volgens de wet. Twee van de kinderen waren gehuwd in gemeenschap van goederen, maar gescheiden ná het overlijden van vader en vóór de levering. De twee gescheiden kinderen dachten dat ze elk een kwart zouden erven, maar dat moesten ze delen met hun ex-partners. Dat was een tegenvaller. Toch waren zij niet degenen die de klacht tegen mij indienden. Dat deed de partner van een van de andere kinderen. Deze schoonzoon vond dat hij te lang op zijn geld moest wachten. Ik heb hem een paar keer uitgelegd dat ik de handtekeningen van de twee ex-partners nodig had voordat ik de zaak kon afwickelen. Maar deze meneer was erg

boos', vertelt Eric de Bie, kandidaat-notaris bij Hoffspoor Notarissen in Rosmalen. Zonder dat De Bie het wist, diende de boze schoonzoon een klacht in bij de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). De Bie kwam daar pas achter toen hij een brief kreeg van de KNB met het verzoek zo snel mogelijk te reageren. 'Ik heb meteen contact gelegd met de klager.' Hoe het afliep? 'Het werk gaat gewoon door, dus een probleem kan al opgelost zijn voordat de klacht afgehandeld is', zegt De Bie. 'Een paar dagen nadat ik de klager gesproken had, kreeg ik de handtekeningen van de twee ex-partners en kon de zaak afgewikkeld worden.'

VERVELEND

Ontevreden cliënten, vrijwel elke notaris krijgt ermee te maken. 'Praten over klachten? Over welke klacht wilt u het hebben?', vraagt Axel Hoogendoorn van Hoogendoorn & Wieringa Notarissen in Haarlem lachend. 'Ik zit 35 jaar in

het vak, dus het is onvermijdelijk dat ik met klagende cliënten te maken heb gehad. Veel mensen gaan klagen als ze hun zin niet krijgen.' 'Zeker bij ruzieboedels vinden mensen nogal eens dat de afwikkeling van de nalatenschap te lang duurt', zegt Rien Meppelink, notaris bij Loyens & Loeff in Amsterdam. 'Ik heb in de afgelopen vijftien jaar ook wel klachten gehad en ik ben twee of drie keer bij de kamer van toezicht geweest. Het is nooit leuk als er geklaagd wordt, maar je kunt het niet altijd voorkomen.' Ook Hoogendoorn is wel eens bij de kamer van toezicht geweest. 'Al heb je het gelijk aan je zijde, het is toch vervelend.'

LAAGDREMPELIG

Jaarlijks komen er ongeveer driehonderd klachten binnen bij de klachtenbemiddeling van de KNB. Het overgrote deel van deze klachten wordt opgelost zonder dat de kamer van toezicht eraan te pas hoeft te komen. 'Het is een uitstekende klachtenprocedure', vindt Meppelink. 'Mensen moeten ergens terecht-kunnen als ze ontevreden zijn.'

VEELVOORKOMENDE KLACHTEN

De meest voorkomende klachten, in willekeurige volgorde:

- diverse klachten over nalatenschappen, bijvoorbeeld over de uitleg van het testament, over het tempo waarin de afwikkeling plaatsvindt én over de geestgesteldheid van de erflater op het moment dat het testament werd opgemaakt;
- klachten over samenlevingscontracten wanneer mensen hun relatie beëindigen. De notaris krijgt het verwijt dat een bepaalde afspraak nooit de bedoeling is geweest en dat de voorlichting over het contract onjuist is geweest;
- klachten bij de overdracht van bouwkwavels, als de 'ongeveer grootte' in de akte van levering blijkt af te wijken van de latere meetgegevens van het Kadaster;
- in het algemeen klachten over betrouwbaarheid en partijdigheid van notarissen.

'Klagers zullen er altijd zijn. Dan is het goed als dat gestroomlijnd wordt en dat er een protocol is', beaamt Hoogendoorn. 'Ook door cliënten wordt de klachtenbemiddeling bijzonder op prijs gesteld', zegt oud-notaris Marius van Esch, die samen met Henriette van Lennep – eveneens oud-notaris – de klachtenbemiddeling van de KNB voor zijn rekening neemt. 'Vaak heeft een cliënt al maanden, soms zelfs jaren, tevergeefs geprobeerd met de notaris tot een goed overleg te komen over zijn visie of standpunt bij de afhandeling van een zaak. Veel klachten komen overigens voort uit onbegrip en onduidelijke communicatie. Bovendien is het jargon van de notaris voor cliënten niet altijd even gemakkelijk te begrijpen. Een belangrijk

aspect bij de klachtenbemiddeling is de laagdrempeligheid. Een simpele brief of e-mail aan de KNB kan de zaak weer uit het slop trekken. Bovendien zijn er geen kosten aan verbonden.'

LEERZAAM

Ook de notaris heeft een belang bij de klachtenbemiddeling, vindt Van Esch. 'Je kunt er een klacht bij de kamer van toezicht mee voorkomen. En als het tóch tot een klacht bij de kamer komt, heb je de zaak al bestudeerd en ben je goed voorbereid. Een ander voordeel van de klachtenbemiddeling is dat het goed is voor de beroepsgroep als geheel, voor het imago van het notariaat. Iedereen is erbij gebaat als het notariaat zich openstelt en transparant is.' Hij wijst erop dat klachten bovendien leerzaam zijn. 'Een notaris die geconfronteerd wordt met een klacht, moet de zaak voor zichzelf reconstrueren. Hij moet alles op een rij zetten. Dan kan hij tot de conclusie komen dat hij sommige dingen voortaan beter op een andere manier kan aanpakken.'

GOEDE AANTEKENINGEN

Al doende leert men, maar klachten zijn nooit helemaal te voorkomen, vindt Hoogendoorn. De meest recente klacht die over hem werd ingediend, betrof een nalatenschap met buitenlandse erfgenen. De erflater was een Hongaarse man, die in 1956 naar Nederland

was gevlucht. Hij onderhield contact met zijn familieleden in Hongarije, die aanvankelijk zijn enige erfgenen zouden zijn. Maar hij had een zoon in Nederland, die hij pas heel laat erkende. Uiteindelijk erfde de zoon en kreeg de Hongaarse familie een legaat. De familie was niet alleen teleurgesteld, maar vooral wantrouwig. Bovendien was een van de familieleden lastig te traceren. Zij leefde in onmin met de rest van de familie en bleek in New York te wonen. De advocaat van de Hongaarse familie diende een klacht in bij de KNB. De kwestie duurt nog voort en is alleen maar complexer geworden, omdat de familie zich inmiddels laat vertegenwoordigen door een andere advocaat. Bovendien krijgt Hoogendoorn maar niet helder of deze man ook het New Yorkse familielid vertegenwoordigt. 'Je voelt vaak van tevoren al dat een zaak een kant opgaat die jij niet wilt', zegt hij. 'Soms zijn mensen teleurgesteld omdat een nalatenschap niet aan hun verwachtingen voldoet. Als ze dan ook nog vinden dat de afwikkeling te lang duurt, is de kans groot dat ze gaan klagen.' Houdt hij daar rekening mee? 'Ik zorg voor goede aantekeningen', aldus Hoogendoorn, 'dat doe je natuurlijk altijd, maar in dit soort zaken is het nog belangrijker. Bij een klacht moet je een complete reconstructie maken van kwesties die soms wel anderhalf jaar geleden speelden. Dan heb je je aantekeningen hard nodig.' Ook Meppelink, die zelf lid is van de kamer van toezicht in Amsterdam, zegt dat klachten niet te voorkomen zijn. 'Mensen verwachten tegenwoordig dat alles snel gaat. En ook al reageer je nog zo vlot, het is nooit vlot genoeg. Toen ik als notaris begon, kreeg ik brieven en soms een fax. Nu komen er de hele dag door mailtjes binnen. Men verwacht onmiddellijk een reactie. Maar je kunt een nalatenschap niet onmiddellijk afwickelen, dus de klachten komen vanzelf.' ■

GA EERST IN GESPREK

De klachtenbemiddeling van de KNB is bedoeld als service voor de leden. Deze voorziening bestaat sinds eind jaren tachtig, toen er een einde kwam aan de bemiddeling door ringvoorzitters. Klachtenbemiddeling is bestemd voor cliënten die ontevreden zijn over de dienstverlening van de notaris. Declaratiegeschillen en zuiver juridische geschillen vallen buiten de klachtenbemiddeling. Declaratiegeschillen kunnen voorgelegd worden aan de ringvoorzitter, juridische geschillen aan de rechter. De KNB raadt klagers aan eerst in gesprek te gaan met de notaris. Als dat niet tot een

oplossing leidt, kan de klager terecht bij de KNB. De bemiddeling is op vrijwillige basis en niet bindend. Klagers maken schriftelijk bezwaar en de KNB brengt de notaris schriftelijk op de hoogte. Die reageert vervolgens ook schriftelijk. Daarnaast probeert de KNB geregeld door afzonderlijk overleg met een van de partijen tot een oplossing te komen. Dit blijkt effectief te zijn. Dat heeft wellicht te maken met het feit dat veel klachten te maken hebben met een onduidelijke en slepende communicatie. Doordat beide partijen gedwongen worden hun argumenten helder te verwoorden, ontstaat er begrip.



Dienstweigering

Zorgvuldigheid staat altijd voorop

Wanneer weigert een notaris zijn diensten? Ging het vroeger vooral om de ministerieplicht, nu verschuift de nadruk naar de plicht om soms juist niet te handelen. In de toekomst moet de notaris weigeren als hij een 'vermoeden' heeft dat malversaties zullen volgen, waar dat nu een 'overtuiging' moet zijn. 'Je wordt gebeten door de kat of door de hond.'

TEKST Henriette van Wermeskerken | BEELD Truus van Gog

Eind september aanvaardde de Eerste Kamer een wetsvoorstel dat ook artikel 21 van de Wet op het notarisambt (Wna) zal veranderen. Het voorziet in een aanscherping van de plicht tot dienstweigering. Daarnaast zal de notaris voortaan kunnen doorverwijzen naar een ander, intern of extern. Niet alleen als de notaris de 'redelijke overtuiging' heeft dat zijn werkzaamheden tot dubieuze zaken zullen leiden, ook als hij daarvan alleen een 'vermoeden' heeft, zal hij zijn diensten moeten weigeren. De nadere regels zullen via een verordening nader worden ingevuld. Aanleiding voor het wetsvoorstel (32250) is de evaluatie van de Wna door de commissie-Hammerstein. De belangrijkste elementen zijn de scheiding van het toezicht en het tuchtrecht en de versterking van het toezicht. Doel van het voorstel is de integriteit en kwaliteit van het notariaat te bevorderen. Ongetwijfeld speelt op de achtergrond de betrokkenheid van sommige notarissen bij vastgoedfraude en wil de wetgever nu een duidelijke waarschuwing geven om

voorzichtig en terughoudend te zijn. In de wet van 1842 stond dat de notaris zijn diensten alleen kon weigeren als hij daar gegronde redenen voor had. De Wna van 1999 voegde daaraan toe dat dienstweigering ook verplicht is als de notaris een redelijke overtuiging heeft dat zijn werk zal leiden tot een ongeoorloofd gevolg, bedoeld of onbedoeld door de cliënt. Met de nieuwste wijziging moet de notaris nog terughoudender worden, zo lijkt het. Maar wat houdt de toevoeging van 'vermoeden' naast 'overtuiging' nu concreet in, en wat zal dit wetsvoorstel voor de praktijk betekenen?

LASTIGE POSITIE

'Stel, iemand verkoopt onroerend goed en komt daarna iemand tegen die meer wil betalen, en aan die tweede koper wil hij leveren. Moet de notaris daaraan meewerken?' Boudewijn Waaijer geeft een klassiek voorbeeld van een dilemma waarin dienstweigering aan de orde kan zijn. Waaijer is notaris in Amsterdam en bijzonder hoogleraar Notarieel recht aan de Universiteit van Amsterdam. 'In zo'n geval

moet de notaris de feiten uitzoeken, duiden en dan beoordeelt hij wie het sterkste recht heeft en aan wie het onroerend goed dus geleverd kan worden. Die afweging moet hij soms heel snel maken, bijvoorbeeld als het pand binnen zes maanden wordt doorverkocht. Hakt de notaris de knoop niet snel genoeg door, dan verstrijkt de termijn waarbinnen alleen overdrachtsbelasting betaald wordt over de meerprijs. En dan lijden partijen schade, die ze op de notaris proberen te verhalen. Ga er maar aan staan. De positie van de notaris kan heel lastig zijn.' Behalve met concrete rechten heeft de notaris soms ook rekening te houden met rechten van een onbepaalde groep derden: mogelijke toekomstige benadeelden. 'In de arresten uit de jaren negentig over de Tilburgse hypotheekbank ging het over de vraag of de notaris kan meewerken aan hypotheekakten als het verstrekken van de leningen eigenlijk bedrijfs-economisch onverantwoord is voor de bank', zegt Waaijer. 'De Hoge Raad oordeelde dat de notaris in sommige gevallen een zorgplicht heeft jegens derden, de mogelijke schuldeisers, namelijk als er een ernstig gevaar voor insolventie is. Een recent voorbeeld: de rechter maakte uit dat een juridische splitsing van rechtspersonen in beginsel in rechte kan worden aangetast als die splitsing paulianeus is. De notaris moet zich blijkbaar de vraag stellen of dat mogelijk het geval is.'



DILEMMA'S

Gecomplceerde vragen, waarvoor de voorgenomen wetwijziging in de ogen van Waaijer geen oplossing biedt. 'De wetgever geeft een signaal, meer is het niet. Wat verandert er nu als je je diensten moet weigeren bij een vermoeden? Ik ken geen uitspraak waarin het verschil tussen "overtuiging" en "vermoeden" een verschil had uitgemaakt voor het beoordelen van het handelen, of niet handelen, van de notaris. En ik kan me zo'n uitspraak ook moeilijk voorstellen, niet civielrechtelijk en niet tuchtrechtelijk. Het is een semantische kwestie. De notaris die de zaak niet vertrouwt, moet op zijn hoede zijn, of hij nu een vermoeden of een overtuiging heeft. Hij kan het fout doen door zijn diensten te verlenen, maar net zo goed door zijn diensten te weigeren. Bij een onoplosbaar dilemma word je als notaris door de hond of door de kat gebeten. Veel zal afhangen van de verordening van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) waarin deze wetwijziging geconcretiseerd zal moeten worden. Het wachten is dus op die voor de hand liggende, noodzakelijke vervolgstap.'

De KNB is van plan om niet direct met een verordening te komen, maar pas als de wet van kracht is. Dan is er meer zicht op de uitwerking in de praktijk van de nieuwe bepaling.

Erik Postmus, oud- en (weer) kandidaat-notaris in Purmerend en auditor, noemt een ander dilemma voor de notaris: de mogelijke

wilsonbekwaamheid van de cliënt, die bijvoorbeeld een testament wil maken. 'In zo'n geval neem je uitgebreid de tijd en toets je volgens het protocol. Honderd procent zekerheid krijg je nooit. Misschien wordt een notaris sneller tuchtrechtelijk aangepakt als artikel 21 wordt aangevuld met het woord "vermoeden", maar ik denk niet dat de beroepshouding van de notaris in de praktijk verandert. Mijn eerste werkgever zei: "Bind een dood schaap aan vijf poten vast, dan weet je zeker dat hij niet wegloopt." Met andere woorden: betracht in alle gevallen de grootst mogelijke zorgvuldigheid.'

ONGEWENSTE ZAKEN

Hoe vaak dienstweigeren voorkomt, is moeilijk te zeggen, want als de notaris niet in rechte wordt aangesproken of iemand een klacht indient, komt de dienstweigeren niet boven tafel. Bovendien komt het in de praktijk ook voor dat een notaris oneigenlijk dienstweigert. Hij houdt het contact met een nieuwe cliënt wiens zaken hem niet aanstaan op een

'Wie naïef is of weinig vragen stelt, zal niet snel vermoeden dat er iets niet in de haak is'

laag pitje, belt niet te snel terug, afficheert zich als iemand met niet veel expertise op dat specifieke terrein, of rekent een hoog tarief. Zo verdwijnt de ongewenste cliënt met de ongewenste zaken vanzelf van kantoor, zonder dat het tot een expliciet weigeren hoeft te komen. Wilbert Kolkman, hoogleraar Notarieel recht in Groningen: 'Het kan eigenlijk niet want er bestaat nu nog een algemene ministerieplicht – waaraan ditzelfde wetsvoorstel trouwens een eind maakt – maar het komt natuurlijk wel voor, en het past in de ondernemersgedachte.

Toevoeging van het woord "vermoeden" in artikel 21 Wna zal ertoe leiden dat de notaris meer gaat uitzoeken, want hij moet zekerder zijn van zijn zaak. Waar je nu bij een bepaalde mate van twijfel dienst kunt verlenen, moet je in de toekomst spuurwerk gaan doen. Maar of dat resulteert in meer dienstweigeren is niet gezegd. Dienst verlenen is en blijft de grondhouding.'

VERANTWOORDELIJKHEID

Stan Commissaris, notaris in Rotterdam, verwacht dat invoeging van het woord 'vermoeden' het grijze gebied tussen de plicht dienst te weigeren en te verlenen zal vergroten. 'Het was natuurlijk al geen scherpe scheiding. Niet elke notaris denkt en handelt op dezelfde manier; de een vindt sneller dat iets niet klopt dan de ander. Het woord "vermoeden" geeft de notaris de plicht eerder op de rem te trappen als hij daarvoor aanleiding ziet. Ik denk wel dat men eerder dienst zal weigeren, en dat zal ook de bedoeling van de wetgever zijn. De nieuwe formulering past bij de behoefte van het notariaat aan meer *principle based*-regels. Die bieden ruimte voor de eigen verantwoordelijkheid van de notaris, meer dan al te gedetailleerde regelingen dat doen.'

Joan Smal, notaris in Nieuwerkerk aan de IJssel, vraagt zich af of de nieuwe regel wel effect zal hebben. 'Een probleem is dat het notariaat steeds meer taken toegeschoven krijgt die er niet thuishoren, omdat anderen, zoals banken en het Openbaar Ministerie, zaken laten liggen. Het is prima dat de notaris een poortwachtersfunctie heeft, maar hij moet wel bepaalde afwegingen kunnen maken als openbaar ambtenaar. Dat vertrouwen verdient hij. Steeds weer nieuwe regelgeving lost geen problemen op, je legt alleen meer druk op het notariaat, waarbij zoals altijd de goeden onder de kwaden lijden. De vraag is wat deze wetwijziging oplevert, want wie naïef is of weinig vragen stelt, zal niet snel vermoeden dat er iets niet in de haak is.' ■

Werken in de Cloud voor Notariskantoren

dvbs
ICT Beheersers

Een begrip op ICT gebied waar u ongetwijfeld van gehoord heeft is Cloud computing. Eenvoudig gezegd betekent dit een nieuwe manier van werken waarbij alle applicaties en documenten via het internet beschikbaar worden gesteld.

Cloud computing brengt voordelen met zich mee zoals:

- Lagere kosten;
- Flexibel werken, vanuit elke plek ter wereld waar een internetverbinding beschikbaar is;
- Een hoge mate van beschikbaarheid.

Alle documenten via het internet, dat is veel te onveilig!

Een belangrijk punt maar tevens een misvatting. Met de huidige beveiligingstechnieken is het zeer goed mogelijk om uitermate veilig in de Cloud te werken. Daarbij wordt de toegang op een flexibele wijze maar tevens op een zeer hoog niveau geregeld. Dat kan met een calculator of SMS tancodes, zoals u dat mogelijk kent van uw bank, of via een unieke applicatie op uw telefoon. In alle gevallen is dit zeer veilig.

Er zijn echter meer redenen om te bedenken of u nu wel zo veilig met uw ICT om gaat, redenen die in ons datacenter uitstekend geregeld zijn. Wat is bijvoorbeeld uw antwoord op de volgende vragen:

- Heeft u een goed afgesloten serverruimte?
- Worden er consequent back-ups gemaakt?
- Wordt regelmatig getest of uw back-ups wel teruggelezen kunnen worden?
- Is uw serverruimte wel voorzien van adequate koeling?
- Heeft u monitoring actief op uw server, weet u direct wanneer er een verstoring is opgetreden, of dreigt op te treden?
- Heeft u vierentwintig uur per dag en zeven dagen per week ICT personeel tot uw beschikking?

Daarbij is het van belang om te weten dat de mogelijkheid tot samenwerken met andere notariskantoren veel dichterbij komt, denk daarbij bijvoorbeeld aan het delen van specifieke applicaties.

Dit en nog een veelvoud van zaken zijn goed geregeld bij Cloud computing in ons datacenter. Hierdoor heeft u niet alleen het voordeel van het kunnen werken waar u maar wilt op een uiterst veilige wijze, maar wordt ook de beschikbaarheid van uw ICT in hoge mate vergroot. Weet u trouwens dat bij werken in de Cloud geen documenten lokaal op computers worden opgeslagen? Daarmee heeft u dus de zekerheid dat bestanden van bijvoorbeeld een gestolen laptop niet in vreemde handen komen.

Bent u nieuwsgierig geworden, u kunt ons mailen of bellen:

DVBS BV
Mail: info@DVBS.nl
Tel.: 0342-455420

DVBS is een honderd procent dochter van de Davincigroep. DVBS levert alle denkbare diensten op het gebied van ICT beheer.

De businessunit 'NotarisServices' maakt onderdeel uit van Davinci Advies en heeft jarenlange expertise in het functioneel applicatiebeheer van notariële softwaresystemen en berichtstandaarden.

Bel voor informatie of afspraak ons kantoor:

Mr T.A. de Boer 073 - 64 08 530

of buitenkantooruren: 073 - 64 30 494

Buro Merks
C O N S U L T A N C Y

- Raadgevend bureau voor:
- NOTARISSEN
- KANDIDAAT-NOTARISSEN

■ Kandidaat-notaris, mogen wij u een goede raad geven?

- Bijvoorbeeld bij sollicitatie naar:
- een andere werkkring en nieuwe standplaats,
- een vacante standplaats.

■ Correspondentie-adres:
Postbus 3408
5203 DK 's-Hertogenbosch

■ E-mail: info@bumeco.nl
Telefoon: 073 - 64 08 530
Telefax: 073 - 64 08 539

*Gedlen van Gool
Tombow en Costralen*

Daan Meijer, conservator
Stichting tot Bevordering
der Notariële Wetenschap:

‘Deze fles is al meer dan
45 jaar in het bezit van onze
stichting. Hij is in de begin-
jaren van de stichting door
een onbekende donateur
gevonden in een Haarlems
antiquariaat. In zijn boek
*Uit oude schrijnen (Ars Nota-
riatus XII, 1965)* beschrijft
prof. A. Pitlo de fles.

De fles is waarschijnlijk in
1777 gemaakt ter gelegen-
heid van de benoeming
van W.L. van der Cool tot
notaris in Delfshaven en
schout van het nabijgelegen
ambacht Schoonderloo.
Cool was notaris tot zijn
dood in 1805.

In de fles zit een verguld
houten constructie, die net
zoals het bekende scheepje
in een fles, met draden is
opgezet. Op deze constructie
is in afwisselende lagen van
groot- en kleinkapitalen de
volgende tekst uitgespaard:



*‘17 den 2 september /
77 is willem levinus /
van der cool by den /
hove van holland /
als notaris geexami /
neert ende beeedigt ende /
heeft den 20 daaraan volgen /
de den eed als schout en secre /
taris van de ambagts /
heerlykheyt van schoonder /
zynde 27 jaaren’.*

De kleinkapitalen zijn
daarbij zwart geverfd. Op
de fles zit een stop waarin
ook een tekst is uitgespaard,
maar de bekroning van de
stop ontbreekt.

De kunst van het maken
van flessenscheepjes was
oorspronkelijk een hobby
van zeelieden, die maanden-
lang op zee waren. En in
Delfshaven waren in de
18e eeuw veel zeelui.

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



Dansen voor het goede doel

Verschillende notariskantoren zijn lid van De Salon, de zakelijke kring van het Koninklijk Concertgebouworkest. Een unieke formule om de muziek te ondersteunen, of is het meer?

TEKST Arnoud Veilbrief | FOTO Truus van Gog

De Grote Zaal van het Concertgebouw zit tot de nok vol. Het publiek wacht onder de kroonluchters op de opkomst van de koperblazers van het Koninklijk Concertgebouworkest (KCO). Iedereen van belang in het Amsterdamse zakenleven is aanwezig. De laatste roddels gaan over de tong en er wordt gepraat over de aanstaande stadsuitbreidingen, de aanleg van telefoonnetwerken en spoorwegen in de Verenigde Staten en de laatste uitvoering van Mahler door het KCO. 'Openingsconcert 11-4-1888' staat er op het koperen plaatje onder het impressionistische schilderij van Nicolaas van der Waay, dat in de Noordfoyer van het Concertgebouw hangt. Eindelijk had Amsterdam een orkest en concertzaal waarmee het meetelde in Europa en die beide al snel internationaal toonaangevend zouden worden. Tot op de dag van vandaag. En toch loopt er een rechte lijn tussen de gezeten burgers en het patriciaat op het schilderij en de gasten van vanavond. Het is donderdagavond 27 oktober 2011 en we zijn op het Salonbal, het tweejaarlijkse feest dat wordt georganiseerd voor de leden van De Salon. De dames zijn gekleed in galajurk – sommige met een diep decolleté, andere wat ingetogener – de heren in *black tie*. De Noordfoyer is afgehuurd door Allen & Overy. Verderop zitten andere grote begunstigers van het KCO, zoals Loyens & Loeff, De Brauw Blackstone Westbroek, ING en Rabobank.

PRIVILEGES

De Salon is de zakelijke kring van het KCO. De leden steunen het orkest met een jaarlijkse financiële bijdrage. Het KCO kan daarvan

nieuwe instrumenten of het kostbare onderhoud van bestaande instrumenten betalen en ze financiert hiermee haar jong talentprogramma. Leden kunnen kiezen tussen een jaarlijkse gift van 2500 of 5000 euro. Wie tekent, legt zich voor drie jaar vast en maakt dus minstens één Salonbal mee. Daarnaast behoort een uitnodiging voor concerten, familievoorstellingen en Salonavonden tot de privileges van de Salon-leden.

ONBETAALBAAR

Terwijl in de Pleinfoyer op de eerste etage de tonijn, zalm en coquilles worden geserveerd aan de gasten, speelt een ensemble van orkestleden Divertimento nr. 2 (KV229) van Mozart. Helma van den Brink is een van de musici. Ze speelt op haar nieuwe fagot, die betaald is met een particuliere gift. Ze is uitgelaten blij met haar 'toeter', zoals ze hem liefkozend noemt. 'Ik heb er vierenhalf jaar op gewacht', vertelt ze na de uitvoering. 'Hij is hélemaal fantastisch. Sommige nieuwe fagotten zijn in het begin heel stug, maar deze speelde gelijk heerlijk. Hier speel ik de rest van mijn leven op.' 'Het is een Heckel', zegt Wouter Steijn, directeur van de Stichting Donateurs Koninklijk Concertgebouworkest. 'Voor de prijs van zo'n fagot kun je een hele mooie auto kopen, met pluspakket. Voor Helma zou zo'n instrument onbetaalbaar zijn, maar dankzij onze donateurs is dit toch mogelijk.' De gift is in dit geval gedaan door particulieren, die verenigd zijn in het Gouden Gilde, maar had net zo goed van De Salon kunnen komen. Vanavond wordt ingezameld voor nieuwe trombones.

CULTURELE MULTINATIONAL

Steijn en zijn stichting zijn – inmiddels ruim vijftien jaren – bijzonder actief aan het fondsen werven. 'De Salon telt een kleine honderd leden, die vanavond allemaal hun relaties hebben uitgenodigd. De groep particuliere donateurs is veel groter, dat zijn zo'n zes- à zevenhonderd relaties. Daarnaast hebben we onze vijf buitenlandse vriendenclubs. We zitten al vijftien jaar in de VS en vijf jaar met veel succes in Zwitserland. Daar praat je over zeventig leden die samen al een aantal instrumenten hebben geschonken. En sinds vorig jaar zijn we bezig in Brussel, Parijs en Londen. Met de concertzalen in die steden heeft het orkest sinds afgelopen jaar zogenaamde "in residence" afspraken gemaakt. We gaan daar vaker spelen en jong talent helpen opleiden. Het opzetten van buitenlandse steungroepen kost zeer veel energie, maar blijkt zeer waardevol voor het orkest. Zo ontwikkelen we ons internationale netwerk van supporters van dit orkest. We zijn als het ware een culturele multinational aan het worden.'

KANSEN

In de Zuidfoyer verkeert notaris Wilfred Groen, partner bij Loyens & Loeff in opperbeste stemming. Groen ('ooit een matig getalenteerd violist') is zijn leven lang al een muzikliehebber. Als hij in zijn studententijd brak wakker werd, zette hij 'Horowitz in Moskou' op, de opname van het beroemde concert dat de Russische grootmeester gaf in 1986. 'Dan was de kater snel weg. Nee, geen zware werken zoals *Der Ring des Nibelungen*, het opus magnus van Wagner. Nooit koper bij een kater!'



‘Als de politiek dit niet langer voldoende wil ondersteunen, rust op ons de plicht om het te doen’

Wat vindt hij van het Salonbal? ‘Hij denkt even na, wikt zijn woorden. ‘Ik vind het een heel mooie, zinvolle, aangename, en vooral ook leerzame aangelegenheid. Dat heb ik mooi gezegd, hè?’ Zinvol op wat voor manier? ‘In brede zin. Het is bijvoorbeeld een goede en aangename gelegenheid om met anderen te praten over nieuwe ontwikkelingen. De wereld staat niet stil, de maatschappij is volop in beweging. Daarnet sprak ik iemand die zich met ICT- en communicatievraagstukken rondom *fundraising* bezighoudt. Je leert bij op zo’n avond, je leert mensen en andere sectoren weer beter kennen.’ Maar het gaat uiteindelijk om het ondersteunen van het KCO. Loyens & Loeff is behalve huisnotaris ook een belangrijke sponsor van het KCO. Groen: ‘We stellen zo het orkest mede in staat om instrumenten te kopen en De Salon looft jaarlijks de Prix de Salon uit. Van dit soort private bijdragen zal onze culturele sector het de komende periode toch meer moeten hebben. Als je in het Metropolitan Museum of Art (New York) loopt, zie je ook de ene na de andere naamplaat van donateurs die het

allemaal mogelijk hebben gemaakt. Die kant gaat het in Nederland ook meer op. Niet per se een goede ontwikkeling, maar het biedt ook kansen waar we als maatschappij oog voor moeten hebben. Ik zei het net al, we zijn volop in beweging.’

UNIEKE FORMULE

Enthousiaste rondlopende ‘*candy girls*’ bieden snoep aan. Op hun topje staat ‘I ♥ KCO’. Een meisje komt nog een keer met hapjes langs, dit keer zeebaars en kalfsossobucco. ‘Neem nog een hapje, het is heerlijk.’ ‘Wat een fantastische avond!’ Joyce Leemrijse, notaris bij Allen & Overy, straalt. ‘Een unieke formule om de muziek te ondersteunen.’ Allen & Overy is er niet voor de eerste keer en het zal zeker niet de laatste keer zijn. ‘We vinden het belangrijk om maatschappelijke en culturele organisaties te ondersteunen en daarvan is het KCO een exceptioneel voorbeeld.’ Het KCO behoort volgens kenners al jaren tot de absolute wereldtop. Vooral in het laatromantische repertoire van Mahler, Bruckner en Brahms kent het orkest, samen met de ‘Berliner’ en de ‘Wiener’ (Philharmoniker), zijn gelijke niet. ‘Het is toch waanzinnig dat een klein land als Nederland zo’n orkest heeft’, zegt Leemrijse. ‘En als de politiek dat niet langer voldoende wil ondersteunen, rust op ons de plicht om het te doen. Dat hoort bij onze betrokkenheid bij deze stad.’

SHOWTIME

Daar komen de jongens en meisjes die collecteren voor de nieuwe trombones de Noordfoyer binnen. Er kan ter plekke gepind

worden. Leemrijse: ‘Natuurlijk doe je dat.’ Het feest verplaatst zich langzamerhand naar de Grote Zaal, die voor de gelegenheid geheel is omgetoverd in een prachtige balzaal. De in zomers wit gestoken mannen van de begeleidingsband van Stephan Geusebroeck zetten in, de lichten doven en daar verschijnt Edsilia Rombley. ‘Wat ziet iedereen er mooi uit!’ Showtime. De zangeres zingt de swingende evergreens met volle overgave. De dansvloer raakt vol en de strikjes gaan los. Xander de Buissonjé en Candy Dulfer staan daarna op het programma, in de garderobe poseert Candy met haar sax voor een fotoshoot. Notaris Pierre Le Cat blaast even uit na het dansen. Hij is hier voor het eerst en lijkt enigszins onder de indruk. ‘Als je ziet hoeveel topmensen hier bijeen zijn, dat is niet niks.’ Maar het is niet alleen een feestje voor de grote kantoren, ook voor een kleinere speler als zijn kantoor Lubbers en Dijk Notarissen, enkele straten verderop, is het lidmaatschap van De Salon zinvol. ‘Het kan op den duur interessante relaties opleveren. Je moet zoiets de tijd geven. We blijven in ieder geval een paar jaar lid en kijken hoe het bevalt. Dat is de zakelijke kant. Maar we zijn ook een Amsterdams kantoor en met onze 45 jaar inmiddels langzamerhand een instituut. Dan komt het moment om iets terug te doen voor mijn stad. Dat hoort er gewoon een beetje bij.’ ■

Scheidingsnotaris? Word ook scheidingsexpert!

Als notaris tevens financieel en fiscaal deskundig bij scheiding? Ook als het gaat om ondernemers of ouders van minderjarige kinderen? Dat kan als scheidingsexpert. De landelijke franchiseformule van Scheidingsexpert staat voor deskundigheid, klantgerichtheid en integriteit.

Wij zoeken

Integere en mensgerichte ondernemers die, naast notaris, ook RFEA (Register Financieel Echtscheidingsadviseur) en NMI mediator zijn. Of bereid zijn dit te worden.

Wij bieden o.a.

- unieke zelf ontwikkelde reken- en adviestools
- vaktechnische ondersteuning en opleiding, binnen de eigen organisatie en op hoog niveau
- exclusief vestigingsrecht
- centrale marketingondersteuning
- vaste franchisefee

scheidings
expert

Interesse?

In het voorjaar van 2012 staat de eerstvolgende starttraining gepland.

Hebt u interesse, mail dan uiterlijk 28 november uw CV naar Carola van der Ploeg-Izelaar FFP (directeur):
cvdploeg@scheidingsexpert.nl.

Wij sturen u dan een informatiepakket toe. Kijk voor meer informatie op onze website of bel met Scheidingsexpert Nederland,
088 - 8 312 312.

www.scheidingsexpert.nl

**Bel die
verkoopstylist
maar af.**

Binnen 5 minuten je huis verkocht.


Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling
Het veilinghuis dat meer biedt.

mva.nl/veiling

Uw gift leeft voort... 

Hartpatiënten Nederland komt al 40 jaar op voor de belangen van hartpatiënten. Doel is om hartpatiënten, familie, nabestaanden en andere geïnteresseerden op allerlei gebieden zoveel als mogelijk te ondersteunen. Om in de toekomst de belangen van hartpatiënten te blijven behartigen, is **Hartpatiënten Nederland** afhankelijk van donaties, giften en legaten.

 Postbus 1002, 6040 KA Roermond

 0475 - 31 72 72

 Hartpatiënten.nl
Hartgenoten.nl

 roermond@hartpatiënten.nl

Algemeen Nut
Beogende Instelling

ANBI

Peer review werpt vruchten af

Collega over de vloer

Acht van de tien kantoren krijgen na de audit een voldoende. Twee van de tien moeten iets verbeteren. Een heraudit of nadere toetsing blijkt zelden nodig. Tegen drie kantoren is een klacht ingediend bij de kamer van toezicht. En drie kantoren kregen een coach over de vloer om te helpen bij de nodige verbeteringen.

TEKST Lex van Almelo | FOTO'S Truus van Gog

Op een kantoor met twee vestigingen is bij de ene vestiging alles op orde. Bij de andere blijkt de notaris regelmatig commanditaire vennootschappen en stichtingen op te richten in opdracht van een trustkantoor. Dat kantoor zet de structuur van de rechtspersonen op, waarbij de hoofdzetel vaak wordt gevestigd in bekende belastingparadijzen. De notaris vraagt niet naar de reden of aanleiding voor de oprichting. Hij weet ook niet wie de uiteindelijke belanghebbenden zijn. Tegen de auditor zegt hij dat het trustkantoor dit zou onderzoeken. Maar de auditor vindt dat de notaris zich op grond van de subjectieve indicatoren achter de oren had moeten krabben. Omdat de collega's van de andere vestiging niet op de hoogte zijn van deze praktijken besluit de KNB dat de notaris een en ander moet bespreken binnen de maatschap en daarvan schriftelijk verslag moet doen. Als uit het verslag blijkt dat de notaris dit inderdaad heeft gedaan, is de kous af.

ALSNOG TIENTALLEN MELDINGEN

Bij de audit van een klein kantoor blijkt de notaris bij enkele vastgoedtransacties onvoldoende te hebben doorgevraagd. Zo worden in één dossier herhaaldelijk contante deelbetalingen gestort. Ook controleert de notaris de adressen niet en blijken dezelfde partijen

herhaaldelijk rechtspersonen op te richten en onderling door te verkopen zonder financiële verantwoording. Als de auditor even googelt blijkt dat een koper een dichtgetimmerde sloopwoning heeft opgegeven als adres. Volgens de auditor schrikt de notaris behoorlijk van de constateringen. De auditor denkt niet dat de notaris onder één hoedje speelt met zijn dubieuze cliënten en ziet zijn collega eerder als goedgelovig. Daarom ziet hij af van een nadere toetsing, een diepgaand onderzoek dat meestal een opmaat is tot een tuchtrechtelijke klacht. In overleg met het auditbureau van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) kiest de auditor voor een heraudit met een verbetertraject. Daarbij moet de notaris in elk dossier van de dubieuze cliënten kijken of wellicht een MOT-melding nodig is. De audit zou eind 2011 worden uitgevoerd. De notaris heeft alvast tientallen MOT-meldingen gedaan. Op aandringen van de auditor heeft de notaris inmiddels ook een ervaren kandidaat aangesteld.

AFLOPENDE ZAAK

Op een klein kantoor werkt de notaris gewoon door, ook al is hij gedeeltelijk arbeidsongeschikt. De notaris beseft dat het kantoor een aflopende zaak is. Hij heeft er echter nog geen punt achter gezet, omdat hij hoopt dat hij een





'Ik ben geen Gordon Ramsay of Herman den Blijker, maar wel luid en duidelijk'



maatschap kan aangaan met een kantoor in de buurt. Gezien de slechte staat van het kantoor vindt de auditor die hoop ijdel. De auditor maakt zich onder meer zorgen over de dienstverlening en de derdengelden.

De KNB dringt erop aan dat de notaris zijn praktijk beëindigt. De notaris wil eerst proberen met een ander kantoor in zee te gaan, maar heeft daarvoor geen concreet voorstel. Gezien het gevaar voor de derdengelden besluit het bestuur van de KNB een klacht in te dienen bij de kamer van toezicht met het verzoek de praktijk zo snel mogelijk stop te zetten. De kamer van toezicht heeft dat verzoek afgewezen. De klacht zal op een gewone manier worden behandeld. Een ander kantoor, dat voorheen goed functioneerde, ziet de laatste jaren door personeelsverloop veel kennis en ervaring verdwijnen. De werkdruk is hoog en veel zaken zijn niet goed geregeld. De auditor vindt dat de notaris stappen moet zetten om de werkdruk te verminderen, achterstanden weg te werken en weer aan kennisontwikkeling te doen. De notaris onderneemt echter niets en neemt ook geen contact op met de auditor. Ook blijkt dat hij recentelijk geen enkel punt voor permanente educatie heeft gehaald. Op aandringen van de KNB heeft de notaris een coach aangesteld.

INTEGRITEIT

In 2009 werden de eerste peer reviews uitgevoerd om de kwaliteit en integriteit van de notaris te toetsen. In mei 2012 zullen alle kantoren intercollegiaal getoetst zijn.

Het auditbureau van de KNB stuurt de 35 auditoren 8 à 10 keer per jaar naar een kantoor. In de meeste gevallen gaat een auditor in zijn of haar eentje naar een kantoor. De grotere kantoren krijgen meestal bezoek van een team. De auditor van een groter kantoor moet wel ervaring op een groot kantoor hebben. Nu de specialisatie in het notariaat langzaam voortschrijdt, rijst de vraag of ook auditoren zich moeten specialiseren. Maar de 19 open criteria bieden in de praktijk een bruikbaar handvat voor een goed gesprek van de peers met collega's, ongeacht de aard en omvang van hun kantoor. De integriteit van de notaris komt op verschillende manieren aan de orde. De auditoren vragen daar nooit direct naar, maar plegen dit te bespreken aan de hand van casussen waarin bijvoorbeeld de onafhankelijkheid tegenover verwijzers speelt. De auditoren beschrijven het oordeel over de integriteit in hun rapport. Ze gaan omzichtig te werk, mede omdat het Bureau Financieel Toezicht (BFT) de rapporten pleegt op te vragen bij de kantoren.

'Een opgeheven vinger is niet de rol van de KNB', zegt Lex Diks van het auditbureau van de KNB. Dat wil niet zeggen dat de KNB de notarissen spaart. Als er iets niet deugt, krijgen de kantoren de tijd om verbeteringen door te voeren. Zo nodig volgt een heraudit of komt een coach het verbeteringsproces begeleiden. Maar als kantoren dan nog niet voldoen, dient de KNB een klacht in bij de kamer van toezicht.

PEER REVIEW IN 2011

In 2011 voeren de 35 auditoren van de KNB in totaal 240 intercollegiale toetsingen uit. In 2012 en 2013 zullen dat er jaarlijks 320 zijn. De eerste helft van 2011 levert de volgende aantallen op:

totaal vestigingen	880
bezochte kantoren	132
bezochte vestigingen	153
betrokken notarissen	231
betrokken kandidaten	253
bekeken dossiers	1883
kantoren die voldoen	89*
kantoren die niet volledig voldoen	40
heraudits	3
klachten bij KvT	3**

*) bij 30 van deze kantoren is opgemerkt dat zij het Wwft-beleid op schrift moeten stellen

**) 1 klacht is ingetrokken omdat de geschorste notaris is gestopt

PRAKTISCHE ZAKEN

‘Globaal krijgt 80 procent van de kantoren een voldoende, soms met de aanbeveling om een onderdeel op orde te brengen’, zegt Lex Diks. ‘Twee van de tien moeten echt iets verbeteren. Jaarlijks wordt bij zeven tot acht kantoren een heraudit uitgevoerd, dat is een iets zwaarder middel. Wanneer er klachtwaardig handelen wordt vermoed, doen we een nadere toetsing.’ In twee jaar peer review zijn twee notarissen na een nadere toetsing gestopt met hun praktijk. In totaal hebben wij drie klachten ingediend. Bij één notaris hebben we die klacht ingetrokken, omdat hij zich geassocieerd heeft met een ander kantoor en zijn persoonlijke omstandigheden waren verbeterd. Een andere notaris is geschorst en de derde zaak loopt nog.’

Diks: ‘De audits zijn nu vooral gericht op het ondernemerschap en de wettelijke verplichtingen. Te zijner tijd komt het accent meer te liggen op de inhoudelijke kwaliteit. Eenmanskantoren en kantoren in krimpgebieden worden het meest getroffen door de crisis. Zij moeten vaak ervaren medewerkers laten gaan, waardoor veel kennis weglekt. Desondanks leveren de meeste kantoren goede kwaliteit. Wel zien de auditoren bij deze kantoren de grootste problemen. Naar drie kantoren hebben wij een coach gestuurd. In één geval weigerde de notaris zijn medewerking, in de andere gevallen lijkt het heel behoorlijk te werken.’

NUR COACH

‘Als verbeteringen uitblijven, kom ik in beeld’, zegt notaris Peter de Lepper uit Bergen op Zoom. ‘Ik heb wel een auditoropleiding gevolgd, maar ben alleen coach, geen auditor.’

In het verleden heeft De Lepper de nevenvestiging van het kantoor waar hij werkte op orde gebracht. Nadien heeft de KNB hem enkele keren ingezet als *trouble shooter* bij frauderende notarissen. Nu begeleidt hij voor de derde keer een verbetertraject. Bij één van de kantoren is dat traject succesvol afgerond. Een tweede kantoor bleek na twee maanden niet te willen meewerken, zodat De Lepper zijn opdracht teruggaf. Tegen dit kantoor heeft de KNB een klacht ingediend. Via de huisaccountant benaderde een derde kantoor Peter de Lepper op aandringen van de KNB. De Lepper weet voor het eerste bezoek aan een kantoor ongeveer wat er speelt. ‘Uit het eerste gesprek met de notaris wordt duidelijk of ook hij de problemen onderkent en de ernst van de situatie beseft. De notaris moet dan met de billen bloot. Daarna houd ik interviews met de medewerkers en wordt duidelijk wat er nog meer speelt. Zijn er bijvoorbeeld problemen op het notariële vlak en is er een fatsoenlijk personeelsbeleid? Toont de notaris gebrek aan leiderschap en daadkracht? Die vragen moeten beantwoord worden. Voor het personeelsbeleid en de persoonlijkheid schakel ik andere mensen in.’ De Lepper begeleidt een kantoor bij het maken van een kwaliteitshandboek. ‘Ik ga daar niet werken en ook geen personeel ontslaan, de notaris moet zelf de knop omzetten. Ik ben geen Gordon Ramsay of Herman den Blijker, maar wel luid en duidelijk. Je gunt een collega alles, maar er zijn grenzen. Het kantoor moet zelf het handboek implementeren en na twee maanden houden wij een proefaudit. Een maand later volgt de heraudit. Ik vertrouw op de goede afloop, maar als het niet in orde is, houdt het op.’

WINST

Lex Diks: ‘De audits hebben in heel wat gevallen tot nieuwe inzichten bij notarissen geleid. De toegevoegde waarde van de audits is dat kantoren de kwaliteit en integriteit regelmatig aan de orde gaan stellen. Maar het is ook belangrijk dat wij aan de buitenwereld laten zien wat de beroepsgroep doet om de kwaliteit hoog te houden. Tot nu toe hebben we daar ongeveer 2,5 miljoen euro aan uitgegeven, 500 euro per lid per jaar. Idealiter leidt het tot een beroepsgroep waar mensen elkaar weten te vinden als ze daaraan behoefte hebben en samenwerken om de kwaliteit te versterken.’ ■

Voor het notariaat...

...flexibiliteit in capaciteit

Financiële Administratieve Consultancy

administratieve
dienstverlening

interim
management

finance en
control

salaris-
administratie

accountancy en
fiscaliteiten

opleidingen

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

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

Notariaat magazine

W·P·N·R

Juristopmaat
de carrièresite voor juristen

kunt u contact opnemen met:

Sales & Services,

contactpersoon: Gerrit Kulsdom

Tel. 0229 - 211 211, E-mail: sns@wxs.nl



CIB Centraal InkoopBureau Dé kantoor specialist voor notarissen



Notarieel aktepapier van het CIB

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

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



www.cib.nl

CIB Centraal InkoopBureau BV Edelgasstraat 57 2718 SX Zoetermeer

telefoon: 079 36 38 400 e-mail: info@cib.nl

Wetenschappelijk Congres 2011

Vrijdag 7 oktober vond in het World Forum in Den Haag het Wetenschappelijk Congres van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) plaats. Ruim negenhonderd mensen bezochten het dagprogramma dat dit jaar het thema 'Insolventierecht in de notariële praktijk' had. Wat vonden de bezoekers van het congres van de dag?



1



3



4



2



5



6



7



8



9

1 Henk van Silfhout, kandidaat-notaris bij notariskantoor Spier & Hazenberg in Amsterdam: 'Insolventierecht is geen rechtsgebied dat bij uitstek raakvlakken heeft met het notariaat. Vandaag blijkt dat dit onderwerp toch regelmatig terugkomt in de notariële praktijk.'

2 Anja Hansma, kandidaat-notaris bij De notarissen van naam in Apeldoorn heeft het preadvies bijna helemaal gelezen en vindt de dag zeer de moeite waard.

3 Oud-notaris Hein Stockmann geeft aan dat de dag goed is te volgen. 'Aardig ook om oude bekenden tegen te komen.'

4 Gertjan Veenhof, kandidaat-notaris bij Albers en van Tienen notarissen in Amsterdam:

'Ik zit in de onroerendgoedpraktijk en merk de invloed van insolventierecht op deze praktijk.'

5 Emilie van den Biesen is net begonnen als kandidaat-notaris bij VAD Notarissen in Rotterdam. 'Ik heb ook stage gelopen in de advocatuur en liep toen mee met een curator. Deze dag vind ik dus erg interessant.'

6 Ineke Meuwese (l) en Fenna Maertens (r) beiden kandidaat-notaris bij Dirkzwager in Arnhem keken aanvankelijk wat sceptisch naar het thema van het congres. Beiden vinden de dag verrassend interessant voor de praktijk. 'Hier kunnen we echt wat mee.'

7 Manon Eustatia, notaris bij Hoge van Gerven notarissen in Nijmegen: 'De dag is goed toegesneden op de praktijk. Eén van de betere congressen tot nu toe.'

8 Jannette Blom, notaris bij Van Esch Wisse Notarissen in Hoofddorp komt veel raakvlakken met de praktijk tegen. 'Mag een failliet bijvoorbeeld huwelijksvoorwaarden maken?'

9 Kandidaat-notaris René Warmer van notariskantoor Hurtak & Roodhorst in Hillegom: 'Een aantal zaken die ik vandaag hoorde zijn direct in de praktijk toe te passen, zoals extra recherche bij een afgifte van een verklaring van erfrecht en meer nadruk op de staat van aanbrenghen leggen.'



*‘Die voortdurende scherpte, dat
vind ik wel eens vermoeiend’*

Max Hoedeman:

‘Kwaliteit is hét sleutelwoord’

TEKST Mechtelt Lindenhovius | FOTO'S Truus van Gog

‘H et eerste jaar van mijn studie in Leiden heb ik glansrijk verloren. Ik haalde maar twee vakken. Het jaar daarop – dit keer economie in Amsterdam – ging ietsje beter, maar nog steeds niet goed. In mijn derde jaar heb ik voornamelijk gewerkt. Daarna heb ik toch weer de studie rechten opgepakt. Het was erop of eronder. Maar vanaf toen ging het goed.

Ik ben begonnen bij De Clercq in Leiden. Na twee jaar ging ik weg omdat ik met mijn vrouw had afgesproken om ergens anders te gaan wonen. Zo zijn we in Breda beland en hebben we daar in de buurt werk gezocht; ik in Roosendaal. Daar zat ik drie jaar.

Als ik eerlijk ben, heb ik behoorlijk wat switches gemaakt in mijn carrière, maar ze zijn allemaal te verklaren. Eerst dus omdat ik ging verhuizen. De tweede omdat ik weer op een multidisciplinair kantoor zoals De Clercq wilde werken. Dat werd AKD in Breda. Daar viel de voortdurende nadruk op commercie me erg tegen. Ik voelde me niet prettig in die werksfeer. Dus ging ik weer terug naar een “gewoon” notariskantoor.

En toen wilde ik een volgende stap maken: notaris worden. Door mijn ervaringen had ik wel een goed beeld op wat voor soort kantoor ik dat wilde. Een algemene praktijk met een menselijk gezicht, maar – en dat heeft AKD me toch wel geleerd – ook niet helemaal vies van commercie. Je verleent immers een waardevolle dienst aan het publiek. Daarom ging ik naar Ligne Notarissen, maar door omstandigheden ging een benoeming daar niet door. En toen kwam ik hier terecht.

Toen ik startte, hebben mijn collega-notaris en ik de bestaande kantoren samengevoegd en het nieuwe kantoor de naam “Van Gogh notarissen” gegeven. Vincent van Gogh is geboren in Zundert en daar een deel van zijn jeugd opgegroeid. De naam geeft de regio-binding aan en is internationaal ook bekend. Van meet af aan wilden we ons op België en Frankrijk richten. Maar goed, die grens is hier ook een gegeven. Als ik naar kantoor rij, moet ik al door België heen. Daarnaast vinden we dat je door specialisatie een verschil kunt maken. Je kunt dan duidelijker maken dat je ook als adviseur kan dienen. En dat hoeft niet altijd te eindigen in een akte. Daar ligt zeker een stuk toekomst in, naast de “aktewinkel” om zo maar te zeggen. Binnenkort ga

ik daarom de cursus tot agrarisch specialist volgen. Die past erg bij onze algemene praktijk. Natuurlijk hebben we nu ook last van de crisis. Maar we hebben heel duidelijk met elkaar afgesproken dat “nee zeggen” ook winst maken is. We gaan dus niet mee in prijsvechterij. We passen op onze kosten, en ondertussen ontwikkelen we ons verder op onze specialismen. Hopelijk betaalt zich dat uiteindelijk terug.

Wat ik geleerd heb de afgelopen tien jaar? Vreselijk veel! Om daar nou één ding uit te pikken? Je ontwikkelt je zo geleidelijk. Ik heb zoveel gezien, meegemaakt en geregeld. Wat ik wel moeilijk blijf vinden, zijn klanten die verhaal komen halen. “Als je dat niet had gezegd, had ik het vast niet gedaan.” Daar lig ik wel eens wakker van. En als je dan sommige tuchtrechtzaken langs ziet komen, dan denk ik wel eens: “Ben blij dat ik het niet was.” Want soms kan zoiets je ook zomaar overkomen. Ja, die voortdurende scherpste, dat vind ik wel eens vermoeiend. Maar daaruit leer ik wel dat het erg belangrijk is om je in je klant te verdiepen. Dat betekent natuurlijk niet dat je je hoofd moet laten hangen naar je klant. Nee, je moet zijn verwachtingen goed managen. Wees duidelijk. Weet welke rol je speelt en probeer dat helder uit te leggen. Daarnaast is kwaliteit volgens mij wel hét sleutelwoord. Dat woord valt veel in het notariaat, maar het betekent zo veel verschillende dingen. Je hebt de kwaliteit van je akte, de inhoud moet kloppen. Maar kwaliteit is ook de vertaling van wat je cliënt bijvoorbeeld wil in zijn testament naar wat er daadwerkelijk staat. Klopt dat wel? Dat laat zich moeilijk meten. En dan heb je nog de kwaliteit van de klant: krijg ik mijn stukken op tijd? Is mijn naam goed gespeld? Al die aspecten moet je goed voor ogen houden.

En de toekomst van het notariaat? Notarissen mogen zich wat mij betreft wel wat bewuster worden van de waarde van hun dienst. Wat wij weten en doen, is niet allemaal zo vanzelfsprekend en dat moeten we zelf ook niet allemaal maar standaard vinden. Uitgaan van onze kracht, daarin zie ik onze toekomst.’ ■

Max Hoedeman startte als kandidaat-notaris bij De Clercq Advocaten en Notarissen in Leiden. Na gewerkt te hebben bij diverse kantoren, werd hij in juli 2009 notaris bij Van Gogh notarissen in Rucphen.

.....
In deze rubriek vertelt elke maand een (kandidaat-)notaris die tien jaar geleden (het jaar dat Notariaat Magazine voor het eerst verscheen) is begonnen met werken over zijn ervaringen en verwachtingen. Bent u in 2001 gestart en hebt u een interessant verhaal? Mail naar nm@knbnl.
.....

ST. MAXIMAAL

10 redenen om naar St. Maarten te gaan

- 1 Culinaire hoofdstad van de Caribbean
- 2 Onbezorgd eilandhoppen
- 3 De enige plek waar ons koninkrijk aan Frankrijk grenst
- 4 Perfecte maritieme omstandigheden
- 5 Bruisend tropisch carnavaal in april
- 6 Maar liefst 37 poederwitte stranden
- 7 Groen heuvelachtig landschap
- 8 Sfeervolle terrassen aan het water
- 9 Schitterende trouwlocaties
- 10 Topmerken shoppen met veel taxfree voordeel



AANGENAAM

Kijk op www.vakantiestmaarten.nl
st-maarten@interreps.eu • Tel. +31 (0)71 5622002

ST. MAARTEN

Verhoging griffierecht bemoeilijkt rechtsgang

Het kabinet wil het griffierecht voor een aantal zaken drastisch verhogen. Inmiddels heeft minister Opstelten van Veiligheid en Justitie dit voor-nemen deels bijgesteld. Ondanks deze aanpassingen ligt het voorstel tot verhoging naar mijn mening terecht behoorlijk onder vuur.

De rechtvaardigingsgrond van een belasting kan in de loop van de tijd, soms ongemerkt, veranderen. Uit een conclusie bij een arrest van de Hoge Raad van 21 juni 2000 (LJN AA6253) blijkt bijvoorbeeld dat de invoering van de hondenbelasting in 1822 een middel was om het aantal honden terug te dringen. Daarna veranderde het karakter en werd de opbrengst slechts gebruikt ter bestrijding van de kosten die werden veroorzaakt door het houden van honden. Een kostendekkende belasting dus. Na 1851 is de hondenbelasting echter een middel geworden om de gemeentekas te spekken.

GRIFFIEBELASTING

Ook het griffierecht is in feite niets anders dan een belasting, bedoeld als bijdrage in de kosten van werkzaamheden van de rechterlijke macht. Kostendekkend is deze echter allang niet meer. Overigens zou het omwille van de transparantie mooi zijn als, in navolging van de erfbelasting en de schenkbelasting, de term griffiebelasting zou worden geïntroduceerd. *What you see, is what you get.*

ONGEWENST CADEAU

Het kabinet is nu voornemens de griffierechten voor een aantal zaken te verhogen. De reden hiervoor is tweeledig. Enerzijds het terugdringen van het aantal procedures, met als doel het ontlasten van de rechterlijke macht; anderzijds een stap naar het kostendekkend maken van de werkzaamheden.

Sommige voorgestelde verhogingen zijn 'tientjeswerk', zoals het griffierecht voor verwerping of beneficiaire aanvaarding van een nalatenschap (nu 111 euro, voorstel 175 euro) of het griffierecht voor het indienen van een verzoekschrift tot wijziging van huwelijksvoorwaarden (nu 167 euro, voorstel 175 euro). Dat lijkt niet veel, maar voor veel mensen is deze 111 euro al te veel. Een beneficiaire aanvaarding of verwerping is de enige mogelijkheid om je te beschermen tegen aansprakelijkheid voor schulden die de jouwe niet zijn. Om dit onverwachte en ongewenste 'cadeau' je deur voorbij te laten gaan, ben je verplicht om – wil je het zo goedkoop mogelijk houden – rechtstreeks naar de rechtbank te gaan. Toch ben je dan nog minimaal 111 euro kwijt.

ONBEGRIIP

Een ander – schrijnender – terrein waar het niet meer om tientjes gaat, maar om bijna een verdubbeling, is de echtscheidingsprocedure. In mijn echtscheidingspraktijk stuit ik vaak op onbegrip van de aanstaande exen. Eerst moet ik al aan een echtpaar met kinderen dat het samen over alles eens is geworden, uitleggen dat de rechter nog steeds nodig is voor een echtscheiding. Daarna valt men meestal helemaal stil als blijkt dat er ook nog eens 280 euro griffierecht betaald moet worden. Hoe moet dat gaan bij een verhoging naar 500 euro? Dan maar bij elkaar blijven omdat de kosten om te scheiden te hoog worden? Het kan toch niet zo zijn dat in de huidige tijd waar het aantal huwelijken dat stuk loopt één op de drie is, de verplichte gang naar de rechter wordt bemoeilijkt door hoge griffierechten! Natuurlijk kunnen 'on- en minvermogenen' een tegemoetkoming in deze kosten krijgen. Maar dat betekent dat wat met de ene hand wordt gehaald, weer met de andere hand moet worden teruggegeven.

BEWUSTWORDING

Wellicht is het goed om naar de 'achterkant' van het verhaal te kijken. Als de reden van de verhoging inderdaad het terugdringen van het aantal procedures is, moet er dan niet eerst gekeken worden of de huidige werkzaamheden efficiënter kunnen worden uitgevoerd? Moet er ook niet nog eens goed nagedacht worden of in een aantal gevallen de gang naar de rechter kan worden afgeschaft? Ik ben van mening dat veel scheidende echtparen er meer gebaat bij zouden zijn als de echtscheiding via de notaris zou kunnen plaatsvinden en de vaak overbodige gang naar de rechter wordt afgeschaft. Geen rechter, geen griffierecht. En als er door advocaten – ook in toevoegingszaken – te veel wordt geprocedeerd voor 'frutsels', moet daar dan niet eerst een bewustwording plaatsvinden? Die efficiency en dat bewustzijn bereik je niet met een verhoging van het griffierecht.

GEEN KEUZE

Ik realiseer mij dat ik vragen stel zonder daar een pasklaar antwoord op te geven. Het verhogen van het griffierecht is echter een maatregel waardoor in een aantal gevallen de rechtsgang bemoeilijkt, zo niet belemmerd wordt. Voor de hondenbelasting valt dat te begrijpen. Als je die niet kunt betalen, dan maar geen hond maar een cavia of een goudvis. Voor een echtscheiding, waar de wetgever de gang langs de rechter nog steeds noodzakelijk acht, is die keuze er niet.

Helma Leonhard-Strien is notaris en scheidingsbemiddelaar bij Kooijman Lambert Notarissen te Rotterdam. Zij is tevens bestuurslid van de VMSN.



Goedwillende executeurs lopen onvoorziene risico's



Einde executele?!

Deze dagen behandelt de Tweede Kamer het Belastingplan 2012. Exact een jaar geleden, bij de behandeling van het Belastingplan 2011, dienden de Kamerleden Braakhuis (GroenLinks) en Bashir (SP) een amendement in om de zogenoemde Edelweiss-constructie onmogelijk te maken. Deze constructie zou eruit bestaan dat door het gebruik van het beroepsgeheim van (buitenlandse) notarissen de erfenis van ongeregistreerde bezittingen, of bezittingen die vallen onder het bankgeheim, buiten de erfbelasting wordt gelaten. Bij de afwikkeling van een Zwitserse erfenis zou zodoende met medeweten van een notaris een vermogen achtergehouden zijn voor de fiscus. Onwenselijk en ontoelaatbaar, zo oordeelden de Kamerleden en het amendement werd aanvaard, met dien verstande dat de wetswijziging op 1 januari 2012 van kracht zou worden.

BEDROGEN

Het ministerie van Financiën heeft het amendement het afgelopen jaar uitgewerkt en opgenomen in het Belastingplan 2012. Het voorstel is om de executeur in alle gevallen de aangifte erfbelasting te laten doen. Dit leidt ertoe dat de executeur

hoofdelijk aansprakelijk wordt voor de verschuldigde erfbelasting. Zelfs wanneer de erfgenamen vermogensbestanddelen hebben verzwegen voor de executeur. Dat betekent dat goedwillende executeurs onvoorziene risico's kunnen lopen. Niet-professionele executeurs zoals een van de erfgenamen of een goede bekende van de overledene zullen dat risico niet willen nemen en daarom steeds vaker weigeren als executeur op te treden. Wie denkt dat de notaris in die gevallen zou kunnen optreden als executeur komt bedrogen uit. Ook de notaris loopt een dergelijk financieel risico en de Wet op het notarisambt verbiedt dat. De KNB heeft het ministerie herhaalde malen gewezen op deze consequenties, maar tot nu toe zonder resultaat.

NADELIGE GEVOLGEN

Als de Tweede Kamer instemt met dit voorstel zal dat grote nadelige gevolgen hebben voor de afwikkeling van een nalatenschap, maar ook voor de Belastingdienst. Immers, de Belastingdienst heeft dan niet één aanspreekpunt in de persoon van de executeur. Hiermee draagt de Kamer, wellicht onbedoeld maar toch, de executeur en het fenomeen executele ten grave. En dat allemaal vanwege een voorval in Zwitserland waarvan niet eens alle ins en outs helemaal helder zijn. De KNB heeft de Tweede Kamer daarom opgeroepen alleen in te stemmen met het voorstel als de hoofdelijke aansprakelijkheid van de executeur anders wordt geregeld. ■

Geertjan Sarneel | VOORZITTER KNB

Congres over nieuwe mogelijkheden voor financiering erfpachtcontracten

Op 5 oktober 2011 heeft de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) het rapport van de 'Werkgroep criteria financierbaarheid bestaande erfpachtrechten' gepubliceerd. Naar aanleiding hiervan organiseert Lexlumen in samenwerking met de KNB op 14 december het Erfpacht Congres.

De Werkgroep criteria financierbaarheid bestaande erfpachtrechten heeft vijf criteria ontwikkeld met betrekking tot bestaande erfpachtcontracten. Volgens de werkgroep kan de notaris bij het toetsen van deze criteria een rol spelen. Tijdens het Erfpacht Congres vertellen prof. mr. A.A. van Velten (Boekel de Nerée en dagvoorzitter), mr. A.H.G. Wilod Versprille (Olenz Notarissen) en mr. drs. T. Legters (Kempen & Co Corporate Finance) u meer over deze rol, maar ook over hoe de toetsing in zijn werk gaat en hoe u de criteria moet interpreteren.

INSCHRIJVEN

Wilt u in één dag leren wat deze criteria betekenen, hoe de toetsing werkt, wat de timing is en hoe u het best een opinie kunt afgeven? Schrijf u dan direct in voor het KNB-Lexlumen Erfpacht Congres.

Praktische informatie:

Datum: woensdag 14 december
 Jaarbeurs Utrecht
 Tijd: 9.30 - 17.00 uur
 PE-punten: 5
 Investering: 595 euro (excl. btw)
 Speciaal aanbod KNB en Lexlumen:
 'Neem uw collega mee-korting'. De tweede deelnemer (en meer) van hetzelfde kantoor krijgt 100 euro korting. Deze betaalt dan 495 euro (excl. btw p.p.).

SNPF vult nieuwe bestuursstructuur in

In de nieuwe bestuursstructuur van Stichting Notarieel Pensioenfonds (SNPF) heeft de beroepsgroep beduidend meer invloed. Zo wordt de Pensioenraad, als vertegenwoordiger van de beroepsgroep, een belangrijke partij in de ontwikkeling van de pensioenregeling.

INTENSIEVE DIALOOG

De bestuursverandering is van groot belang voor de toekomst van SNPF. In de huidige markt past een intensieve dialoog met 'de klant'. Het notariaat is heel goed in staat zelf te bepalen wat de pensioenbehoefte is binnen de beroepsgroep en mee te beslissen welke koers uitgezet moet worden. De dialoog met de beroepsgroep zorgt ervoor dat SNPF kan komen tot een collectieve regeling die breed gedragen wordt. Korte, effectieve lijnen, dat is wat SNPF voor ogen heeft. Kortom van monoloog naar dialoog!

PROFESSIONALS VAN BUITEN BEROEPSGROEP

In het bestuur en de Raad van Toezicht zal een aantal externen plaatsnemen. De onzekere en sterk fluctuerende markt brengt voor pensioenfonds tegenwoordig veel meer risico's met zich mee. Daardoor wordt van het bestuur een bredere kennis en professionele expertise verwacht. Bestuurders moeten, veel meer dan voorheen, zelf ook expert zijn op deelgebieden, met name op het gebied van vermogensbeheer en risicomanagement. Door het toevoegen van professionals aan het bestuur waarborgt SNPF dat de benodigde expertise voorhanden is in eigen huis. De externe specialisten worden momenteel gezocht in het geijkte circuit van professionals. Hierbij wordt het bestuur ondersteund door adviseurs met een goed netwerk in de pensioen- en verzekeringssector.

PENSIOENSPECIAL BIJ NOTARIAAT MAGAZINE

Momenteel zijn de vooruitzichten voor het instellen van de Pensioenraad gunstig en wordt gewerkt aan de invulling van de (nieuwe) posities. Bij het *Notariaat Magazine* van december zal SNPF een bijlage verzorgen over de laatste stand van zaken. Naar verwachting kunnen wij dan al een aantal nieuwe leden van de diverse organen bekendmaken.

MEEBESLISSEN

Wilt u zelf een rol spelen in de besluitvorming over het pensioen voor het notariaat? U kunt zich via de ringvoorzitter nog tot 30 november opgeven voor een plaats in de Pensioenraad. Een kort cv en een korte motivatie is daarbij gewenst voor de selectieprocedure. Voor nadere informatie over de Pensioenraad kunt u contact opnemen met mevrouw I. van Geest, bestuurssecretaris KNB, via info@snpf.nl of telefoonnummer 070 3307154. Op 23 november beslist de Ledenraad definitief over het instellen van de Pensioenraad.

KNB Cursusagenda

24 november 2011

Levensverzekering & Echtscheiding

Tijdens deze cursus worden diverse onderwerpen behandeld. Wat wordt er bijvoorbeeld precies onder verstaan als de rechten uit een levensverzekering deel uitmaken van een huwelijksgemeenschap of een te verrekenen vermogen?

24 november 2011

Conflicthantering

Op welke wijze lost u een (dreigend) conflict op of maakt u het beheersbaar?

8 december 2011

Inkomstenbelasting

De bijleenregeling, de onverwachte impact van de nieuwe fiscale partnerregeling sinds 2011 en overige fiscale aspecten van de eigen woning.

8 december 2011

Onderhandelen

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

13 december 2011

Fiscale aspecten van echtscheiding (dag 2)

Tijdens deze cursus biedt de docent aan de hand van theorie en casusposities, praktijk-gerichte informatie over de belangrijkste fiscaal-juridische onderwerpen.

16 december 2011

Efficiënte bedrijfsvoering (onderdeel van de managementleergang)

Na afloop van deze cursus beschikt u over een efficiëntiescan van uw eigen kantoor en hebt u de handvatten om de gesignaleerde knelpunten op te lossen. U bent in staat de bedrijfsvoering op uw eigen kantoor efficiënter te laten verlopen.

20 december 2011

Ontwerp het perfecte echtscheidingsconvenant

Het wetsvoorstel notaris en scheiding is al aangenomen door de Tweede Kamer. Welke onderwerpen moet u regelen in het convenant en hoe kunt u dat het best doen?

.....
Dit is slechts een selectie uit het totale cursus-aanbod. Voor meer informatie, inschrijven en het complete opleidingsaanbod: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 330 7125 (cursussen@knb.nl) of NotarisNet/opleidingsaanbod
.....

Nascholingstijdvak 2010-2011

Zoals bekend eindigt het huidige nascholings-tijdvak op 31 december 2011. In dit tijdvak moeten 40 opleidingspunten worden behaald door leden die hun stage hebben afgerond. Wanneer een (kandidaat-)notaris minder dan 40 punten behaalt, deelt het bestuur dit mee aan de kamer van toezicht (artikel 7 Reglement bevordering vakbekwaamheid).

ONTERECHTE MELDINGEN

De KNB wil onterechte meldingen bij de kamers van toezicht voorkomen. Wij verzoeken u dan ook vrijstellingsverzoeken of verzoeken om puntentoekenning tijdig in te dienen via PE-online. Wanneer u uw inloggegevens kwijt bent, kunt u die bij ons opvragen.

VERZOEK PUNTENTOEKENNING

Vrijstelling van de nascholingsverplichting kan worden verleend bij zwangerschapsverlof,

arbeidsongeschiktheid of buitengewone omstandigheden. Een verzoek om punten-toekenning kan worden ingediend voor:

- het schrijven van wetenschappelijke publicaties;
- een docentschap;
- indien u onderwijs hebt gevolgd bij een instantie die het onderwijs nog niet ter goedkeuring aan de KNB heeft voorgelegd.

Via PE-online kunt u de op dit moment voor u geadmistreerde opleidingspunten inzien. Vanzelfsprekend is het ook mogelijk een schriftelijk overzicht te ontvangen. U kunt dit telefonisch opvragen of per e-mail: pe@knb.nl.

Nadere informatie: KNB, afdeling Onderwijs & Kandidatenzaken, telefoon 070 3307205

Notariële studenten

De KNB onderhoudt op verschillende manieren contacten met de notariële studentenverenigingen. Onder andere ontvangt de KNB de Broederschap der Notariële studenten (BNS) voor hun jaarlijkse vergadering. Dit jaar vond de vergadering plaats op 28 oktober 2011. Na afloop van de vergadering hebben de studenten en de KNB onder andere gesproken over de stand van zaken in het notariaat, de studentensteden, de notariële studie, werken in het notariaat en onderwerpen voor notariële scripties. Bovendien maakt de KNB van de gelegenheid gebruik om de mening van de studenten te peilen over bijvoorbeeld de beroepsvoorlichting door de KNB.

De BNS is de overkoepelende organisatie van de zes notariële studentenverenigingen in Nederland, te weten: BNSL (Leiden), Notabene (Nijmegen), Rolandinus Passaggeri (Amsterdam), Vevanos (Utrecht), Vevonos (Groningen) en V.I.V.A. (Amsterdam).

De Administratieverordening

Regelmatig wordt de KNB benaderd met de meest uiteenlopende vragen over allerlei praktijkonderwerpen. Vaak is het antwoord te vinden in een van de verordeningen, reglementen of beleidsregels. Wat voor regelingen kent de KNB eigenlijk en waar is wat geregeld? In de rubriek 'Waar vind ik het?' wordt maandelijks een verordening, reglement of beleidsregel belicht.



Deze Verordening heeft als wettelijke basis artikel 24, derde lid van de Wet op het notarisambt (Wna). Doel van de Verordening is te bevorderen:

- dat de administratie zodanig wordt ingericht dat de rechten en verplichtingen van de notaris te allen tijde daaruit kunnen worden gekend;
- financiële risico's voor cliëntgelden en/of de continuïteit van het kantoor tijdig kunnen

worden onderkend, beperkt en beheerst;

- dat de wijze van inrichten en bijhouden van de administratie zodanig is dat het onderzoek van de accountant kan leiden tot een beoordelingsverklaring met goedkeurende strekking;
- dat de wijze van inrichten en bijhouden van de administratie een onderzoek van het Bureau Financieel Toezicht (BFT) kan doorstaan;
- een uniformiteit in de wijze van inrichten en bijhouden van de financiële administratie.

Artikel 1 ziet op de cliëntgelden die aan de notaris zijn toevertrouwd. Deze cliëntgelden kunnen staan op de kwaliteitsrekening van artikel 25 Wna, of het zijn gelden waarover de notaris krachtens volmacht kan beschikken. Ook boedelrekeningen moeten daarom altijd in de administratie worden verantwoord. De kwaliteitsrekening maakt geen deel uit van het kantoorvermogen van de notaris omdat het vorderingsrecht dat uit deze bijzondere rekening voortvloeit, toekomt aan de cliënten, de gezamenlijk rechthebbenden. Te allen tijde moet kunnen worden vastgesteld tot welk bedrag een rechthebbende gerechtigd is.

Voor een goede praktijkvoering is van belang dat door de notaris op ieder gewenst moment de status van een dossier inzichtelijk kan worden gemaakt. Met status wordt dan lopend of afgelegd bedoeld. Ook de signalering van de ontvangst van cliëntgelden en de afdracht van belastingen is daarbij van belang (zie hiervoor artikel 3).

Artikel 5 vormt de basis voor de verplichting tijd te schrijven. Een notaris moet zijn cliënt op verzoek kunnen tonen op welke wijze het in rekening gebrachte bedrag is berekend. Doel van een (volledige) urenregistratie per zaak is om de materiële juistheid van de declaratie te kunnen vaststellen wanneer op uurbasis wordt gedeclareerd (aldus de toelichting bij artikel 5).

Daarnaast moeten gelden waarvoor wordt gekwiteerd, de notaris ter beschikking staan (artikel 5 lid 1). Passeren op basis van een fax van de bank mag dus niet. Ter beschikking staan betekent dat het zichtbaar op je eigen rekening is bijgeschreven en niet dat het zal worden bijgeschreven.

Nadere informatie: KNB, afdeling praktijk-uitoefening, telefoon 070 3307139 (praktijkuitoefening@knb.nl)

Auditors gezocht voor opleiding 2012



De peer reviews van de KNB worden uitgevoerd door auditoren: notariële deskundigen met ruime notariële ervaring. Als auditor lever je een actieve bijdrage aan de ontwikkeling en de kwaliteitsborging van de beroepsgroep en daarmee aan de versteviging van de positie van het notariaat.

ELK JAAR NIEUWE AUDITOREN

Auditoren worden voor een periode van 3 jaar aangesteld. Er zijn steeds ongeveer 35 auditoren in het register ingeschreven. Ieder jaar wordt een derde deel van de actieve auditoren afgelost door een groep nieuw opgeleide toetsers. De opleiding tot auditor duurt 4 dagen. De KNB zoekt nog auditoren voor de opleiding van 2012.

BEZOEK DE EVALUATIEBIJENKOMSTEN

Bent u geïnteresseerd, maar wilt u meer weten of de auditpraktijk? Kom dan naar de evaluatiebijeenkomsten die in januari en in mei 2012 worden georganiseerd. Aan de hand van casusbespreking en uitwisseling van ervaringen wordt daar de auditpraktijk uitgediept en ontwikkeld. U krijgt zo een goed beeld van het auditorschap.

WIE ZOEKEN WE?

Als auditor moet u beschikken over goede gespreksvaardigheden, vakken en sociale vaardigheden. Verder bent u initiatiefrijk, nauwgezet en in staat regie en overzicht te houden.

INTERESSE?

Wilt u meer weten over de opleiding, de vergoeding en de inzet als auditor, aarzel dan niet en neem contact op met het auditbureau: Lex Diks, coördinator kwaliteitszorg, telefoon 070 3307228 (l.diks@knb.nl).

Prettig passeren

Op woensdag 5 oktober vond de cursus 'Prettig passeren' plaats. Tijdens die bijeenkomst werden de meest relevante notariële tuchtrechtjurisprudentie en de belangrijkste notariële regelgeving behandeld aan de hand van intrigerende praktijkcasussen. Deelnemers konden zich zo eerst oriënteren op de praktijk-situatie en vervolgens hun eigen mening spiegelen aan die van de wet- en regelgever of de tuchtrechter. De opzet resulteerde in een levendige en actieve deelname van de aanwezigen.

RISICO BEPERKEN

Drukke werkzaamheden en andere activiteiten maken het soms lastig de notariële regelgeving en tuchtrechtjurisprudentie bij te houden. Toch is up-to-date kennis op deze gebieden van groot belang voor een praktijkvoering die het risico op tuchtrechtelijke gevolgen zo veel mogelijk beperkt. Zonder tuchtklachten is het 'prettig passeren'. Daarom organiseert de KNB de cursus 'Prettig passeren', verzorgd door Nynke Janssen (secretaris bij de KNB) en Robert Wisse (toezichthouder notariaat bij het BFT).

NOTARIËLE DILEMMA'S

Bij het onderdeel 'organisatie' kwamen onder meer de aansprakelijkheid voor maatschapsleden en personeel, de wijze van offreren en de opdrachtbevestiging ter sprake. In het kader van het onderdeel 'dossier' werd gesproken en gediscussieerd over de onderzoeks-, zorg- en informatieplicht van de notaris. Afgesloten

werd met het onderdeel 'houding', waarbij de nadruk lag op onafhankelijkheid en onpartijdigheid, schijn van afhankelijkheid of partijdigheid, geheimhoudingsplicht, voortvarendheid, schijn van betrouwbaarheid en privé-handelen. Per onderdeel werd geoefend met verschillende notariële dilemma's. De deelnemers werden daarbij vragen voorgelegd als: Hoe ga je om met bepaalde nevenfuncties? Wanneer wek je de schijn van partijdigheid? Hoe voldoe je aan de notariële informatieplicht? Hoe voorkom je verwarring over jouw rol als notaris? Ten slotte werd gekeken op welke wijze kan worden omgegaan met eventuele (tucht)klachten. Hierbij werden ook de formele en materiële aspecten van het notariële tuchtrecht besproken.

RESULTAAT

Aan het eind van de bijeenkomst bewogen de deelnemers zich gemakkelijker door de notariële tuchtrechtjurisprudentie en regelgeving. Bovendien was iedereen weer bekend met de meest recente opvattingen van de tuchtrechter. Door de praktijkgerichte benadering van de cursus konden de deelnemers de opgedane kennis snel toepassen in hun eigen organisatie.

Woensdag 9 mei 2012 zal de cursus 'Prettig passeren' wederom plaatsvinden. Inschrijven kan via het cursusbureau van de KNB: cursussen@knb.nl

VERTROUWDE NAAM IN ACCOUNTANCY VOOR HET NOTARIAAT

QUAESITOR
ACCOUNTANCY & ADVIES

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

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



Notarissen laten de bouwmaatschappij een flyer aan gegadigden voor een bouwplan uitdelen. Daarin staat dat zij de akte van overdracht voor kopers zullen verzorgen, maar ook overige werkzaamheden, zoals hypotheekakten en testamenten of samenlevingscontracten, kunnen verrichten tegen een actietarief.

Uitspraak: **waarschuwing**

Casus

Een collega-notaris dient een klacht in tegen de notarissen, die inhoudt dat zij zich in strijd met de artikelen 17 en 28 Verordening beroeps- en gedragsregels (Vbg) tot niet-cliënten hebben gericht met een flyer over een bouwproject, waarin bovendien de naam van klager tot driemaal toe wordt genoemd. De flyer is in strijd met goede collegiale verhoudingen en met het verbod van wervende publiciteit via verwijzers. De notarissen stellen dat zij op het idee van een flyer kwamen, in verband met vragen van aspirant-kopers en anderen waarom zij voor de aankoop en levering van een woning in Delden naar een, in hun ogen, vreemde notaris moeten. Zij beschikten niet over namen en adressen van aspirant-kopers en hebben aan makelaars en een bank gevraagd om de flyer (geheel vrijblijvend) aan aspirant-kopers te verstrekken. Wat betreft het noemen van de naam van het kantoor van klager stellen de notarissen dat zij niets ten nadele van diens kantoor hebben gemeld. De notarissen benadrukken dat de flyer slechts relevante informatie van feitelijke aard verstrekt.

Overwegingen

De kamer van toezicht te Almelo overweegt dat de notarissen onweersproken hebben gesteld dat zij zelf niet beschikken over adresbestanden van aspirant-kopers en zich niet rechtstreeks tot aspirant-kopers hebben gewend zodat van strijd met het bepaalde in artikel 28 Vbg geen sprake is.

De kamer oordeelt dat met het enkel verstrekken door de notarissen van gegevens/informatie over mogelijkheden van hun dienstverlening in het bouwproject aan personen, die hen daarom hebben gevraagd, niet klachtwaardig

is gehandeld. De omstandigheid dat de notarissen daarvoor de vorm van een flyer hebben gekozen maakt dat niet anders. Maar nu de notarissen deze flyer niet alleen desgevraagd hebben verstrekt, maar ook door verwijzers hebben laten verstrekken aan aspirant-kopers of andere geïnteresseerden, hebben de notarissen naar het oordeel van de kamer in strijd met het bepaalde in artikel 17 Wet op het notarisambt (Wna) gehandeld. Met deze wijze van verspreiden is in ieder geval de schijn gewekt dat, zoals dat ook is verwoord in de door de KNB vastgestelde 'Beleidsregel adverteren via verwijzers', de vereiste onafhankelijkheid door de notarissen losgelaten. Aldus is daarmee naar het oordeel van de kamer klachtwaardig gehandeld.

Ook de klacht inzake het driemaal noemen in de flyer van de naam van het kantoor van klager oordeelt de kamer gegrond. Ook al hebben de notarissen aangegeven dat het gaat om relevante informatie van feitelijke aard, is de kamer van oordeel dat de notarissen daarmee in strijd met het bepaalde in artikel 17 Vbg hebben gehandeld. Dat artikel ziet op de collegiale verhoudingen en in de toelichting wordt gesproken over welwillendheid en vertrouwen. Naar het oordeel van de kamer brengt het bepaalde in artikel 17 Vbg voor de notarissen de verplichting met zich om bij het verstrekken van inlichtingen (in welke vorm ook) aan geïnteresseerden te vermijden dat bij die ontvanger een onjuiste indruk ontstaat over de relatie tussen de notaris die de boodschap verstrekt en een notaris van een ander kantoor. In dit geval had de voor geïnteresseerden relevante informatie zonder enig bezwaar beperkt kunnen worden tot de eigen positie en diensten van de notarissen in het bouwproject. De meervoudige vermelding van de naam van het kantoor van klager in de flyer van de notarissen kan bij lezers tot verwarring leiden over vormen van samenwerking tussen de notarissen en klager. Het – met een commercieel oogmerk – scheppen van die verwarring is niet collegiaal.

De kamer overweegt dat juist ook in de huidige tijd waarin sprake is van een onder druk staande markt, de onafhankelijkheid en de collegialiteit in acht

dient te worden genomen. De kamer is van oordeel dat het opleggen van de tuchtmaatregel van waarschuwing gepast en geboden is.

De kamer legt de notarissen de maatregel van waarschuwing op.

Kamer van toezicht Almelo, 3 maart 2011 (LJN YC0705).

Opmerking

Het uitgeven van een flyer is geoorloofd, maar verspreiding door verwijzers niet. Blijft de vraag hoe de doelgroep dan wel bereikt kan worden. Neerleggen van flyers bij een bank of een andere plaats waar mogelijke gegadigden langskomen? (bew. HMS)

De notaris moet duidelijk zijn omtrent zijn positie en passende informatie verstrekken.

Uitspraak: **waarschuwing**

Casus

Notaris N1 is benaderd door mevrouw A inzake de nalatenschap van haar drie dagen eerder overleden tante. Enkele dagen later bezoekt zij de notaris opnieuw, nu in gezelschap van een mede-erfgenaam, de heer B.

Een week of zeven later wendt een andere erfgenaam, mevrouw C, zich tot notaris N2 met vragen over de afwikkeling. N2 informeert bij zijn collega N1 of deze bij de boedelafwikkeling een rol denkt te spelen. N1 antwoordt per omgaande aan N2 dat hij opdracht heeft om een verklaring van erfrecht af te geven en ervoor te zorgen dat er boedelvolmachten komen voor de heer B, opdat laatstgenoemde de nalatenschap zal kunnen afwickelen. Zelf heeft hij het te druk om zich actief met de afwikkeling bezig te houden.

Vier weken later schrijft N1 aan één van de erfgenamen die later de klacht zal indienen, dat hij één van de eenentwintig erfgenamen is. De notaris deelt de klager mede dat hij kan kiezen tussen zuivere aanvaarding, beneficiaire aanvaarding en verwerping en hij verzoekt de klager om een verklaring van zuivere aanvaarding en een boedelvolmacht op naam van de heer B te ondertekenen, een en ander te laten legaliseren en terug te zenden.

De klager heeft dienovereenkomstig gehandeld, hetgeen echter kennelijk niet door alle erfgenamen is gedaan, want twee maanden later schrijft notaris N1 aan nog weer een andere erfgenaam met het verzoek om contact met hem op te nemen, opdat hij haar kan informeren over de verschillende mogelijkheden, de formele procedure en de kosten. In deze brief duidt hij zichzelf aan als boedelnotaris. Nog weer twee maanden later schrijft N1 aan N2. Hij stelt opnieuw vast dat hij niet in de gelegenheid is om de boedel in detail ter hand te nemen en dat hij in verband daarmee het vertrouwen van een aantal erfgenamen heeft verloren. Hij verzoekt N2 om de boedelbehandeling over te nemen.

De klager ontvangt van notaris N1 een declaratie voor griffierecht. Hij schrijft terug dat hij geen gebruik meer wil maken van de diensten van N1 en dat hij de aan B verleende volmacht intrekt. De klacht tegen N1 houdt in dat deze

- a. is tekortgeschoten in het verstrekken van informatie en in het nemen van initiatieven. Hij had de klager moeten laten weten dat hij aan notaris N2 had geschreven. In het bijzonder had hij duidelijk moeten maken dat hij, anders dan de klager mocht verwachten, niet bij de afwikkeling betrokken wenste te zijn. Hij heeft geschreven dat hem niet bekend was dat erfgenamen beneficiair wilden aanvaarden, terwijl hij wist dat één van de erfgenamen onder bewind was gesteld, zodat beneficiaire aanvaarding voorgeschreven was. Hij heeft geen gevolg gegeven aan het herhaaldelijke verzoek van A om een boedelbeschrijving op te maken. Nadat hij had vernomen dat N2 de behandeling overnam, heeft hij nagelaten om het boedeldossier over te dragen;
- b. heeft laten gebeuren dat B goederen heeft afgegeven aan erfgenamen zonder dat de andere erfgenamen daarin waren betrokken en heeft goed gevonden dat B stappen ondernam om tot verkoop van de woning te geraken, zulks voorbarig omdat niet alle erfgenamen volmacht hadden verstrekt;
- c. een declaratie voor de kosten van beneficiaire aanvaarding heeft gezonden, terwijl de klager niet een zodanige verklaring had afgelegd;

d. heeft toegelaten dat B namens enkele erfgenamen een advocaat heeft laten optreden, die een onheuse brief heeft geschreven.

De notaris wijst erop dat hij meteen heeft gesteld dat zijn opdracht niet meer omvatte dan het afgeven van een verklaring van erfrecht. Doordat vervolgens een aantal erfgenamen bezwaar maakte tegen B en doordat notaris N2 door hen was geraadpleegd, heeft hij zich laten overhalen om een actievare rol te gaan spelen. B heeft zijn volmacht door middel van substitutie aan hem doorgegeven. Hierdoor heeft het kunnen gebeuren dat hij als boedelnotaris werd aangeduid. Door de complexiteit van de nalatenschap en de onenigheid tussen de erfgenamen kon hij als notaris geen sturing geven. Daarom is besloten om de afwikkeling door notaris N2 te laten verzorgen. Doordat als gevolg van de onenigheid tussen de erfgenamen geen verklaring van erfrecht kon worden afgegeven, viel er geen informatie omtrent de voortgang aan de erfgenamen te verstrekken. Beneficiaire aanvaarding leek gezien de samenstelling van de nalatenschap onnodig, maar sommige erfgenamen wensten dat toch. Hiervoor zijn nota's verzonden. Pas toen bleek een erfgenaam onder bewind te staan. Voor de positie van de klager maakt dat geen verschil. De woning is door B ontruimd, die ook de erfgenamen heeft ingelicht. B heeft een makelaar benaderd om de verkoop van de woning voor te bereiden, maar niet om tot een koopovereenkomst te komen. B heeft deze taken keurig vervuld.

Overwegingen

De kamer oordeelt dat de notaris de klager onvoldoende op de hoogte heeft gebracht van de aard en samenstelling van de nalatenschap, waarmee de notaris op dat moment al bekend was, en van zijn voornemen om B met de afwikkeling te belasten, alsmede van de beperking van zijn eigen optreden tot het afgeven van een verklaring van erfrecht. Doordat hij de klager geen inzicht heeft gegeven in de omvang van de boedel was deze niet in staat om zich een reëel beeld te vormen van de aan aanvaarding verbonden risico's. Verder werden geen inlichtingen verstrekt over de persoon van B. De notaris is dan

ook tekortgeschoten in zijn voorlichtende taak jegens de klager.

De notaris heeft aanvankelijk zijn werkzaamheden beperkt tot het afgeven van een verklaring van erfrecht en nadien, op aandringen van enkele erfgenamen, besloten om een actievare rol te spelen. Deze 'rolwisseling' heeft de notaris onvoldoende kenbaar gemaakt aan de klager, die daardoor in de veronderstelling kon verkeren dat de notaris zich bezig zou houden met de boedelbeschrijving en de afwikkeling, terwijl in de visie van de notaris B, dan wel N2 daarmee was belast. De notaris had de klager daarover moeten informeren.

De notaris had geen toestemming aan B mogen geven om een makelaar te benaderen. Ongewild had immers een koopovereenkomst tot stand kunnen komen, waarmee een onomkeerbare situatie zou zijn ontstaan, terwijl erfgenamen als rechthebbende aanspraak op toedeling hadden kunnen maken. De overige klachten worden afgewezen.

De kamer oordeelt dat de notaris met name is tekortgeschoten in een adequate voorlichting van en communicatie met de klager en legt de notaris de maatregel van waarschuwing op.

Kamer van toezicht Arnhem, 14 juni 2011 (LJN YC0647).

Opmerking

Het is nodig dat de notaris meteen en ondubbelzinnig aan alle betrokkenen duidelijk maakt wat zijn positie (of gewijzigde positie) is, zodat daarover geen valse verwachtingen kunnen ontstaan. Nu de notaris dat niet heeft gedaan, wordt hem het tekortschieten ten aanzien van de verplichtingen van een boedelnotaris aangerekend. (bew. BKJH)

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



Recent benoemd tot notaris

Waddinxveen (protocol mr. P.L. van der Meulen) m.i.v. 1 november 2011 mevrouw **mr. M.C. de Vries**, kandidaat-notaris (1995); **Almelo** (protocol mr. G. Willems) m.i.v. 15 november 2011 **mr. B.G.A. Vrielink**, notaris; **Dinkelland** (protocol mr. B.G.A. Vrielink) m.i.v. 15 november 2011 mevrouw **mr. M.A.T. Heitkamp**, notaris; **'s-Gravenhage** (protocol mr. J.W. Wijsman) m.i.v. 15 november 2011 **mr. D.J. Post**, kandidaat-notaris (2001); **Amsterdam** (in associatie met AKD Prinsen Van Wijmen) **mr. R. Bosveld**, kandidaat-notaris (1979); **Kampen** (protocol mr. R. Heule) **mr. G.W. Broen**, kandidaat-notaris (1979); **Landgraaf** (protocol mr. P.V.L. Ummels) **mr. N. Mickartz**, kandidaat-notaris (2003); **Nijmegen** (protocol mr. F.J.G.G. Prick) **mr. B. Bookelmann**, kandidaat-notaris (1998) m.i.v. 1 januari 2012; **Amsterdam** (protocol mw. mr. A.A. van Berge) m.i.v. 1 januari 2012 mevrouw **mr. C. Hagendijk**, kandidaat-notaris (2004); **Hengelo** (O) (protocol mr. P.P.M. Veldhof) mevrouw **mr. J.A. Zomer**, kandidaat-notaris (1994); **Sittard-Geleen** (protocol mr. J.N.M. Laudy) **mr. J-P.N.E. Heerings**, kandidaat-notaris (1994).

Eervol ontslagen op verzoek

mr. P.L. van der Meulen, notaris te **Waddinxveen**, m.i.v. 1 november 2011; **mr. G. Willems**, notaris te **Almelo**, m.i.v. 15 november 2011; **mr. B.G.A. Vrielink**, notaris te **Dinkelland**, m.i.v. 15 november 2011; mw. **mr. M.A.T. Heitkamp**, notaris te **Dinkelland**, m.i.v. 15 november 2011; **mr. J.W. Wijsman**, notaris te **'s-Gravenhage**, m.i.v. 15 november 2011; **mr. W. Meijling**, notaris te **Losser**, m.i.v. 1 januari 2012; **mr. Th.R. Wiersma**, notaris te **Smallingerland**, m.i.v. 1 januari 2012; **mr. J.C.G.M. Beijens**, notaris te **Schouwen-Duiveland**, m.i.v. 1 januari 2012; **mr. J. van Brummelen**, notaris te **Leidschendam-Voorburg**, m.i.v. 15 oktober 2011; mw. **mr. A.A. van Berge**, notaris te **Amsterdam**, m.i.v. 1 januari 2012; **mr. Th.H.G.M. Batenburg**, notaris te **Beverwijk**, m.i.v. 1 januari 2012; **mr. J.K.A.M. Wösten**, notaris te **Boxtel**, m.i.v. 1 januari 2012; **mr. R. van Heukelem**, notaris te **Capelle aan den IJssel**, m.i.v. 1 januari 2012; **mr. J.L. Houben**, notaris te **Roermond**, m.i.v. 1 januari 2012; **mr. L.C.A.M. Meijers**, notaris te **Veldhoven**, m.i.v. 1 januari 2012.



Cora Hagendijk



René Bosveld

Overleden

Op negenenzeventigjarige leeftijd op 1 oktober 2011 de heer **mr. J.H.L.M. van der Werf**, oud-notaris te **'s-Hertogenbosch**.
Op tweeënnegentigjarige leeftijd op 18 oktober 2011 de heer **H. Jansen**, oud-notaris te Rotterdam.
Op zesenvieftigjarige leeftijd op 12 oktober 2011 de heer **mr. T. Angenent**, notaris te **Edam-Volendam**.

Rectificatie

In nummer 9 van *Notariaat Magazine* is per abuis een fout gemaakt in de overlijdensberichten. Deze moest luiden als volgt:
Op achtenzestigjarige leeftijd op 23 augustus 2011 de heer mr. J.A. Vink, oud-notaris te Bodegraven.

Komt een notaris bij de dokter...

Komt een notaris bij de dokter. 'Dokter, ik heb een ongelukje gehad. Ikzelf en een keukentrapje waren erbij betrokken.' De huisarts kijkt eens bedenkelijk naar de notaris. Hij ziet een flinke schaafwond op het hoofd van de notaris, een rechterarm die een stuk lager hangt dan de linkerarm en een teen die ontdaan is van een stuk nagel. De huisarts kan wel raden wat er is gebeurd en zegt: 'Dat ziet er niet zo best uit, maar ik kan u alleen maar met uw arm helpen.' Nu begint de notaris zijn wenkbrauwen te fronsen en vraagt aan de huisarts waarom hij hem maar met één kwaal kan helpen. 'Nou', zegt de huisarts, 'sinds enige tijd ben ik gespecialiseerd in armen die uit de kom zijn gegaan en mijn compagnon is voor zichzelf begonnen en die was gespecialiseerd in schaafwonden.'

De notaris begint nog moeilijker te kijken en vraagt zich af of de huisarts hem in de maling neemt. De huisarts ziet de gezichtsuitdrukking van de notaris en legt uit dat hij graag wilde specialiseren omdat dit meer geld oplevert en dat samenwerking moeilijk werd vanwege het feit dat hij en zijn compagnon het niet eens werden over het lettertype van de uitgeschreven recepten.

Tijdens het weer terug in de kom zetten van de arm, deelt de huisarts nog kort mee dat de notaris voor zijn teen naar het gespecialiseerde ziekenhuis 150 kilometer verderop kan gaan en voor zijn schaafwond naar zijn voormalige compagnon die 30 kilometer verder werkt.

Teruggekomen op kantoor vertelt de notaris het verhaal aan zijn kandidaat-notaris, die vervolgens hard begint te

lachen. 'Kun je je nog herinneren toen de huisarts kwam voor zijn testament, de aankoop van zijn nieuwe praktijkwoning en het opzetten van zijn samenwerkingsverband met zijn compagnon?', zegt de kandidaat-notaris. De notaris valt stil en bedenkt dat hij de huisarts alleen met zijn testament had geholpen en verder had doorgezonden naar zijn voormalige compagnon die 30 kilometer...

Inderdaad, u weet wel wat de conclusie is.

Kano

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

Ruimte

voor de notaris met een solide basis

Risico's raken uw ondernemersgeest en uw ambities. Deze risico's kunnen van operationele en financiële aard zijn. Denk aan uw locatie, uw apparatuur of uw cash-flow. En wat als u persoonlijk aansprakelijk wordt gesteld voor een beroepsfout?

Maar ook uw inzetbaarheid is een risico. Want wat als u arbeidsongeschikt raakt? En hoe zit het met uw pensioen? Belangrijke zaken waar u op een kostenefficiënte maar verstandige wijze mee om moet gaan.

Aon Professional Services adviseert u bij het inzichtelijk en beheersbaar maken van uw risico's. Wij kennen de notarispraktijk al 70 jaar en zijn verzekeringsspecialist voor de notariële sector. Wij bieden u een optimale totaaloplossing. Met diverse verzekeringen, producten en diensten toegespitst op uw branche. Zo krijgt u de ruimte om te ondernemen met een solide basis.

Meer weten?

Kijk voor meer informatie op www.professionalservices.nl. Voor persoonlijk advies, neem contact op met Aon Professional Services, tel. **020 430 52 71**.



hèt moment voor



Eind dit jaar bereiken veel arbeidsongeschiktheidsverzekeringen (95%) de einddatum van het langlopende contract. Doordat u dan vrij bent over te stappen naar een andere verzekeraar proberen verzekeraars u nu te overtuigen om een nieuw meerjarig contract af te sluiten. Vaak stellen zij dan een korting van 5% in het vooruitzicht. Wanneer u contact met ons opneemt kan uw besparing veel hoger zijn. **Een korting van 30 tot 70% over de looptijd, afhankelijk van uw aanvangsleeftijd, is gebruikelijk bij vergelijkbare verzekeringsvoorwaarden.**

Het is daarom nu het moment om contact met ons op te nemen voor een vergelijking tussen uw huidige polis en ons alternatief. Zeker als u bedenkt dat wij naast een unieke arbeidsongeschiktheidsverzekering ook voor uw beroepsaansprakelijkheid, overlijdensrisicoverzekering en overige kantoorgebonden verzekeringen speciale producten hebben ontwikkeld waarbij wij op premie besparen en voorwaarden verbeteren. Te mooi om waar te zijn? Nee, enkel een kwestie van specialisatie en daadwerkelijk weten wat er binnen uw beroepsgroep speelt. Veel van uw collega's hebben de overstap al gemaakt.

KENMERKEN M-ARBEIDSONGESCHIKTHEIDSVERZEKERING

- beroepsarbeidsongeschiktheid gedurende de hele looptijd
- gerenommeerde verzekeraar
- zowel individueel mogelijk als op collectieve basis voor de hele maatschap
- hoge verzekerde bedragen mogelijk (maximaal 350.000 euro op jaarbasis)

KENMERKEN M-OVERLIJDENSRISICOVERZEKERING

- leeftijdsafhankelijke premie
- rokers/niet rokers
- zowel individueel mogelijk als collectief
- eenvoudig jaarlijks aan te passen

KENMERKEN M-BEROEPSAANSPRAKELIJKHEIDSVERZEKERING

- volledige inloopdekking beroepsfouten voor ingangsdatum verzekering
- gerenommeerde verzekeraar
- nieuwe toetredende partners automatisch meeverzekerd zonder aanmelding
- uittredende partners en werknemers verzekerd voor meldingen die nog binnenkomen (uitloopdekking)



“M is drie jaar geleden ontstaan omdat er behoefte is aan adviseurs die de doelgroep kennen en weten in welke situatie bepaalde risico's afgedekt dienen te worden.

M ontwikkelt en verzorgt voor u verzekeringen die u bij een andere verzekeraar niet kunt krijgen en u substantiële voordelen kunnen bieden. Wij realiseren deze voordelen doordat wij weten wat in uw branche leeft en geen genoegen nemen met standaardoplossingen die verzekeraars en geldverstrekkers u voorschotelen.”

Mr. Viktor Kühne



M-VERZEKERINGEN

PRODUKTEN VAN MUTSAERTS • SINDS 1926

M is een produkt van Mutsaerts BV
Ringbaan West 240 • Tilburg
Postbus 9102 • 5000 HC Tilburg
T 013 594 28 28
m@mutsaerts.nl
www.m-verzekeringen.nl