# Notariaat magazine

maandelijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

editie 6 | juni 2010 | jaargang 10

*Evaluatie 5%-regeling* 12

*Het Nieuwe Werken* 16

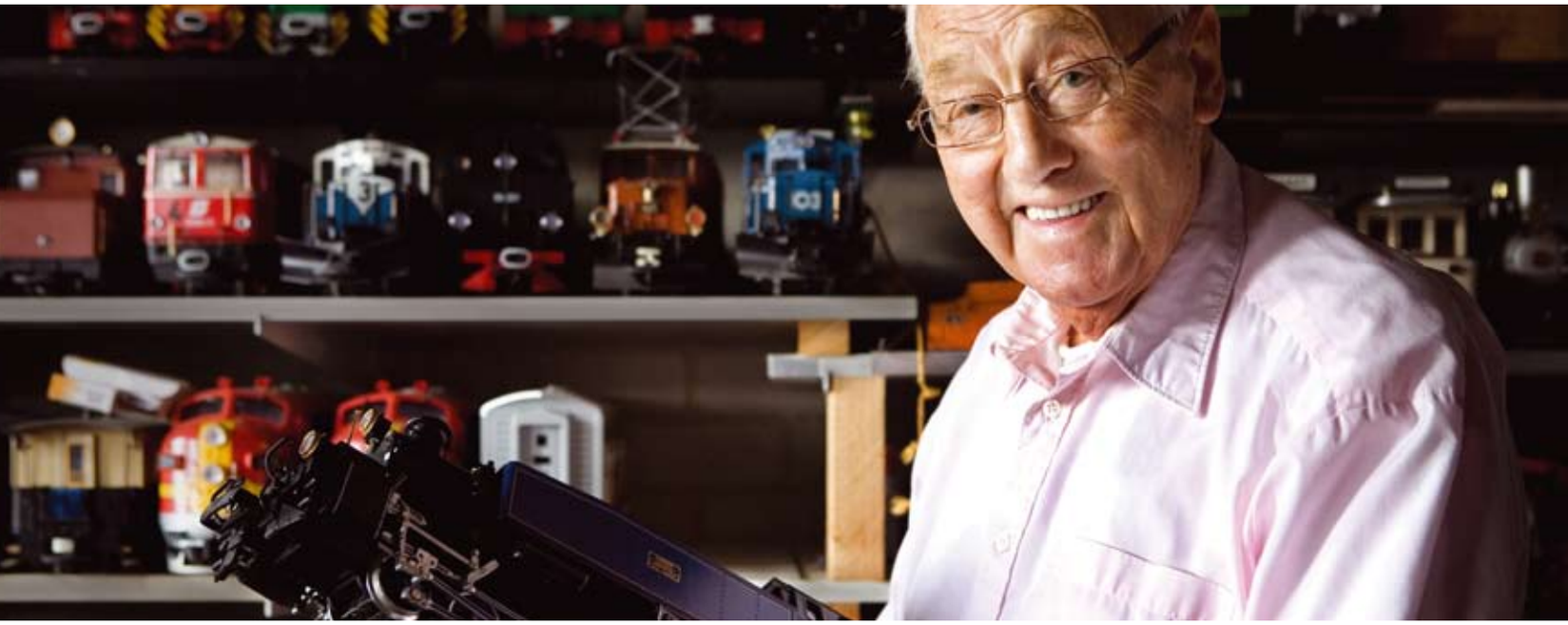
*Doorpakken met doorhalen* 26

Afscheid Erna Kortlang

## ‘We hebben veel bereikt’

KNB
Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS



# Appie Baantjer heeft zijn eigen cultuurfonds. U kunt uw cliënten ook op zo'n interessant spoor zetten.

Hij schreef zeventig delen De Cock (met ceeooceekaa) en was van jongs af aan gek op treinen. Deze treinenpassie resulteerde in een CultuurFonds op Naam dat de restauratie van mobiel erfgoed, maar bijvoorbeeld ook dat van stations en locomotiefloodsen ondersteunt. Het Appie Baantjer Fonds kwam tot stand via het Prins Bernhard Cultuurfonds.

Inmiddels beheren we met onze expertise meer dan 250 CultuurFondsen op Naam voor particulieren, bedrijven en stichtingen. Het Prins Bernhard Cultuurfonds heeft een uitgebreide expertise bij de behandeling van aanvragen, het toekennen van financiële bijdragen, het beheer van het vermogen en het zorgen voor continuïteit.

Wilt u voor (een van) uw cliënten meer weten over een CultuurFonds op Naam, neem dan contact op met een van onze adviseurs. Bel 020 - 520 61 30 of kijk op www.cultuurfondsopnaam.nl *Wij zetten de bevlogenheid van uw cliënten om in een eigen cultuurfonds.*

CBF erkend voor goede doelen

ANBI

Prins Bernhard Cultuurfonds

# INHOUD


## 12 *Evaluatie 5%-regeling*

Onduidelijkheden bij de uitvoering van de 5%-regeling komen veelal terecht op het bordje van de notaris. Zorg daarom vooraf voor een heldere regeling, vindt KNB-juriste Jolanda Storm.

## 16 *Het Nieuwe Werken*

Bent u al in de ban van Het Nieuwe Werken? Of trekt u nu vragend uw wenkbrauwen op? Eigenlijk weten maar weinig mensen wat het precies inhoudt en bovendien geeft eenieder er zijn eigen invulling aan. Maar dat we het over een belangwekkende ontwikkeling hebben, daar kan geen misverstand over bestaan.

## 26 *Doorpakken met doorhalen*

'Je kunt niet meer afgaan op toezeggingen', zegt Bert Broekkamp, die een flinke schade opliep omdat een collega-notaris verzuimde de bank te vragen om een royementsvolmacht. Betrokkenen vermoeden dat de meerderheid van de hypotheken pas na drie maanden wordt doorgehaald. Soms duurt het zelfs drie jaar. Een nieuwe beleidsregel en een ander werkproces bij de banken moeten leiden tot verbetering.

### Beroeps- en praktijkuitoefening


37 Werken aan de bedrijfscultuur
38 NIS als eerste gereed voor ECH 2.0
38 KNB Cursusagenda
38 Hoe hoog ligt de lat bij de volgende ronde peer reviews?
39 Start klerkenopleiding september 2010
39 Wettelijk minimum(jeugd)loon per 1 juli 2010
39 Verslag ALV op NotarisNet
39 Praktijkuitoefening antwoordt
39 Termijnen voor indiening kwartaalcijfers 2010


### Verder in dit nummer


6 Nieuws
14 De scheepsnotaris
19 Nederlandse Branche Vereniging Notariaat opgericht
20 Pilot 'De fraude voorbij'
22 Notaris gaat de boer op
25 De scheidingsspecialist
28 NM Golftoernooi
29 Grensoverschrijdende nalatenschappen
30 De betrokken notaris: Jan Jager
33 Eigen belang eerst?
34 Digitale *attitude* voor een Digitaal Notariaat
40 Tuchtrecht
42 Personalia
42 Kanocolumn


**Op de cover:**
Erna Kortlang neemt op 1 juli afscheid als voorzitter van de KNB.
Op pagina 8 vertelt zij over haar ervaringen.


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



Notariaat Magazine | *editie 6*
*juni 2010*

**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 2.100 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.

**Koninkijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB)**
Spui 184
Postbus 16020
2500 BA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3307111
fax: 070 3621749

**Redactie:** Jasper Enklaar (hoofdredacteur), Mechtelt Lindenhovius (redactie), Clemens van Gessel (correctie), Shahen Hussain (secretariaat)
Telefoon 070 3307170, e-mail nm@knb.nl
Aan dit nummer werkten mee:
Lex van Almelo, Lucy Beker, Erna Heijligers, Wilma van Hoeflaken, Annet Huyser, Roel Ottow, Peter Steeman, Jolanda aan de Stegge, Arnoud Veilbrief, Henriette Wermeskerken

**Redactieraad:** Nick van Buitenen, Kees Louwerens, Maarten Meijer (voorzitter), Ariën Nielsen, Nora van Oostrom-Streep, Dorine Oudhof, Robert Dortmundt 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

HOI PRINT 2010
Groep uitgevers voor vak en wetenschap

**Druk:** DeltaHage
grafische dienstverlening, Den Haag

**Abonnementen:** De abonnementsprijs bedraagt 95,75 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

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

**ISSN:** 1568-4121

# Wij hebben M

## dé arbeidsongeschiktheidsverzekering voor u

Middels een verzekering exclusief ontwikkeld voor advocaten en notarissen bieden wij u een oplossing met uitgebreide voorwaarden en met verreweg de scherpste premiestelling. **Dit scheelt u 25 tot 70% over de gehele looptijd**, afhankelijk van de aanvangsleeftijd.

- 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)

### Premievergelijking gehele looptijd

Verzekerd bedrag 100.000 euro • Wachttijd 1 jaar

60 jaar 0% index

| Totaal | looptijd | Traditionele partij | Mutsaerts | % verschil |
|---|---|---|---|---|
| 35 jaar | tot einde | 139.652 | 91.330 | 35 % |
| 40 jaar | tot einde | 119.336 | 73.806 | 38 % |
| 45 jaar | tot einde | 90.821 | 52.518 | 42 % |
| 50 jaar | tot einde | 58.393 | 29.364 | 50 % |
| 55 jaar | tot einde | 25.853 | 9.201 | 64 % |

65 jaar 0% index

| Totaal | looptijd | Traditionele partij | Mutsaerts | % verschil |
|---|---|---|---|---|
| 35 jaar | tot einde | 215.551 | 143.174 | 34 % |
| 40 jaar | tot einde | 190.244 | 123.835 | 35 % |
| 45 jaar | tot einde | 154.635 | 99.161 | 36 % |
| 50 jaar | tot einde | 114.009 | 69.738 | 39 % |
| 55 jaar | tot einde | 73.154 | 38.279 | 48 % |

"Sinds enige jaren ontwikkelt Mutsaerts voor advocaten speciale verzekeringen. Dit heeft er toe geleid dat we inmiddels een bekende naam in de advocatuur en het notariaat zijn. We kunnen met gepaste trots vaststellen dat we in een behoefte voorzien. Veel van uw collegae zijn inmiddels klant geworden. Het marktaandeel is in een razendsnel tempo gestegen naar een huidige 10 procent van zelfstandige advocaten en partners van advocatenkantoren in Nederland.

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."

Drs. Freek Njio

ARBEIDS
ONGESCHIKTHEIDS
VERZEKERING

PRODUKT 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
**www.m-aov.nl**

# De wegen naar Rome

In de junivergadering van de ledenraad van de KNB zal er gesproken worden over de toekomstvisie van het KNB-bestuur op het notariaat. Driekwart jaar geleden zijn wij een verkenning gestart naar die toekomst, samen met de notarissen en kandidaat-notarissen in het land. Dat heeft tot enerverende en inspirerende bijeenkomsten geleid. Na die bijeenkomsten in de regio hebben twee werkgroepen van (kandidaat-)notarissen de zoektocht naar de toekomst voortgezet. Tijdens onze algemene ledenvergadering op 20 april hebben zij heldere visies gepresenteerd met een aantal concrete aanbevelingen.

Beide werkgroepen schetsen twee belangrijke ontwikkelingen in het notariaat. Enerzijds is er de sterk toegenomen automatisering van de registratiefunctie, waarvan het einde nog lang niet in zicht is, maar waarbij de rol van de notaris zelf sterk is veranderd. Tegelijkertijd wordt onze samenleving steeds complexer en neemt de vraag naar juridische oplossingen die daarbij ontstaan toe. Oplossingen die zich juist niet laten automatiseren, maar die vragen om een goed juridisch advies. De werkgroepen zien daarom nog veel onbenutte mogelijkheden voor het notariaat. De visie van het bestuur van de KNB sluit aan bij deze ontwikkelingen.

De zoektocht naar de toekomst bevestigt eigenlijk de inmiddels gegroeide praktijk dat hét notariaat van weleer niet meer bestaat en ook niet meer terugkeert. De afgelopen jaren hebben (kandidaat-)notarissen en kantoren zich op verschillende manieren ontwikkeld, waardoor de diversiteit is toegenomen. Dat sluit aan bij wat de maatschappij van ons verlangt én het maakt ons vak boeiender. De spreekwoordelijke wegen naar Rome, de bakermat van het Latijnse notariaat, doen mijn inziens ook hier opgeld. Ieder kiest weliswaar zijn eigen weg, maar zolang die maar naar Rome leidt, zullen wij elkaar blijven vinden in de principes van ons mooie beroep.

Mijn tijd als voorzitter van de KNB zit er op en wat dat betreft scheiden onze wegen hier. Geertjan Sarneel zet vanaf 1 juli de reis als voorzitter van de KNB voort. Welke weg u ook kiest, ik wens u allen een goede reis naar een mooie toekomst. ■

Erna Kortlang | **VOORZITTER**

## Ergernissen-top 10

Al enkele weken kon u reageren op een oproep in de KNB-nieuwsbrief over de ergernissen waarmee u in uw werk te maken hebt. Massale reactie bleef uit. Valt het dan toch mee met die irritaties? Of had u het gewoon te druk met werk om te antwoorden? Laten we hopen dat beide het geval is.
Waar stoort u zich nu aan, in willekeurige volgorde?

- Het opvragen van akten bij collega's in verband met erfdienstbaarheden waaraan geen medewerking wordt verleend of waarvoor een nota wordt verstuurd.
- Het royeren van hypotheken en de achterstanden daarin (zie ook het artikel op pagina 26 in dit nummer).
- De 'dumpprijzen' voor akten.
- De KNB treedt niet goed naar buiten bij negatieve publiciteit en komt met te veel regels.
- De houding van het Kadaster.
- De communicatie met de banken (0900-nummers).
- Het gebrek aan solidariteit tussen notarissen onderling.
- Het onderhandelen over tarieven.
- Het gebrek aan respect van de klant voor het werk dat verzet wordt.
- De angst voor instanties zoals de NMa.

## Geensuccessierechten.nl

Naar aanleiding van de Tros Radar-uitzending en de invoering van de nieuwe successiewet zijn een tiental notariskantoren verdeeld over het land de website www.geensuccessierechten.nl gestart. Doel van de site is dat het publiek kan nagaan hoeveel men kan besparen op de erfbelasting. Dit doet men door zijn eigen positie tegen het licht te houden en te controleren of zijn huidige regelingen optimaal zijn. Zo kan men een check doen van het testament, de huwelijkse voorwaarden of schenkingen. Ook kan men vrijblijvend een offerte aanvragen bij de aangesloten kantoren.

## Win een echtscheiding

Glamourmagazine *Glossy* geeft in het meinummer in samenwerking met advocatenkantoor Teurlings en Ellens Advocaten een echtscheiding weg. Mensen kunnen een echtscheiding (kosten gemiddeld 675 euro) winnen door een verhaal te schrijven waarin ze aangeven waarom zij in aanmerking komen voor de gratis scheiding. De redactie van *Glossy* beslist wie de winnaars zijn. 'Het is niet zo dat *Glossy* mensen aanmoedigt te gaan scheiden, maar het magazine geeft vrouwen die al langer met het idee rondlopen om hun huwelijk te ontbinden nu de kans die stap te nemen', aldus *Glossy*.

## Omzet notariskantoren krimpt in 2010

Volgens het onderzoeksrapport 'Visie op zakelijke dienstverlening' dat onlangs verscheen, verwacht ABN AMRO dat de omzet van notariskantoren in 2010 zal krimpen met 3 tot 5 procent. De winstmarges zullen daarnaast laag blijven. Volgens ABN AMRO zal het voor het notariaat in 2010 vooral gaan om creativiteit, ondernemerschap en het zoeken naar nieuwe markten en mogelijkheden. De bank denkt dat diversificatie van activiteiten niet gebruikelijk is en dat veel kantoren qua omzet afhankelijk zijn van de onroerendgoedmarkt. Verbetert die markt niet, dan komen kleine regionale spelers in financiële problemen. (Bron: Visie op Zakelijke Dienstverlening, www.abnamro.nl/zakelijk/sectoren/zakelijkedienstverlening)

## Verdubbeling omzet mediation

*Volgens 20 procent van de ondervraagden is de mediator de beste adviseur om een geschil in die sfeer op te lossen.*

De omzet van mediators in Nederland is in de afgelopen vijf jaar fors toegenomen. Dat blijkt uit een onderzoek dat het Nederlands Mediation Instituut (NMI) liet uitvoeren.
De omzet van de mediators is met de helft gestegen. De totale mediationomzet in 2009 wordt geschat op ruim 50 miljoen euro. Mediation wordt vooral ingezet bij geschillen in de familie- en arbeidssfeer. Volgens 20 procent van de ondervraagden is de mediator de beste adviseur om een geschil in die sfeer op te lossen. Naast de 'pure' mediator, is de advocaat de meest bezochte bemiddelaar bij geschillen; de notaris wordt door minder dan 1 procent van het publiek gezien als de juiste man voor mediation.
Het onderzoek laat verder zien dat 70 procent van de mediations resulteert in volledige overeenstemming tussen partijen. Voor de komende jaren verwacht een meerderheid van de mediators wederom een (sterke) groei van de markt, door grotere bekendheid, meer doorverwijzingen en de lagere kosten vergeleken met andere vormen van geschilbeslechting. Het NMI is een onafhankelijke, landelijke kwaliteitsorganisatie voor mediation. Het NMI beheert een register van geaccrediteerde mediators. Op dit moment zijn dat er ruim vierduizend. De VMSN heeft haar leden geadviseerd geen lid te worden van het NMI, omdat de notaris dan ook onder het tuchtrecht van de mediators zou vallen.

**Mate waarin verschillende partijen weleens worden ingeschakeld bij het oplossen van geschillen**

| *Partij* | *Aantal personen in %* |
|---|---|
| Rechtsbijstandverzekering | 23,0 |
| Geen van de genoemde partijen | 19,0 |
| Advocaat | 16,9 |
| Consumentenorganisatie | 7,1 |
| Geschillencommissie | 4,3 |
| Mediator | 4,1 |
| Ombudsman | 3,7 |
| Brancheorganisatie | 3,7 |
| Notaris | 2,3 |
| Nog nooit een geschil gehad (Niet van toepassing) | 35,8 |

*Bron: Stratus, 2010.*

## *Modernisering van de notariële akte*

ICT gaat een steeds grotere rol spelen in het notariaat. België loopt op dat gebied voor op Nederland. Onlangs maakte de Koninklijke Federatie van het Belgische Notariaat bekend dat ze een Notariële Aktenbank (NABAN) gaan opzetten. Bart van Opstal is voorzitter van de Federatie.

**Wat is NABAN precies?**

'NABAN is een centrale databank voor papieren en elektronische notariële akten. De papieren akte wordt na ondertekening door alle partijen ingescand en voorzien van een elektronische handtekening van de notaris. Dan wordt hij aangeleverd bij NABAN. Bij de elektronische akte zet iedereen zijn handtekening elektronisch. Die akte wordt niet meer bewaard bij de notaris; NABAN wordt in dat geval de centrale bewaarplaats. Het elektronisch bewaren van akten is immers een gespecialiseerde activiteit, die een bepaalde know how en techniek vereist. Met NABAN helpen we de notaris hierbij.'

**Waarom is het nodig?**

'Met NABAN willen we de notariële akte moderniseren en toegankelijker maken voor bedrijven, burgers en overheid. Een moderne samenleving vereist een vlottere toegang tot notariële aktes. Waar is mijn akte? Wie is de opvolger van mijn notaris? Door NABAN heb je altijd toegang tot je eigen akte en kun je die, wanneer een overheidsinstantie een kopie nodig heeft, ook altijd forwarden.

**Wat gaat NABAN voor het Belgische notariaat betekenen?**

'In België moeten notarissen – nog meer dan in Nederland – diverse overheidsinstanties informeren hetzij voor, hetzij na de akte. Door NABAN wordt het administratieve verloop rondom die akte enorm vereenvoudigd. Ook wordt het papierwerk op het kantoor zelf verminderd. Daarnaast zorgt NABAN voor een administratieve vereenvoudiging bij de overheid.'

**Zitten er nog haken en ogen aan het project?**

'Het publiek moet er natuurlijk op kunnen vertrouwen dat geheimhouding gewaarborgd is. Dat niet iedereen zomaar jouw akte kan inzien. Dat doen we door de inzage in NABAN te koppelen aan de elektronische identiteitskaart en de daaraan verbonden pincode. Door in te loggen met deze identiteitskaart heb je toegang tot je eigen akte.'

**Wanneer is het project klaar?**

'Het project bestaat uit drie fasen. De wettelijke basis is in 2009 in de Notariswet opgenomen. De uitwerking ervan zal worden behandeld door de volgende regering. Het technische pad is volop in ontwikkeling. Iedere notaris in België beschikt al over een elektronische handtekening. We zijn nu bezig met de ontwikkeling van de databank en de techniek er omheen. Daarna komt de implementatiefase, waarin notarissen en medewerkers opgeleid worden om met NABAN te werken. Ik verwacht dat NABAN eind 2011, begin 2012 van start kan gaan.'

## *Stubbé nieuwe voorzitter NOVEX*

Op 27 april is prof. dr. J.P.M. (Hans) Stubbé benoemd als voorzitter van de vereniging NOVEX (Nederlandse Organisatie Voor Executeurs). Hij volgt mr. W.H.B.M. Rooswinkel op. De NOVEX heeft onder andere als doel om de vakbekwaamheid van de executeur te professionaliseren. Hans Stubbé kan met zijn jarenlange ervaring op velerlei gebied een goede bijdrage leveren aan de verdere groei en ontwikkeling van de vereniging NOVEX.

IN THE PICTURE

*Hebt u ook een opvallend voorbeeld van het notariaat in de publiciteit? Stuur het (met foto) naar de redactie van Notariaat Magazine: nm@knb.nl.*

Zelfs na drie achtereenvolgende campagnejaren was de URL www.weekvanhettestament.nl nog niet geclaimd, merkte notaris Pieter Oosterhuis (Enschede) tot zijn verbazing. Dus claimde hij het adres zelf maar. Wie na al het publicitair geweld van de Week van het Testament (eind april) op zoek gaat naar informatie en die term intikt op internet, komt niet bij de organiserende goede doelen uit, maar direct bij Oosterhuis Notariaat.

'Dom', noemt Oosterhuis het, dat de organisatie achter de Week van het Testament het adres niet heeft vastgelegd. Er is nog niet gebeld om te informeren naar de mogelijkheid om het adres over te nemen. Zeker vorig jaar heeft het Oosterhuis extra omzet opgeleverd. Dit jaar was het effect minder merkbaar.

Oosterhuis heeft nog een aantal andere 'logische' domeinnamen vastgelegd. Daar zullen we in de nabije toekomst meer van horen. 'Collega's zijn nogal terughoudend op digitaal gebied, maar als je de sprong nu niet waagt, mis je de boot', is zijn overtuiging. Notarissen kunnen en moeten veel meer doen met de kansen die internet biedt, vindt Oosterhuis. Na de zomer komt hij met 'iets' waardoor de toegankelijkheid van de dienstverlening via internet vele malen beter zal worden dan tot nu toe. Oosterhuis is met twee banken in gesprek en die hebben al enthousiast gereageerd. We wachten met spanning af.

Kwaliteit, deskundigheidsbevordering en communicatie. Bij haar aantreden in 2007 waren dat voor Erna Kortlang de belangrijkste speerpunten. Nu komen ze terug in de bestuursvisie 'In transitie'. Kortlang kijkt naar de toekomst, zowel voor het notariaat als voor haar persoonlijk, en blikt terug op haar voorzitterschap.

*Afscheid Erna Kortlang*

# De notaris moet excelleren door deskundigheid

**TEKST** Henriette van Wermeskerken | **FOTO'S** Truus van Gog

"Het mooie is dat de bestuursvisie voortkomt uit de discussiebijeenkomsten die in het hele land zijn gehouden", zegt Erna Kortlang. "Daarmee wilden we tot een toekomstvisie komen: hoe gaan wij, als notariaat, de 21 eeuw in? Hoe pas je het vak aan, hoe breng je op een goede manier veranderingen tot stand? Dat is een uitdagend proces. We hebben iedereen uitgenodigd; alle inbreng was welkom. We wilden een inhoudelijke discussie op gang krijgen en bovendien wilden we positieve energie bereiken met elkaar. Dat is gelukt. We hebben vruchtbare discussies gevoerd, waaruit nieuwe ideeën zijn ontstaan."
De zes discussiebijeenkomsten resulteerden in twee werkgroepen, die de uitkomsten van de discussies concreet hebben gemaakt. Deze rapporten vormden de basis voor de bestuursvisie 'In transitie', die in juni aan de ledenraad is voorgelegd. Volgens Erna Kortlang moet het notariaat inspelen op veranderingen die de tijd vraagt, en daarbij speelt kwaliteit een grote rol. Zij is trots op de kwaliteitsverordening, die in 2008 werd aangenomen. Sindsdien zijn er *peer reviews*, een systeem dat nog verder wordt uitgebouwd en dat een wettelijke basis krijgt met het wetsvoorstel naar aanleiding van de evaluatie van de commissie Hammerstein. "Het is echt niet allemaal mijn verdienste, maar ik heb me er wel hard voor gemaakt. Die ledenraadsvergadering in 2008 was voor mij heel spannend. Ik ben blij dat het systeem zo goed is ontvangen door de achterban en dat iedereen er van harte aan mee werkt. Ook van mensen buiten het notariaat krijg ik enthousiaste reacties."

## DOODGAAN OP INTERNET

Kortlang staat zelf als notaris volop in de praktijk, ook tijdens haar voorzitterschap. Naast de 30 tot 40 uur per week die ze aan de KNB besteedde werkte ze nog zo'n 30 uur in de praktijk. "Ja, dat zijn lange werkdagen, en vaak ook weekends, maar ik heb er erg veel plezier in. Het is heerlijk om continu met het vak bezig te zijn, en als voorzitter strategisch te denken voor de langere termijn. In minder uren had het niet gekund, zeker niet in deze turbulente tijden. Ik ben bijna drie jaar voorzitter geweest en als termijn was dat voor mij ideaal. Lang genoeg om zaken in gang te zetten en ook resultaten te behalen, en kort genoeg om de toch intensieve combinatie vol te houden. Na twee tot drie jaar is het tijd voor een nieuw geluid. Prettig was dat ik mij steeds gesteund voelde door collega's en medewerkers, zowel binnen de KNB als op mijn kantoor."
Kortlang verheugt zich erop meer tijd te besteden aan haar praktijk, die uit familierecht en ondernemingsrecht bestaat. "Ik ben dol op mijn cliëntèle, en ik vind beide rechtsgebieden boeiend. Ik adviseer graag stichtingen en verenigingen, maar ik kan me ook verheugen op een lastige boedel. En naast de praktijk wil ik ook weer een meer inhoudelijke bijdrage leveren aan mijn maatschap."
Het einde van het voorzitterschap biedt ruimte voor andere zaken naast de praktijk. Kortlang wil zich verdiepen in doodgaan op internet. "Veel mensen zijn actief op allerlei sites, denk aan Hyves, LinkedIn en Schoolbank.nl. Als iemand overlijdt blijft hij op die sites staan. De nabestaanden worden daarmee geconfronteerd en kennen de wachtwoorden niet om er een eind aan te maken. Het is niet moeilijk je voor te stellen hoe erg dat kan zijn. Daarnaast is vaak informatie over mensen op internet te vinden zonder dat ze dat zelf willen. Ik wil mensen bewust maken van het leven dat zij op internet hebben, en de juridische posities helder krijgen, zodat de nabestaanden actie kunnen ondernemen. Het onderwerp interesseert me, ik wil erin duiken, en wie weet leidt dat nog eens tot een publicatie."
Verder houdt Kortlang zich bezig met de kunstcollectie van een oom. "Het zijn vooral olieverfschilderijen en grafisch werk, die zijn nagelaten aan een stichting. Ik wil bevorderen dat het werk wordt tentoongesteld en ook verkocht."
En, last but not least: "Mijn partner is blij dat ik weer wat meer tijd krijg."

## EXCELLEREN IN KENNIS

Als Kortlang het over de notaris van de 21e eeuw heeft is deskundigheid een rode draad. Zelf is ze niet bang om voorop te lopen, en ze vindt dat iedere notaris dat moet doen op het gebied van kennis. "Wij moeten excelleren op de terreinen waar de notaris van oudsher deskundig is: vennootschapsrecht, familierecht en onroerend goed. Komt er een nieuwe wet op een van die gebieden, dan moeten wij voorop lopen. In deze eeuw verwacht de cliënt dat van ons. De cliënt van nu weet meer dan vroeger en zoekt zelf van alles uit; je moet hem ruimschoots vóór blijven. De notaris moet een duidelijke toegevoegde waarde hebben, en dat moet hij de cliënt ook nog kunnen uitleggen, want er moet over het tarief worden gepraat. In die zin is het vak zwaarder geworden, je moet over competenties beschikken die vroeger minder noodzakelijk waren."
Wat Kortlang betreft begeeft de notaris zich ook op nieuwe terreinen, zeker gezien de stand van zaken in het onroerend goed. "Het consumentenvastgoed wordt steeds meer een commodity-praktijk, waarin veel handelingen geautomatiseerd verlopen. En nu het aantal transacties zo is teruggelopen, is er alle aanleiding om je eens op andere rechtsgebieden te bewegen. Overigens ben ik groot voorstander van betrokkenheid van de notaris bij de totstandkoming van de koopovereenkomst. Maar los daarvan: biedt juridische expertise aan, niet alleen als de gang naar de notaris verplicht is, maar ook bijvoorbeeld in advieswerk. Denk *out of the box*. Waar het om gaat is dat de notaris een zodanige toegevoegde waarde levert dat zijn deskundigheid wordt gewaardeerd en naar behoren gehonoreerd. De marktwerking is een gegeven; ik denk niet dat de politiek die loslaat. Bovendien vraag ik me sterk af of er een substantiële meerderheid te vinden zou zijn om minimum tarieven in te voeren, op een manier ▶

dat de notaris er ook op langere termijn mee gebaat is." Deskundigheidsbevordering heeft modernere regelgeving nodig, vindt Kortlang, bijvoorbeeld wat betreft het verbod om reclame te maken. "Als je niet kenbaar mag maken waar je deskundigheid ligt, wat je specialisatie is, is het moeilijker je op de markt te bewegen. Het verbod vloeit voort uit de ministerieplicht, die wat mij betreft ook verandert en collectief wordt in plaats van individueel. Er moet een ministerieplicht zijn in die zin dat iemand altijd bij een notaris terecht kan. Dat ben je als beroepsgroep verplicht aan de samenleving. Maar het is uit de tijd dat iedere notaris op ieder rechtsgebied een ministerieplicht heeft, daar moeten we vanaf."

## DIVERSITEIT

Er zijn meer regels die zich slecht verdragen met de 21e eeuwse notaris, volgens Kortlang. Zo is de term 'kandidaat-notaris' haar een doorn in het oog. Het wetsontwerp dat nu bij de Tweede Kamer ligt introduceert de 'toegevoegde notaris', na een stage van zes jaar. Kortlangs wens gaat verder: "Iedereen die ons vak beoefent zou notaris moeten heten, al dan niet na een paar jaar stage. Binnen een kantoor zou degelijkwaardigheid toenemen, en ook tegenover cliënten is het beter. Bij de advocatuur zie je hoe dat werkt. De term 'kandidaat' heeft nu eenmaal de connotatie van het zijn van assistent, hetgeen voor ervaren kandidaat-notarissen zeer onterecht is. Het is merkwaardig dat een kandidaat het leeuwendeel van het werk kan doen en dat voor de akte dan de 'echte' notaris verschijnt, alleen maar om die voor te lezen en te tekenen."
De mogelijkheid om toegevoegd notaris te worden biedt nieuwe carrièreperspectieven, en daar is het volgens Kortlang tijd voor. "Niet alleen voor vrouwen die, al dan niet tijdelijk, minder willen werken, maar net zo goed voor mannen. Een 'pappadag' is tegenwoordig heel gewoon. De nieuwe wet biedt mogelijkheden voor iedereen die notaris wil zijn zonder ook ondernemer te zijn. Ik denk trouwens dat de nieuwe voorzitter, Geertjan Sarneel, zeker oog zal hebben voor de combinatie van werk- en zorgtaken. Zijn echtgenote, met wie hij vier kinderen heeft, is ook notaris."

Terugkijkend vindt Kortlang het jammer dat ze niet meer aan de bevordering van diversiteit heeft kunnen doen. "Ik zou graag meer vrouwen en allochtonen als notaris zien. Uit onderzoek blijkt dat 25% van een bepaalde groep in de leiding van een organisatie voor een omslagpunt zorgt: dan voelen de leden van die groep zich thuis en is de werkrelatie duurzamer. Daar zijn we nog lang niet. Maar er waren zoveel andere onderwerpen dat ik hieraan onvoldoende ben toegekomen."

## TOEKOMSTVISIE

Over diversiteit gesproken: de term is ook van toepassing op de achterban van de KNB. De beroepsgroep wordt steeds minder homogeen: er bestaan verschillende soorten notariskantoren, met verschillende soorten belangen. Om de belangen van zo'n diverse beroepsgroep te behartigen is goede communicatie een vereiste, en daar schort het wel eens aan, aldus Kortlang. "In mijn begintijd was duidelijk dat het beter moest, zowel richting de achterban als naar de buitenwereld. Een deel van onze achterban voelde zich door het bestuur onvoldoende gesteund. Er is onvrede die lijkt op de onvrede die je nu in de hele maatschappij ziet: alles wordt minder, men heeft het moeilijk. Wij hebben misschien niet genoeg duidelijk gemaakt wat we deden, bijvoorbeeld aan concrete hulp bij de bedrijfsvoering en bij fusies en reorganisaties. Daarom hebben we hard gewerkt aan meer en betere communicatie, bijvoorbeeld via nieuwsbrieven en persberichten. Ook de discussiebijeenkomsten hadden daarin een functie. Iedereen kon zijn stem laten horen. We willen onze achterban duidelijk maken wat we doen, hoe we de belangen van de hele beroepsgroep behartigen, ondanks de verschillen."
Met de oprichting van de Nederlandse Branche Vereniging Notariaat (NBVN) heeft Kortlang geen moeite: "In zo'n turbulente tijd als deze is het logisch dat groepen zich verenigen, daar is geen enkel bezwaar tegen. Zolang je maar open met elkaar in debat blijft, en naar buiten toe als eenheid, als één beroepsgroep, optreedt. Traditioneel is het notariaat een gesloten wereld, en het is mijn wens dat wij als betrokken organisatie midden in de maatschappij staan en stelling nemen in discussies. Tegenover de buitenwereld willen we transparant zijn. Het signaleren van misstanden die de notaris in de praktijk tegenkomt zou een taak van de KNB kunnen zijn, en wat mij betreft: moeten zijn."
Kortlang is blij met de toekomstvisie 'In transitie', die voortkomt uit de discussiebijeenkomsten en die aansluit bij de onderwerpen waar het bestuur al langer mee bezig is. "Daarmee zijn de uitgangspunten helder. Er is de afgelopen drie jaar vooruitgang geboekt op het terrein van kwaliteitstoezicht, deskundigheidsbevordering en communicatie, maar 'af' is het natuurlijk nooit. Ik heb in mijn voorzitterschap ervaren dat veranderingen langzamer gaan dan ik zou willen. Het duurt lang voordat wetsvoorstellen ingevoerd zijn. Wat dat betreft waren mijn ogen soms groter dan mijn maag. Zeker in deze tijd is het beroep in een overgangsfase, in transitie, zoals de titel van de toekomstvisie zegt. Ik ben blij dat ik mijn steentje daaraan heb mogen bijdragen." ■

**Accountancy** is ons vak, **notariaat** ons specialisme.

BNA Bureau Notariaat & Advocatuur
Meesters in Accountancy

# De nieuwe BNA Benchmark is uit!

Hoe doen uw collega's het? Vergelijk de prestaties van uw praktijk.
www.denotarispraktijk.nl

Bureau Notariaat & Advocatuur voor optimale:

- Bedrijfsvoering
- Managementinformatie
- Begrotingen, kostprijs, capaciteit
- Benchmarks
- Opvolging en overname
- Ondernemingsplannen
- Personeelsmanagement
- Financiële administratie
- Jaarrekeningen
- Aangiften
- Lonen
- Financiële planning

BNA, voor optimaal rendement van uw praktijk

Oude Utrechtseweg 26-28
3743 KN Baarn

Postbus 1008
3740 BA Baarn

T (035) 693 64 44
F (035) 693 95 55

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

*Evaluatie van de 5%-regeling*

# Onderzoekers signaleren dezelfde knelpunten als de KNB

**Onduidelijkheden bij de uitvoering van de 5%-regeling komen veelal terecht op het bordje van de notaris. Zorg daarom vooraf voor een heldere regeling, vindt KNB-juriste Jolanda Storm.**

TEKST Jolanda aan de Stegge | FOTO'S Truus van Gog

Bijna zeven jaar bestaat de Wet koop onroerende zaken. Onderdeel van die wet is de '5%-regeling' die moest zorgen voor een sterkere positie van de consument. Volgens deze regeling mag de koper van een nieuwbouwwoning 5 procent van de aanneemsom tot drie maanden na oplevering in depot houden bij de notaris, ook wanneer er bij oplevering geen gebreken worden geconstateerd. Wanneer gedurende die drie maanden blijkt dat er gebreken zijn aan de woning kan de koper het geld in depot houden tot de ontwikkelaar/aannemer (hierna aangeduid met ondernemer) de gebreken heeft hersteld. Op verzoek van de wetgever evalueerden onderzoekers van het Molengraaff Instituut voor Privaatrecht de wet en dus ook de 5%-regeling.

## GEKIBBEL

In de praktijk leiden onduidelijkheden in de regeling vooral tot gekrakeel tussen ondernemer en notaris. Enkele struikelpunten: Voor wie is de opgebouwde rente op het depotbedrag als herstelwerkzaamheden nodig waren? Wat als een koper voor een klein gebrek een disproportioneel bedrag in depot houdt? Weet koper dat hij in dat geval schadeplichtig is? Mag je als koper van een appartement ook geld in depot houden voor herstel van gebreken in de gemeenschappelijke ruimten? Vrijwel elk appartementsgebouw wordt in gedeelten opgeleverd, dus hoelang mag de koper van een appartementsrecht geld in depot houden? Ook is er frictie over de vraag onder welke voorwaarden een afgegeven bankgarantie in de plaats van het depot kan komen.

Volgens onderzoekster Maaike Steegmans, die betrokken was bij de evaluatie, getiteld *Rapportage Wet koop onroerende zaken; de evaluatie*, betreft het in een aantal gevallen zaken die opgelost kunnen worden door betere voorlichting aan aannemers en notarissen. Eén van de aanbevelingen uit de evaluatie luidt dan ook: 'De KNB dient haar leden duidelijk te informeren wanneer en op welke wijze de notaris de gelden die in depot staan in de macht van de aannemer dient te brengen.'
Dat er problemen zijn met de 5%-regeling weet Jolanda Storm, juriste bij het Notarieel Juridisch Bureau (NJB) van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) maar al te goed, want regelmatig krijgt zij notarissen aan de lijn met vragen daarover. Het valt haar op dat de onderzoekers in de evaluatie precies dezelfde knelpunten signaleren als waarover medewerkers van de KNB publiceren in het notariële vakblad *WPNR*.

## BANKGARANTIE

De laatste tijd krijgt Storm vooral vragen over bankgaranties en het appartementsrecht. Samen hebben producenten- en consumentenorganisaties modelcontracten gemaakt. Tussen de 70 en 80 procent van de branche werkt met deze standaardovereenkomsten voor de nieuwbouw, waarbij het notariaat niet is betrokken. In zo'n contract staat dan bijvoorbeeld dat de koper geen geld in depot mag storten als de ondernemer een bankgarantie heeft gesteld ter hoogte van 5 procent van de aanneemsom. Maar, zegt Storm, zo staat het niet in de wet. 'Daarin staat dat de koper het geld mag achterhouden. Stelt de ondernemer vervolgens een bankgarantie die voldoende zekerheid biedt, dan betaalt de notaris het depot uit.' In toenemende mate vinden ondernemers dat de depotstelling niet geldt als de aannemer een bankgarantie heeft gesteld. Daar zijn de modelcontracten dan ook op ingericht.
In de evaluatie wordt de conclusie getrokken dat de bankgarantie de strekking en het doel van de 5%-regeling niet ondergraaft. Volgens Storm valt op die conclusie wel iets af te dingen.

*‘Als koper heb ik liever een bedrag waar ik op kan blijven zitten dan een bankgarantie waarin staat dat ik eerst moet procederen’*

‘Misschien klopt dat vanuit het perspectief van de ondernemers, omdat een bankgarantie hen evenveel druk oplevert als die 5 procent in depot, maar als koper heb ik echt liever een bedrag waar ik op kan blijven zitten dan een bankgarantie waarin staat dat ik eerst moet procederen.’
Onderzoekster Steegmans is het met Storm eens dat de inhoud van de bankgarantie weleens te wensen overlaat. Toch voldoet een goede bankgarantie volgens haar evenzeer aan de beschermingsdoelstelling als het in depot houden van een bedrag. Storm: ‘De tekst van de modelgaranties zou inderdaad aangepast moeten worden. Overigens heeft het notariaat niets tegen garanties. Integendeel, vaak is de uitvoering daarvan gemakkelijker dan bij een depot.’

## UITVOERINGSPROBLEMEN

Ook het appartementsrecht leidt tot problemen. Stel er is een complex van drie flats met elk een eigen lift en trappenhuis. Het eerste appartement wordt op 1 januari opgeleverd, het laatste appartement op 1 maart. Start de termijn van drie maanden na oplevering dan direct na de oplevering van een appartement of pas nadat het hele appartementencomplex is opgeleverd? En wat als er zowel gebreken zijn aan het appartement als aan een gemeenschappelijk deel? In de praktijk leidt dit tot complexe uitvoeringsproblemen. Want welk bedrag van die 5 procent hoort bij het privégedeelte van koper en welk bedrag mag hij vasthouden voor de gemeenschappelijke delen? Storm en Steegmans zijn van mening dat de koper gerechtigd is een deel van zijn depot vast te houden voor de gezamenlijke delen.

## PLEIDOOI VOOR SEPARATE REGELING

Valerie Houpperichs is juridisch medewerkster bij Bouwfonds Ontwikkeling en was de afgelopen acht jaar mede betrokken bij de totstandkoming en wijzigingen van alle consumentencontracten. Zij pleit vurig voor verheldering van de wettekst. ‘Het appartementsrecht leidt tot grote problemen. Want op het moment dat alle kopers van hetzelfde appartementencomplex 5 procent inhouden van de aanneemsom gaat het om enorme bedragen. Dus: op welke wijze mag een koper diens individuele rechten op grond van de overeenkomst uitoefenen?’ Mocht de wetgever van mening zijn dat de 5%-regeling ook van toepassing zou moeten zijn op het gemeenschappelijke eigendom, dan vindt ze dat het beter is daar een separate regeling voor te bedenken.

## MACHTSPOSITIE

Als het gaat om bescherming van de kopers liggen er gevoelige punten bij de ondernemers, zegt Houpperichs. ‘Weliswaar wordt de regeling doorgaans op correcte wijze uitgevoerd, maar er zijn helaas ook kopers die misbruik maken van de regeling. Sommige mensen houden het depot vast nadat alle gebreken zijn hersteld of voeren gebreken op na de driemaandstermijn. De wetgever heeft de koper deze machtspositie gegeven. Vrijval van een depot of het vervallen van een bankgarantie kan namelijk alleen plaatsvinden met toestemming van koper en na een rechterlijke of arbitrale uitspraak. Jaren geleden spraken consumenten- en producentenorganisaties af dat de proceskosten bij bouwgeschillen in principe geheel voor rekening komen van de ondernemer, ook wanneer hij in het gelijk wordt gesteld. Dit ligt vast in een groot deel van de nieuwbouwcontracten. Soms is procederen de enige manier om een depot vrij te krijgen. Natuurlijk heeft de ondernemer er moeite mee wanneer een koper een disproportioneel bedrag in depot houdt voor een klein technisch gebrek, maar hij voelt er doorgaans weinig voor om op eigen kosten te arbitreren.’
De sanctie die de wetgever heeft gekoppeld aan het ten onrechte vasthouden van (een deel van) het depotgeld, is de verschuldigdheid van de wettelijke rente. Die staat echter niet in verhouding tot de proceskosten van zo’n 2.500 euro die een ondernemer moet betalen als hij zijn recht (restvordering) wil verkrijgen.

## HELDERE CONTRACTEN

Betrokkenen zijn het erover eens dat het nog jaren kan duren voor de wetgever deze wet herformuleert. Ondertussen doen partijen er verstandig aan de 5%-regeling goed te laten lopen in de praktijk. Jolanda Storm stelt voor dat bouwers, ontwikkelaars en notariaat eens om de tafel gaan zitten. ‘Laten we alle knelpunten op een rij zetten en die proberen op te lossen.’ Onduidelijkheid in de wet of onduidelijkheid in een contract komt altijd terecht op het bordje van de notaris, stelt zij vast. ‘Hoe beter de wet en het contract, hoe minder gezeur voor de notaris, want hij moet er in de praktijk uitvoering aan geven. Heldere afspraken vooraf voorkomen later veel discussie. Pas als er gedonder is tussen partijen kijkt iedereen naar de notaris en wil men dat hij een beslissing neemt. Maar dat mag hij niet, want hij is geen rechter. Dus dan moeten partijen het samen zien eens te worden of ze moeten met elkaar procederen, en daar zit niemand op te wachten.’ ■

*Op 10 juni organiseert de KNB een voorlichtingsdag over onder meer de 5%-regeling. Geïnteresseerden kunnen zich opgeven via intranet.*

*V.l.n.r.: Maaike Steegmans, Valerie Houpperichs en Jolanda Storm*

*De scheepsnotaris*

# Een snelle wereld, gebaseerd op vertrouwen

**Ze passeren aan boord van schepen en als het moet bij nacht en ontij. Want binnenvaartschippers hebben nooit tijd. Een inkijkje in de bijzondere praktijk van de 'natte notaris'.**

**TEKST** Arnoud Veilbrief | **FOTO'S** Truus van Gog

Het is altijd een feestje als een nieuw schip te water wordt gelaten. Notaris Eggo van Leusden uit Zwijndrecht slaat een uitnodiging om zo'n evenement bij te wonen vrijwel nooit af. 'Dat zijn hoogtijdagen voor een werf, hoor. Vergeet niet, er is soms zomaar twee jaar aan zo'n schip gewerkt. Dat wordt gevierd. Iedereen uit het clubje waarin je actief bent, is er. Ook de accountants en de notarissen.'
'Ik denk dat iedereen in de scheepvaart elkaar wel kent. Het is een klein wereldje', zegt notaris Helen Verstoep, van Van Nieuwland & De Randamie Notarissen uit Rotterdam. 'Ik schat dat vijf kantoren tachtig procent van de markt bedienen', zegt notaris Hans Koppelaar uit Sliedrecht.
Drie door de wol geverfde notarissen, die werken in het hart van de Nederlandse scheepsbouw en scheepvaart: de delta rond de Lek, de Merwede, de Oude Maas en de Nieuwe Maas. Ze spreken, op uitnodiging van *Notariaat Magazine*, over hun specialisme, de binnenvaartpraktijk. Wat maakt deze vorm van notariaat anders dan de reguliere onroerendgoedpraktijk? Wat maakt het interessant? Wat zijn de mores, wat zijn de valkuilen? En ook: hoe zijn ze er in terechtgekomen?

*Om te beginnen met dat laatste, hoe is dat gegaan?*

Van Leusden: 'Mijn voor-voorganger had een dorpspraktijk. De schepen varen hier voorbij over de Oude Maas en hij dacht: dat is wat voor mij. Andere notarissen haalden hun neus op voor de scheepvaart, omdat de tarieven op tweederde van die in het gewone onroerend goed lagen. Dat was in de jaren zeventig. Hij trok een bekwame medewerker aan van het scheepsregister en bouwde een scheepvaartpraktijk op.'
Verstoep: 'Mijn verhaal lijkt enigszins op dat van jou. Een van mijn voorgangers heeft die scheepvaartpraktijk in de jaren zeventig heel sterk uitgebouwd. Toen ik in 1984 begon als kandidaat-notaris werd die praktijk volop uitgebreid. En omdat ik als enige goed Duits kende, kreeg ik al gauw de binnenvaartdossiers.'
Koppelaar: 'We hadden al langer een kleine binnenvaartpraktijk. De kennis was dus aanwezig, maar er gebeurde nooit zoveel mee. Tot een jaar of vier, vijf geleden. Toen kwamen er plotseling een paar transacties achter elkaar. Ik kwam in contact met wat mensen in het wereldje en opeens ben je een "natte notaris".'

*Wat is de kern van jullie dienstverlening?*

Verstoep: 'Ik denk het begeleiden van de geldstroom. De aktes zijn niet zo moeilijk, zeg ik altijd. Het gaat erom dat je heel goed controle houdt over het geld.' Kijkt naar de anderen: 'Zijn jullie dat met me eens?'
Van Leusden: 'Het maakt deel uit van je dossierbehandeling. Er is een deel juristerij, een deel fiscaliteit, je hebt de financiële afwikkeling en je moet het organiseren. Je bent de spin in het web. Dat is met regelmaat gedoe. Banken die laat zijn met stukken en op hun beurt van ons ook documenten verlangen. Aan die communicatie moet je veel zorg besteden.'
Koppelaar: 'Zolang het om binnenlandse transacties gaat, is het niet wezenlijk anders dan onroerend goed. Zodra je zaken doet met het buitenland wel. In Nederland hebben we prachtige regels met beslagbrieven en dergelijke, maar internationaal is er helemaal niets geregeld. Overigens besteden opleidingen helemaal geen aandacht aan de binnenvaart en boeken op universitair niveau zijn er niet. Ik heb alles in de praktijk geleerd.'
Van Leusden: 'Daarvoor is het een te kleine niche. Het is een snelle wereld. En een die gebaseerd is op vertrouwen. Het moet snel en ze hebben nooit tijd, want er moet gevaren worden. Als ze toevallig in de buurt zijn, bellen ze je: kun je even iets komen tekenen? Dan heb je maar te zorgen dat je er bent. En dat wil je ook. Je stroopt je mouwen op. Dat maakt het leuk.'
Koppelaar: 'Je moet wel. Als je als notaris verzaakt, ligt dat schip een dag stil. Dat kost die man zomaar 2,5 duizend euro.'
Van Leusden: 'Je hebt flexibiliteit in je agenda nodig. Wij kregen het verzoek een hypotheekakte op te maken voor een schipper die in Nijmegen lag. Die man kon niet van dat schip af. Ik vroeg een collega in Nijmegen: kun jij een volmacht voor me tekenen? Die is daar aan boord geweest voor die akte. Vond 'ie hartstikke leuk.'
Koppelaar: 'En ze geven je ontzettend veel vertrouwen. Als je in de onroerendgoedpraktijk een week van tevoren je spullen niet hebt opgestuurd, heb je een boze klant aan de lijn. Als je een schipper een dag voordat hij een schip van miljoenen aankoopt, nog even belt om wat stukken door te mailen, vraagt hij je: moet ik daar dan wat mee? Da's een verschil. Aan de andere kant: als je fouten maakt en het niet rechtzet, gaat dat ook door het wereldje heen.'
Van Leusden: 'Iedereen kent elkaar.'
Koppelaar: 'De moeilijkheid zit vaak meer in het gedoe om de akte heen dan in de akte zelf.'

Van Leusden: 'Dat wil ik toch nuanceren. De samenwerkingsverbanden die ontstaan, de maatschappen, het losknopen van financieringen, het formuleren van aansprakelijkheidsstellingen, het overnemen van schulden: dat is echt juridisch hogeschoolwerk.'
Koppelaar: 'Dat ben ik met je eens.'
Van Leusden: 'Dat is dan je vakbekwaamheid, die je maakt tot een topspeler in dat deel van juridisch Nederland.'

*Wordt er in die wereld veel mondeling geregeld?*

Koppelaar: 'Een koopcontract voor een schip van drie miljoen beslaat twee A4'tjes. Vergelijk dat eens met het koopcontract van een huis, toch al gauw een flink stapeltje. Er staan geen boeteclausules in, zelfs geen einddatum voor de levering. Het is dat men zijn afspraken nakomt, anders...'
Van Leusden: 'Ik ben daar niet zo verrukt van en hamer er ook op dat ze zulke dingen aftimmeren. Dat is ook je plicht als notaris, je dient de rechtszekerheid.'
Verstoep: 'Het gebeurt weleens dat ze zonder een makelaar overeenstemming bereiken. Hebt u al een koopovereenkomst, vraag ik dan. Nou, goed, dat zal dan wel moeten, is het antwoord.'
Koppelaar: 'Begrijp me goed, het gaat me om de cultuur. Als met deze mentaliteit in de onroerendgoedsector met contracten zou worden omgegaan, was het leed niet te overzien.'

*Wat zijn de moeilijke kanten van de scheepspraktijk?*

Van Leusden: 'Het is altijd lastig om een schip te verkopen aan een buitenlandse koper. De Nederlandse bank moet zijn zekerheidsrechten prijsgeven, want het schip moet vrij en onbezwaard de grens over. En de kopende partij moet het geld al overmaken voordat hij het schip in bezit heeft. Daar moet je soms flink op aandringen, want de betrouwbaarheid van het Nederlandse notariaat is in het buitenland niet altijd bekend. Ze moeten het lef hebben om het geld bij jou te stallen terwijl ze geen zekerheid hebben.'

## *'Ik heb alles in de praktijk geleerd'*

Koppelaar: 'In Duitse *Amtsgerichte* duurt het soms maanden voordat zo'n inschrijving helemaal rond is. Je moet heel duidelijk afspreken dat het geld wordt overgeschreven zodra je de stukken hebt aangeleverd, en niet zodra de inschrijving geëffectueerd is. Anders zit de verkoper maanden op zijn geld te wachten. De tijd van inschrijving uit het ene en in het andere register moet zo kort mogelijk zijn. Daar komen je contacten en routine om de hoek kijken.'

*Zijn de buitenlandse registers betrouwbaar?*

Verstoep: 'De scheepregisters in West-Europa acht ik betrouwbaar, maar voor de registers buiten deze regio geef ik geen cent. Je vraagt wel om een doorhaling uit het register in Roemenië, maar wie dat afgeeft is eigenlijk volkomen oncontroleerbaar.'
Van Leusden: 'Daarom zijn buitenlandse relaties waarop je kunt bouwen zo belangrijk.'

*Kunt u van de scheepvaart leven?*

Van Leusden: 'Ik heb gelukkig een gemengde praktijk, waardoor ik het jaar nog met een bescheiden winstje heb kunnen afsluiten. De binnenvaart is wel een belangrijke poot, niet alleen voor de scheepstransacties, maar ook voor de activiteiten in de vennootschap en vanzelfsprekend de familiepraktijk. Alles raakt elkaar.'
Koppelaar: 'Als je in 2008 je praktijk geheel op de binnenvaart baseerde, was je er absoluut aangegaan in 2009.'
Van Leusden: 'Je kunt het ook zien aan de schepen: ze liggen hoger op het water.'
Koppelaar: 'Veel schippers worstelen met een dilemma: vaar je nog door om een deel van je kosten goed te maken met verlies of leg je hem stil? Dat zijn enorm moeilijke beslissingen.'
Verstoep: 'Voor de schippers is het een drama. Ik spreek nog weleens mensen uit de tankvaart. Dat gaat nog wel, hoewel ook daar de klad in schijnt te zijn gekomen.'
Ze praten verder, over de klad in het onroerend goed. Over de bodemtarieven van prijsvechters. De saamhorigheid is weg. Door de tariefserosie stoppen steeds meer ervaren notarissen, Van Leusden ziet het om zich heen. 'We verliezen veel knowhow, met alle respect voor de jonkies.'
Verstoep: 'Ook in de scheepvaart vraagt men in minstens de helft van de gevallen eerst een offerte aan.' Maar het is niet zo sterk als in het onroerend goed, zegt Van Leusden. 'Als je je werk goed doet, zijn ze trouw. Je moet snel werken, je moet kwaliteit leveren en het moet duidelijk zijn wat je doet. De prijs komt op de vierde plaats. En dan komen ze ook bij je langs als ze een huis kopen, al staat het in Maastricht.'
De zon schijnt, het loopt tegen half een. Van Leusden gaat zo weer eens kijken op sociëteit De Wandelgang in Zwijndrecht. 'Elkaar treffen met een kopje koffie of een glaasje bier, dat werkt heel goed. En als ze bellen: wees toegankelijk. Zet iets opzij als ze je nodig hebben.'
Verstoep: 'Je moet niet in je ivoren toren zitten, dat werkt in deze tijd niet meer.'
Van Leusden: 'Als ze het gevoel hebben: ik ben z'n enige klant, dan doe je het goed.' ■

*Meer flexibiliteit, verantwoordelijkheid en verbinding*

# *Het Nieuwe Werken*

**Bent u al in de ban van Het Nieuwe Werken? Of trekt u nu vragend uw wenkbrauwen op? Eigenlijk weten maar weinig mensen wat het precies inhoudt en bovendien geeft eenieder er zijn eigen invulling aan. Maar dat we het over een belangwekkende ontwikkeling hebben, daar kan geen misverstand over bestaan.**

**TEKST** Erna Heijligers | **FOTO** Truus van Gog

De Rabobank doet het, bij Microsoft Nederland op Schiphol perfectioneren ze het en bij de overheid promoten ze het en wijden ze er projecten aan. *Google* 'Het Nieuwe Werken' en je krijgt maar liefst 3.550.000 treffers te zien. Iedereen heeft er wel iets over te zeggen. Maar waar hebben we het nu eigenlijk precies over? Werken nieuwe stijl is gebaseerd op de nieuwste web 2.0 toepassingen, zoveel is zeker. De term 'web 2.0', ofwel 'het sociale web', is bekend geworden door de uitgever van ICT-boeken en internetvisionair, Tim O'Reilly. In algemene zin doelt men hiermee op de tweede fase in de ontwikkeling van internet. Of zoals men het op Wikipedia verwoordt: de verandering van een verzameling websites naar een volledig platform voor interactieve webapplicaties voor eindgebruikers op het *world wide web*. De gevolgen van die nieuwe technologie zijn onder meer een manier van werken die steeds minder aan plaats of tijd gebonden is, waardoor de klassieke kantoorsituatie niet langer vanzelfsprekend is. Mensen bepalen zelf waar en wanneer ze de benodigde werkzaamheden willen doen. Of dat nu thuis is, in een *seats 2 meet* lounge of op een prettige plek binnen het eigen kantoor.
Maar Het Nieuwe Werken gaat ook over samenwerkingsverbanden, vertrouwen en duurzaamheid. Om een andere managementstijl. Om de technische vernieuwing, maar met alle sociale en maatschappelijke gevolgen van dien.

## DE DIGITALE WOLK

Het Nieuwe Werken, wat is dat? Martijn Diersmann, hoofd ICT bij Dommerholt Advocaten, moet lachen als hem die vraag wordt voorgelegd. 'Dat is een hele goeie', zegt hij. Per 1 januari is het advocatenkantoor een samenwerking aangegaan met Het Kantoor Automatisering en Brouwers Accountants, waarbij laatstgenoemde en Dommerholt profiteren van de technologie en het datacentrum van Het Kantoor. 'De medewerkers maken een verbinding met de centrale server en verrichten van daaruit al hun werkzaamheden', legt Diersmann uit. 'De icoontjes voor de verschillende applicaties zijn nog in het startmenu aanwezig, maar in feite is de werkplek gereduceerd tot "een domme pc".' Die externe servers bieden volgens hem een boel 'beheersvoordelen'. 'Je hoeft bijvoorbeeld niet meer 130 keer een softwarepakket te installeren. In de oude situatie kon een storing dagen duren, nu is die vaak al binnen een halfuur opgelost. Back-ups behoren tot het verleden, evenals hardware die er onverwacht mee uitscheidt.'
Bij Dommerholt wordt weliswaar nog niet gewerkt met flexibele werkplekken, 'maar door de zogenaamde *clowd computing*, de digitale wolk die iedereen met elkaar verbindt, is het in principe mogelijk om overal ter wereld in te loggen zonder verlies van functionaliteit', aldus Diersmann.

## TIJDSWINST EN MINDER FOUTEN

Ook Hermans & Schuttevaer is om. Bij het Utrechtse notariskantoor zijn ze al een tijdje bezig met een innovatieproject. 'Notariskantoren zijn van oudsher traditionele kantoren', aldus notaris Jean-Paul Bolhaar. 'Maar wij hebben het besluit genomen om de volledige automatisering te *outsourcen*. De techniek gaat immers zo snel, dat je voortdurend de nieuwste ontwikkelingen moet volgen om *up-to-date* te blijven. Dat is eigenlijk

## *'Je kunt het zo gek maken als je wilt'*

niet meer te doen. Vandaar onze samenwerking met ICT-bureau Nexct, die nu ons hele serverpark beheert. Het Nieuwe Werken houdt voor ons flexibiliteit in. Daarbij komt dat door de verschillende applicaties het aanvragen van informatie veel eenvoudiger wordt. We zijn bezig met een CRM-systeem dat veel handelingen zal automatiseren, waardoor je bijvoorbeeld niet meer elke keer hoeft in te loggen of te mailen om bepaalde informatie te verkrijgen. Dat systeem checkt tevens automatisch op wijzigingen, bijvoorbeeld in gegevens van de Kamer van Koophandel of het Personenregister. Dat geeft een enorme tijdswinst en veel minder fouten.'

### KNOWHOW DELEN

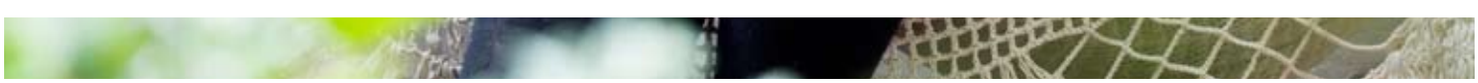
Een intern chatsysteem, de post die wordt ingescand en vervolgens online gelezen, een module die het telefoonnummer van de klant herkent en onmiddellijk koppelt aan het betreffende dossier en de behandelaar. 'Je kunt het zo gek maken als je wilt', laat Bolhaar weten. Hetgeen de vraag oproept waar het nu eigenlijk om draait: de techniek of de mens? 'Beide', zegt Bolhaar resoluut. 'We leven in een digitaal tijdperk. Je moet met de technologische vernieuwingen meegaan, anders haal je het niet. Maar het proces valt of staat met de mate waarin de veranderingen geaccepteerd worden. Wij hebben mensen nodig die zich hierin willen bekwamen. Onze missie is om op een efficiënte manier informatie uit te wisselen, maar ook om de knowhow te koppelen aan bepaalde personen. Zo kun je, als je ergens veel van afweet, *owner* worden van dat onderwerp. Het gaat erom dat als je iets moois gevonden hebt, het eenvoudig en laagdrempelig moet zijn om dat met anderen te delen. Dat maakt het leuk.'

### ICT-ADHD

Informatie uitwisselen kan ook via de *social media*, een belangrijk onderdeel van Het Nieuwe Werken. Discussies rond bepaalde topics vieren hoogtij. Zo ook over Het Nieuwe Werken, bijvoorbeeld in de LinkedIn-groep met dezelfde naam. Desirée Laureij, notaris bij De Kort Van der Kolk Van Tuijl Notarissen, is lid van die groep. Zij volgt de discussie vanaf de zijlijn. 'Hoe kan het anders? Dat vraag ik me altijd af', zegt ze. 'Voor mij staat Het Nieuwe Werken voor een gezonde werkplek waar iedereen met plezier werkt en waarbij de middelen worden verschaft om optimaal te kunnen functioneren.'
Op haar kantoor hebben kandidaten de mogelijkheid van flexibele werktijden en een 'thuiswerkverbinding'. Niet dat er niemand meer op kantoor is. 'We hebben een aantal thuiswerkers, maar voor veel klantencontacten moet je toch op kantoor zijn.'
Ook dit kantoor werkt dus met een externe server. Maar niet alle nieuwe technische toepassingen zijn volgens haar aan iedereen besteed. 'Het interesseert met name de jongere medewerkers en de notarissen die gebruikmaken van *social media* platforms als LinkedIn. En natuurlijk kun je daarin ook doorschieten. ICT-ADHD, zo noemt adviseur en oud-programmamanager van Rabo Unplugged (de nieuwe werkstijl van de Rabobank), Henny van Egmond, de geforceerdheid waarmee men denkt voortdurend online aanwezig te moeten zijn. Volgens hem gaat het bij Het Nieuwe Werken in eerste instantie om het (terug)-geven van verantwoordelijkheid en vertrouwen aan medewerkers en het delen van bepaalde waarden en een onderlinge verbondenheid. Laureij kan zich daarin vinden. 'Daarbij is de vraag vooral: waar ligt iemands hart? Als hij zich daarmee bezighoudt, gaat hem dat makkelijker af en zal hij vanzelf beter produceren. En of je dat nou Het Nieuwe Werken noemt of niet, volgens mij hadden we daar altijd al naar moeten streven.' ■

### CONGRES KNB

*Op 19 november organiseert de KNB in Utrecht van 9.30 tot 17.00 uur het congres 'De digitale toekomst van het notariaat'. Op deze dag wordt ook aandacht besteed aan Het Nieuwe Werken. Wat houdt dit precies in? Hoe kunt u inspelen op deze trend, de voordelen ervan plukken en Het Nieuwe Werken ook op uw kantoor introduceren? Diverse sprekers van o.a. de Justitiële Informatiedienst, Rabobank, Ordina, e-office, de Haagse Hogeschool, het Management Centrum en Hermans & Schuttevaer Notarissen, vertellen hier tijdens het congres meer over. Hans Kuipers, directeur van het KNB: 'Het is handig om te zien wat voor ontwikkelingen er op ons af komen. Steeds meer processen worden geautomatiseerd. En naarmate het van tijd en plaats onafhankelijk werken meer ingeburgerd raakt, wordt de urgentie groter om daarin mee te gaan. Het is in elk geval goed om de kennis die er is te spiegelen aan de eigen situatie.' Meer informatie: KNB Cursussen en Congressen, Corinne Elgers, tel. (070) 330 71 67 of c.elgers@knb.nl. U kunt zich aanmelden via cursussen@knb.nl.*



### DUTCH CONNECTION

*Nederland definitief op de kaart zetten als hét kennis- en innovatieland door het vormen van een groot duurzaam netwerk. Dat is de doelstelling van het project 'Dutch Connection'. Bedrijfsleven, overheid en onderwijs slaan de handen ineen om middels Het Nieuwe Werken en web 2.0-tools te werken aan maatschappelijke doelen.*

*Op 26 mei vond in Amsterdam de eerste inspiratiebijeenkomst plaats. Kim Spinder, initiatiefnemer en tevens projectmedewerker 'Ambtenaar voor de toekomst' bij het ministerie van BZK: 'Problemen als files en klimaatverandering los je op de oude manier niet meer op. De huidige kantoren zullen daarom langzaam verdwijnen. Daarvoor in de plaats komen ontmoetingsplekken dichtbij huis waar je je werk kunt doen en online informatie kunt uitwisselen.'*
*Hoe meer kennis je deelt, hoe meer nieuwe kennis je creëert, is haar parool. 'Daar wordt uiteindelijk iedereen beter van.' En dat geldt ook voor het notariaat, vindt zij. 'Wil je als branche aantrekkelijk blijven, dan moet je mee veranderen. Als ik een goede notaris zoek, spreek ik daarvoor eerst mijn netwerk op Twitter aan.' Zie ook: www.dc2028.nl en www.werken20.nl*

# Wie zorgt er straks voor Pietje?

Nadenken over het moment dat u er niet meer bent...
Dat is niet leuk en vaak heel emotioneel. Wat gebeurt er met uw nalatenschap; gaat die naar uw nabestaanden of kiest u voor een goed doel? Maar ook: wie zorgt er straks voor uw huisdier?

Onze medewerkers zijn niet alleen deskundig op het terrein van praktische regelingen, maar ook beschikbaar voor een goed gesprek over uw zorgen en twijfels en, zo u wilt, over geloofsvragen.

Bel ons als u een persoonlijk advies wilt voor uw unieke situatie.

**Stichting Leger des Heils, Afd. Nalatenschappen**
**Postbus 3006, 1300 EH Almere**
**Tel.: (036) 539 81 62 • fw&m@legerdesheils.nl**
**www.wiezorgterstraksvoorpietje.nl**

Leger des Heils

# In Oost-Europa is armoede hééééél gewoon...

***...alleen denken wij daar anders over en u en uw cliënt hopelijk ook.***

Langzaam verandert de situatie in Oost-Europa. Met vallen en opstaan wordt de ellende van vele jaren van bittere armoede en onderdrukking overwonnen. Maar dit kost tijd. Ondertussen verkommeren nog veel mensen in de armste landen, zoals Moldavië, Albanië en Bulgarije. Mensenkinderen heeft de taak op zich genomen de allerarmsten en meest kwetsbaren te steunen.
U kunt helpen door uw cliënten op het werk van Mensenkinderen te wijzen.
Wilt u meer informatie neem dan contact met ons op!

**mensenkinderen**

Postbus 320, 3840 AH Harderwijk, tel. 0341-455559
www.mensenkinderen.nl - info@mensenkinderen.nl - giro 5535

*Nederlandse Branche Vereniging Notariaat opgericht*

# Terugkeer naar sociaal notariaat

**Behoefte aan belangenbehartiging in brede zin. Dat is de reden voor oprichting van de Nederlandse Branche Vereniging Notariaat. 'We willen toe naar kennisdeling, voorlichting en imagoherstel van het notariaat', aldus voorzitter Anna de Vries.**

*'We willen de notaris meer bewust maken'*

TEKST Mechtelt Lindenhovius | FOTO Hans Kouwenhoven

'Notarissen voelen zich er als ondernemer alleen voorstaan. Dat gemis willen wij opvullen', zegt Anna de Vries op donderdagochtend 27 mei in het Haagse Nieuwspoort tijdens de presentatie van de nieuw opgerichte Nederlandse Branche Vereniging Notariaat (NBVN). De notaris uit Ureterp stond eerder aan de basis van De Nieuwe Stempel, een 'protestbeweging' van notarissen gericht op de invoering van minimumtarieven in het notariaat. De NBVN is de opvolger van deze vereniging, maar heeft een veel breder aandachtsveld. De Vries: 'We richten ons niet alleen op prijsbeleid, maar ook op kennisoverdracht, kennisdeling en voorlichting. De Nieuwe Stempel is spontaan ontstaan, maar deze organisatie willen we gestructureerder neerzetten.'

Naast voorzitter Anna de Vries bestaat het bestuur van de brancheverenigingen uit penningmeester Marc van Rennes, accountant bij Quaesitor en als zodanig betrokken bij diverse notarispraktijken, en Eric Hania en Emile Bakker, beiden van intervisiebedrijf ExecutiveIn. Zij begeleiden een aantal intervisiegroepen in het notariaat. Hania en Bakker verzorgen samen het secretariaat van de vereniging. Op termijn zullen nog twee algemeen bestuursleden worden benoemd.

Daarnaast kent de NBVN ook een algemene ledenvergadering, waarvan de eerste vergadering op 8 juli zal plaatsvinden.

## BEZORGDHEID

Veel notarissen hebben volgens De Vries behoefte aan behartiging van hun belangen. Die rol kan de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) niet goed uitoefenen. De Vries: 'De KNB is een publiekrechtelijk bestuursorgaan en dient daarmee het algemeen belang. Opkomen voor individuele belangen hoort daar niet bij. Voor de duidelijkheid, ik vind niet dat de KNB tekortschiet in haar taak. Alleen hoort belangenbehartiging daar niet primair toe.' Volgens De Vries is er daarnaast binnen het notariaat grote bezorgdheid over de toekomst van het vak. Waar staat het notariaat nu voor? Wat willen we in de toekomst? 'De NBVN wil imagoherstel voor het notariaat', stelt De Vries. 'We willen de toegevoegde waarde van de notaris weer voor het voetlicht brengen en het sociale notariaat in ere herstellen.' Want dat sociale notariaat is volgens de voorzitter grotendeels verdwenen. 'De notaris nam vroeger een bepaalde positie in binnen de gemeenschap. Hij bemiddelde bij conflicten, hij richtte voor een laag tarief stichtingen op en testamenten waren goedkoper dan nu. Door de vaste tarieven wist je als klant bovendien precies waar je aan toe was. En dát willen wij terug.' Maar, zo benadrukt De Vries, de NBVN is niet voor een duur notariaat. 'Voor bepaalde wettelijke handelingen moet gewoon een bepaald tarief staan. Voor het overige ben ik voor marktwerking.'

## INGEDUT

De Vries denkt dat er voldoende animo in het notariaat is voor de nieuwe vereniging. Ze verwacht dat alle leden van De Nieuwe Stempel, dat zijn er ongeveer driehonderd, lid zullen worden. De Vries: 'Maar ik ga uit van meer. De bijeenkomsten van De Nieuwe Stempel in het afgelopen jaar werden immers steeds druk bezocht. Waar De Nieuwe Stempel was, waren altijd veel leden.' Volgens De Vries was het notariaat ingedut. Iedereen zat op zijn eigen eiland, op zijn eigen kantoor in zijn eigen regio. 'Maar dat kan en wil men niet meer.'

De NBVN is er ook voor iedereen. 'We komen op voor de belangen van allen werkzaam in het notariaat, dus niet alleen van notarissen en kandidaat-notarissen, maar ook van notarieel medewerkers.' Wie zullen zich aanmelden voor de vereniging? Volgens De Vries zullen dat met name mensen zijn uit de algemene praktijk, dus niet alleen de notaris met een onroerendgoedpraktijk. 'Al acht ik de kans wel klein dat notarissen lid worden die zich enkel en alleen bezighouden met ondernemingsrecht of personen- en familierecht.

## BESTAANSRECHT

De Vries benadrukt dat de NBVN geen *one issue*-vereniging is. 'We willen het vooral hebben over bewustwording. Wat betekent het als je als notaris een deal sluit met een grote projectontwikkelaar? Kun je dan nog wel onafhankelijk werken?' Daarnaast gaat de NBVN ook kijken of het mogelijk is om bepaalde krachten te bundelen, bijvoorbeeld het centraal inkopen van producten en diensten, het opnieuw invoeren van een cao voor werknemers of een banenpool. Ook scholing in het ondernemerschap en begeleiding daarin is een van de speerpunten. 'Hiervoor willen we discussiegroepen instellen, de Notariaat Circles, gericht op intervisie of per studieonderwerp. Hoe deel je medewerkers bijvoorbeeld mee dat ze geen baan meer hebben? Hoe begeleid je daarbij? En wat bepaalt het arbeidsrecht?' De Vries hoopt dan ook niet dat men alleen maar lid wil worden vanwege de invoering van minimum- of vaste tarieven. 'Ook wanneer daarvoor in de politiek geen draagvlak is, heeft de NBVN bestaansrecht en kunnen we veel voor elkaar betekenen.' ■

*Pilot 'De fraude voorbij'*

# De bewustwording is toegenomen

**'Het gros van alle vastgoedtransacties is volkomen legitiem. Waar het om gaat is: hoe haal je de malafide transacties eruit? Daarvoor is samenwerking met andere partijen noodzakelijk', stellen Maaike Amsen en Willem Geselschap.**

TEKST Wilma van Hoeflaken | FOTO'S Truus van Gog

'Bij koop en verkoop van vastgoed zijn heel veel partijen betrokken', zegt Willem Geselschap, directiesecretaris en secretaris handhaving van de KNB. 'Niet alleen notarissen, maar ook makelaars, financiers, het Kadaster, gemeenten, soms de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen/Nationale Hypotheek Garantie en nog andere partijen. Als je malafide eigenaren en hypotheekfraude wilt aanpakken, moet je al die partijen bij elkaar aan tafel zetten. Dat is de achtergrond van de pilot "De fraude voorbij".'

'We spreken elkaar elke zes weken', zegt Maaike Amsen, secretaris van de Stichting Fraudebestrijding Hypotheken, een stichting die ondergebracht is bij de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB). 'Elke partij is op haar eigen terrein constant bezig om preventiemaatregelen te optimaliseren en fraude te bestrijden. Tijdens het overleg met de convenantpartners brengt men elkaar op de hoogte van de laatste ontwikkelingen. Hier wordt ook gekeken naar mogelijkheden voor samenwerking en informatie-uitwisseling.'

## PUUR PRAKTISCH

De pilot 'De fraude voorbij' is een initiatief van het ministerie van Justitie. Op die manier wil Justitie een halt toeroepen aan vastgoed- en hypotheekfraude. De pilot ging in september 2009 van start in Rotterdam. De gemeente neemt hier actief aan deel – de overeenkomst voor de pilot is ondertekend door de minister van Justitie, de burgemeester van Rotterdam en de voorzitter van de Raad van Bestuur van de Dienst voor het Kadaster en de openbare registers.

'Dat de keuze van Justitie op Rotterdam viel, was puur praktisch', aldus Geselschap. 'In Rotterdam zaten veel van de partijen die aan deze pilot meedoen al bij elkaar aan tafel in het kader van het Alijda-project. Binnen dat project, dat oorspronkelijk bedoeld was om drugspanden en drugsoverlast aan te pakken, werd al gewerkt aan de bestrijding van vastgoedfraude. Een beperkt aantal partijen die nu deel uitmaken van de pilot, waaronder de ring Rotterdam van de KNB, was hier al bij betrokken.'

Het doel van de pilot borduurt voort op het werk waarmee in het Alijda-project al begonnen is: het zichtbaar maken en voorkomen van vastgoedfraude. Informatieuitwisseling tussen de betrokken partijen speelt daarbij een grote rol.

Kan die informatie zomaar uitgewisseld worden? Zijn er geen wettelijke beperkingen? Geselschap: 'De notaris heeft uiteraard een geheimhoudingsplicht. Wat betreft de uitwisseling van informatie met de hypothecair financier levert dit gelukkig niet snel problemen op. De financier is immers een partij in de hypotheekakte, dus die mag door de notaris worden geïnformeerd.' Amsen: 'We zijn in de pilot nog geen belemmeringen tegengekomen. Maar als die er zouden zijn, kan er meteen gekeken worden of daar iets aan te doen is. Het mooie is immers dat ook het ministerie van Justitie deel uitmaakt van de pilot.'

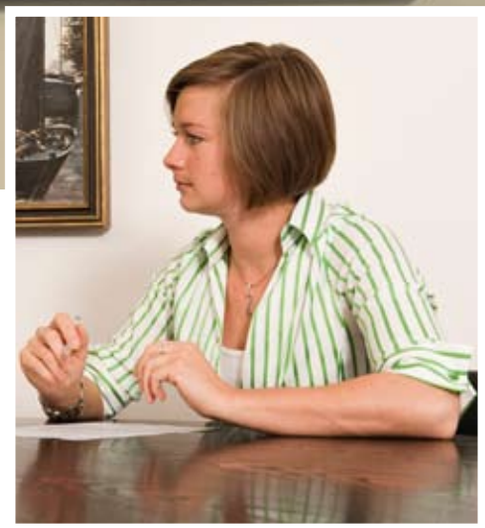
Omdat notarissen en financiers bij vastgoedtransacties direct met elkaar te maken hebben, hebben de KNB en de NVB onderling afspraken gemaakt, die onderdeel uitmaken van een convenant dat voor de pilot gesloten is. Hierin staat onder andere dat de notaris controleert of de identiteitsgegevens van kopers en verkopers overeenkomt met de gegevens die de financier aanlevert. 'Als dat niet zo is, informeert de notaris de financier en moet de financier expliciet toestemming geven voor het passeren van de akte', stelt Geselschap. Voor afwijkingen in de koopakte geldt hetzelfde. Bovendien is vastgelegd dat de notaris de financier informeert als een pand binnen een halfjaar twee keer van eigenaar verandert. De financier moet de notaris dan laten weten of de transactie wel door kan gaan. In september wordt de pilot geëvalueerd.

## WEES ALERT

'Het terrein van vastgoed- en hypotheekfraude is heel breed', zegt Amsen. 'Elke partij heeft maar met een stukje ervan te maken. Hypotheekfraude kan bijvoorbeeld ook gepleegd worden doordat iemand een loonstrookje heeft vervalst of met een valse werkgeversverklaring komt, om zo een hoger bedrag te kunnen lenen. Dit gebeurt in het aanvraagstadium en daar ziet een notaris natuurlijk niets van.'

'Als een pand binnen een halfjaar twee keer van eigenaar verandert, moet de notaris zich afvragen hoe dat komt', stelt Geselschap. 'In de meeste gevallen is daar een legitieme reden voor. Er is bijvoorbeeld een handelaar die het pand koopt, vervolgens opknapt of splitst, en weer doorverkoopt. Meestal zit het goed,

‘We zeggen: controleer eens waarom dat is. Misschien komen ze bij jou omdat je de goedkoopste of beste bent, maar je moet er toch even naar informeren’



maar je moet alert zijn. Stel dat een pand voor een hoog bedrag wordt gekocht en dan voor een veel lager bedrag wordt verkocht. Dat kan betekenen dat je met wiswaspraktijken te maken hebt.’
Amsen: ‘Of neem een pand dat voor een bepaald bedrag wordt verkocht, terwijl op de hypotheekakte een veel hoger bedrag staat. Dan wordt de financier benadeeld. Voor ons is het belangrijk om de hypotheekbranche schoon te houden. Financiers willen graag op de hoogte blijven, want je wilt natuurlijk niet dat iemand gewoon naar de volgende partij stapt om hypotheekfraude te plegen. Daarnaast is het ook van maatschappelijk belang om te zorgen dat er zo min mogelijk hypotheekfraude gepleegd wordt. Niet alleen veroorzaakt hypotheekfraude financiële schade, het heeft ook een negatieve invloed op buurten en op de hele woningmarkt.’

## GROOT VOORDEEL

Bij hypothecair financiers is het afgelopen jaar een beperkt aantal malafide ABC-transacties aan het licht gekomen. Is dat het topje van de ijsberg? Of betekent het dat het wel meevalt met het probleem? ‘De meeste transacties zijn natuurlijk bonafide’, stelt Geselschap. Amsen vindt het vooral belangrijk dat er een gestructureerde samenwerking op gang gekomen is tussen alle betrokken partijen en ze wijst op de preventieve werking die van de pilot uitgaat. ‘Dat is een groot voordeel.’ ‘Bovendien is er ook in de media de afgelopen jaren veel aandacht geweest voor vastgoedfraude’, voegt Geselschap toe. ‘Ook dat werkt preventief.’
Zou het zo kunnen zijn dat het probleem zich verplaatst? Dat malafide handelaren niet meer met een alerte notaris uit de ring Rotterdam in zee gaan, maar met eentje elders in Nederland? Maar als de notaris in Rotterdam zelf niet alert genoeg is, is de gemeente dat wel. Geselschap: ‘Als de gemeente Rotterdam constateert dat een transactie problematisch kan zijn, gaat er een brief naar de betrokken notaris met een verzoek om uitleg. Een kopie daarvan gaat naar de KNB. Dat is een voorbeeld van de uitwisseling van informatie die in de pilot zo belangrijk is. De KNB wordt zo in staat gesteld om zelf ook deze transacties te onderzoeken en daar waar nodig actie te ondernemen.’ De gemeente brengt ook de financiers op de hoogte als ontdekt wordt dat een pand bijvoorbeeld illegaal verhuurd wordt. De financier stelt vervolgens een onderzoek in naar de financiering van het pand en bepaalt welke maatregelen genomen moeten worden.
Geselschap is niet bang voor een verplaatsing van malafide transacties. ‘De KNB heeft de checklist ABC-transacties gepubliceerd. Hierin worden verschillende zaken genoemd waar een notaris op moet letten bij zulke transacties. Een van deze punten is dat notarissen extra waakzaam moeten zijn als iemand uit een heel andere gemeente bij hen aanklopt. We zeggen: controleer eens waarom dat is. Misschien komen ze bij jou omdat je de goedkoopste bent, of omdat je de beste bent, maar je moet er toch even naar informeren.’

## RINKELEND BELLETJE

Geselschap heeft het idee dat de bewustwording onder notarissen toegenomen is. ‘Bij de KNB krijgen we telefoontjes van notarissen die vragen: hoe moet ik hiermee omgaan? Wat kan ik hieraan doen? Kijk, een notaris is natuurlijk geen opsporingsambtenaar. Hij kan heel veel dingen ook niet zien. Maar soms kan hij er in een simpel gesprekje wel achter komen hoe iets zit. Gaat iemand echt in dat huis wonen? Kent hij of zij die wijk eigenlijk wel?’
Hij vertelt over iemand die net een huis had gekocht met Nationale Hypotheekgarantie. Twee weken later zat dezelfde persoon weer bij de notaris aan tafel, omdat hij in dezelfde straat een tweede huis had gekocht, wederom met Nationale Hypotheekgarantie. ‘Dat kun je twee keer krijgen, want je kunt natuurlijk een nieuw huis kopen, terwijl je je vorige huis nog niet hebt verkocht. Maar dit was toch iets anders. Waarom hebt u nog een huis gekocht in deze straat, vroeg de notaris. De koper zei: ik vond de boom voor het huis niet zo mooi. Dan moet er natuurlijk wel een bel gaan rinkelen bij de notaris.’
‘Ook bij financiers is de bewustwording toegenomen’, zegt Amsen. ‘Financiers willen natuurlijk ook graag precies weten wat er speelt. Een afdeling Veiligheidszaken opereert bijna altijd landelijk, dus niet alleen in Rotterdam zijn ze scherper, maar bij elke hypotheek en bijbehorende transacties. Met twijfels of vragen naar aanleiding van een onderzoek kan er altijd contact opgenomen worden met een betrokken notaris en vice versa. Diezelfde *awareness* zie ik ook bij gemeenten. Elders in het land zijn diverse gemeenten die zeggen: wij willen ook zo’n convenant. Het is misschien onwerkbaar om met elke gemeente een convenant te sluiten, dus we kijken naar manieren waarop dat efficiënter kan.’ Dus de pilot is een succes? ‘We moeten de tussenrapportage nog maken’, zegt Geselschap voorzichtig, ‘maar tot nu toe zijn onze ervaringen positief.’ ■

*Honger naar informatie over erfrecht is groot*

# Notaris gaat de boer op

Veel notarissen lijken gebruik te maken van het Tros Radar-programma over de tweetrapsmaking en de wijzigingen in de successiewet om hun dienstverlening onder de aandacht te brengen. Ze geven lezingen en presentaties bij ouderenbonden en bibliotheken over testamenten en erfrecht. Hoe doen ze dat en wat levert het op?

**TEKST** Lucy Beker | **BEELD** Roel Ottow

Dinsdagmiddag twee uur. Koffie en thee staan klaar in het zaaltje van een wijkcentrum in Uithoorn. Precies op tijd stromen de senioren binnen. Ze komen voor notaris Henri Holsteijn, die hier een presentatie geeft over de nieuwe successiewet. Sinds een geruchtmakende uitzending van het televisieprogramma Radar willen de senioren weleens weten hoe het nu écht zit met het erfrecht en dat tweetrapstestament. De lezing van notaris Holsteijn was in minder dan geen tijd uitverkocht.
'Direct na dat televisieprogramma kwamen er zo veel telefoontjes binnen op ons kantoor, dat het efficiënter is om zo'n presentatie te geven', zegt Holsteijn, terwijl hij de beamer installeert. *Radar* gaf in dat programma begin maart een alarmerend voorbeeld van een weduwnaar met een eigen huis, die bij het overlijden van zijn echtgenote onverwachts een fors bedrag aan successierechten moest betalen over de erfenis van zijn kinderen. En dat terwijl hij weinig spaargeld had: het vermogen zat in het huis. Hij kwam in de problemen, want waar moest hij die successierechten van betalen? Dan toch maar het huis verkopen?
Veel mensen schoten bij dit voorbeeld overeind: dat was toch niet de bedoeling van het testament op de langstlevende? *Radar* gaf aan dat dit te voorkomen is door het testament opnieuw onder de loep te nemen.
Het woord tweetrapsmaking viel. Sinds die dag wordt het notariaat overstelpt met vragen. Veel notarissen gaan inmiddels de boer op om tekst en uitleg te geven op speciaal belegde informatiebijeenkomsten, zoals hier in Uithoorn. En overal in het land zitten de zalen vol. In Montfoort bijvoorbeeld stond notaris Arjan Kuiper opeens voor een uitpuilende zaal met 147 mensen. 'Er kwamen twee keer zoveel bezoekers als verwacht', zegt hij. 'De zaal was te klein. Dit onderwerp leeft enorm, dat staat vast.' Ook in Wychen een volle zaal voor notaris Ruud Welling. 'Ja, dat Radar-programma heeft veel teweeggebracht', beaamt Welling. 'De honger naar informatie is groot. Veel mensen hebben al een testament op de langstlevende en vragen zich af of ze dat testament nu moeten wijzigen.'

## GEEN WONDEREN

Welling heeft na het televisieprogramma enkele *advertorials* geschreven in de plaatselijke pers. Daarna vroeg de Bouw- en Houtbond hem voor een lezing. Welling: 'Ik vind het leuk om zo'n ingewikkeld onderwerp in simpele woorden over te brengen op zo'n informatieavond. Maar ik kan de wetten natuurlijk niet veranderen. Ik begin dan ook altijd met te zeggen: "Mensen, ik kan geen wonderen verrichten, maar ik kan wel helpen de voordeligste aanpak te kiezen."'
Terug naar Uithoorn, waar Holsteijn van notaris- en adviespraktijk Amstelhoorn, met zijn powerpoint-

presentatie is begonnen. Hij laat eerst zien wat er in de successiewet is veranderd per 1 januari 2010. De eerste sheet zet al meteen de toon. 'Het woord "erftax" is 57 procent korter dan het oude woord successierecht. Maar dat betekent niet dat het ook 57 procent voordeliger wordt', steekt Holsteijn van wal. 'In veel gevallen wordt het duurder. Uiteindelijk wordt vooral de verheid er beter van'. Dat licht hij toe aan de hand van een overzichtje van de nieuwe tarieven en vrijstellingen. Als Holsteijn begint over langstlevendetestamenten en de tweetrapsmaking, zit zijn publiek op het puntje van de stoel. Zodra hij klaar is met de presentatie, barsten de vragen los.
Die gaan over erven en onterven, over het nieuwe partnerbegrip, over stiefkinderen en over schenkingen. Deze mensen, meest 55-plussers maar ook oudere senioren, hebben vaak een afbetaald eigen huis en soms ook spaargeld, en maken zich zorgen over wat er gebeurt na hun overlijden. Hoeveel erftax moet dan betaald worden en op welk moment? En door wie: door de langstlevende of door de kinderen? En *last but not least*: is die tweetrapsmaking inderdaad de oplossing, omdat er dan pas betaald hoeft te worden na het overlijden van de langstlevende partner?

## NIET EENDUIDIG

Het lastige is dat het antwoord daarop niet eenduidig is te geven. 'Iedere situatie is anders', zegt Holsteijn. 'De tweetrapsmaking kan voorkomen dat de overblijvende echtgenoot veel geld moet voorschieten als successierechten op de erfenis van de kinderen, omdat die kinderen de erfenis op dat moment nog niet krijgen. Om dat te voorkomen, moet worden vastgelegd dat de successierechten pas worden betaald bij het tweede overlijden. Maar of dit ook voordelig is, hangt af van de vorm en de hoogte van het bezit. En dat niet alleen, het hangt ook af van de wensen van de partners. Willen zij de langstlevende partner zo veel mogelijk ontlasten? Of willen ze juist de kinderen ontlasten?' Alle notarissen adviseren hun gehoor dan ook om een afspraak te maken om de eigen situatie door te rekenen en de mogelijkheden te bespreken. 'Ik wijs ze dan bijvoorbeeld op de mogelijkheid om na het eerste overlijden een deel van het vermogen binnen de vrijstellingen te schenken aan kinderen en kleinkinderen. Dat kan ook schelen in het bedrag dat uiteindelijk aan successierecht betaald moet worden', zegt Welling.
Holsteijn geeft aan dat het niet altijd een tweetrapsmaking hoeft te worden. 'Dat is niet voor iedereen de beste oplossing, zeker hier in Uithoorn en Amstelveen, waar veel verborgen rijkdom zit. Hier wonen bijvoorbeeld veel gezagvoerders uit de luchtvaart, en niet altijd in grote huizen. Mensen met een kapitaaltje op de bank moeten echt nagaan wat het handigste is.'

'Ik kan iedereen aanraden dit te doen, maar de tijd moet wel gunstig zijn.

Als het WK-voetbal is begonnen, is het niet zinvol meer'

'Waar het om gaat is dat wij mensen kunnen helpen te voorkomen dat er meer dan nodig wordt betaald', zegt Welling. 'Dat is altijd maatwerk. Ik weet dat in mijn regio veel mensen wonen die lid zijn van de Bouw- en Houtbond, die de bijeenkomst organiseerde. Die leden zijn mensen die vaak zelf hun huis bouwen. Ze zitten nu in afbetaalde eigen huizen, maar ze hebben vaak niet al teveel spaargeld. Voor hen kan zo'n tweetrapsmaking wél heel interessant zijn. Dat maakt zo'n bijeenkomst in deze regio extra zinvol.'
In de regio van Kuiper wonen juist weer veel agrariërs, bij wie het vermogen in land zit. Voor hen geldt hetzelfde: 'Zij moeten ook eens kijken naar de mogelijkheden van de tweetrapsmaking.' Sowieso zeggen de notarissen dat elk testament onderhoud nodig heeft. 'U gaat toch ook regelmatig naar de tandarts?'

## IN DE RIJ

Na afloop van de presentatie in Uithoorn staan mensen in de rij om een afspraak te maken met notaris Holsteijn. Anderen nemen de sheets mee naar huis en denken er nog eens over na. 'Het grappige is dat je mensen soms jaren later nog met zulke sheets ziet binnenkomen. Dat wordt heel lang bewaard', zegt Holsteijn.
De notarissen die de boer op gaan, zien dat het loont. 'Ja, het levert echt werk op en dat maakt het interessant om zo'n presentatie te verzorgen', zegt Welling. 'Ik kan iedereen aanraden dit te doen. De tijd moet wel gunstig zijn. Als het WK-voetbal is begonnen, is het niet zinvol meer. Maar maart en april, september en oktober zijn gunstige maanden voor presentaties.'
Holsteijn geeft als tip: 'Houd de lezing kort, geef een *hand out* mee en neem de tijd om vragen te beantwoorden.' Voor het maken van een powerpointpresentatie kunnen notarissen gebruikmaken van een voorbeeldpresentatie die de KNB heeft gemaakt. Die is gemakkelijk aan te passen aan de eigen regio en doelgroep. De KNB heeft ook campagnemateriaal ontwikkeld, zoals folders en het speciale magazine *Voor Nu en Later*. Dat magazine vindt in Uithoorn in elk geval gretig aftrek. ■

# CIB. Juist als partner

CIB Centraal InkoopBureau

**Dé kantoorspecialist voor notarissen**

**Notarieel Aktepapier van CIB. Betrouwbaar en geloofwaardig.**

- **Eminent** hoogwaardige kwaliteit met ongekende allure.
- **Confident** betrouwbare kwaliteit met prima uitstraling.

**Eminent en Confident zijn NEN2728-gecertificeerd en goedgekeurd door de KNB.**

**scherp** geprijsd

**CIB. Juist** als partner
www.cib.nl

**CIB Centraal InkoopBureau BV** Postbus 330 2700 AH Zoetermeer
Telefoon (079) 36 38 440 Fax (079) 36 15 144 notarissen@cib.nl

VAN REE ACCOUNTANTS
registeraccountants en belastingadviseurs

## Een accountant die u scherp houdt.

Kwaliteit en integriteit. Ze zijn cruciaal voor u als notariskantoor. 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.**

DOORN | BARNEVELD | GELDERMALSEN

AUDIT & ASSURANCE | ACCOUNTANCY | BELASTINGEN | CONSULTANCY

WWW.VANREEACC.NL

*Scheidingsspecialist*

# Het gezin staat centraal

**Omdat ze meer wilde betekenen voor mensen die gaan scheiden, verruilde Renate Akerboom haar baan als kandidaat-notaris voor het bestaan als zelfstandig scheidingsspecialist. 'De echte vechtscheidingen komen niet zo snel bij mij.'**

TEKST Peter Steeman | FOTO Truus van Gog

De scheidingsspecialist is een nieuw gecertificeerd beroep. Renate Akerboom werkte ruim tien jaar in het notariaat toen ze besloot een opleiding tot scheidingsspecialist te volgen. Waarom nam ze die stap? 'Mensen die gaan scheiden, communiceren vaak niet meer met elkaar. Soms komt die echtscheiding voor een van de twee partners als een volslagen verrassing. Zodra je afspraken met ze probeert te maken, komen irritaties naar boven. In de echtscheidingen waar ik vanuit het notariaat bij betrokken was, miste ik de persoonlijke aanpak. Je hebt een zakelijke rol. Tegelijkertijd viel het mij in mijn werk als notaris op dat bij echtscheidingen vaak onderwerpen over het hoofd worden gezien. Als de rechtbank de echtscheiding uitspreekt en het huis moet op naam van een van beiden gezet worden, kom je er op zo'n moment vaak achter dat er nog een levensverzekering bijzit die niet verdeeld is.'

## BASIS

Om mensen te kunnen begeleiden bij een echtscheiding volgde Akerboom een opleiding tot scheidingsspecialist. 'Die opleiding duurt acht maanden waarin het hele scheidingsproces wordt behandeld. Je krijgt les over de financiële, juridische en psychologische aspecten. Het juridische deel kende ik al vanuit mijn werk als kandidaat-notaris. Vooral het werken met acteurs op de opleiding was bijzonder. In rollenspelen worden gesprekken geoefend die je als scheidingsspecialist hebt. Dan zit je aan tafel met mensen in een heel geladen stemming. De man is een drammer, de vrouw heel emotioneel. In zulke gesprekken oefen je hoe je de ware reden van een scheiding boven tafel krijgt. Je probeert mensen elkaars standpunt te laten begrijpen. Hoe je een emotioneel gesprek tussen twee mensen in goede banen kan leiden. Die opleiding geeft je echt een basis.'

## HUISWERK

Vijftien gesprekken voert Akerboom gemiddeld met cliënten die willen scheiden. In het eerste gesprek bespreekt ze meestal de volgorde. Willen ze eerst het financiële deel bespreken of de omgang met de kinderen? In het tweede gesprek worden allerlei zaken geïnventariseerd. Wat is het vermogen? Bij wie gaan de kinderen wonen? Wie heeft waar recht op? Hoe wordt de inboedel verdeeld? Dan geef je ze ook huiswerk mee. 'Denk er over na. Er moet zo veel geregeld worden. Dat is niet eenvoudig onder zulke emotionele omstandigheden. Je ziet dat als bijvoorbeeld de man aangeeft dat hij voor de kinderen wil zorgen op woensdag en vrijdag de vrouw haar hakken in het zand zet. "Hij is altijd aan het werk als hij thuis is en nu wil hij ineens voor de kinderen zorgen." Het kost moeite om dat soort frustraties te overwinnen. Je moet mensen ervan overtuigen dat het prettiger is als je enigszins met elkaar kunt omgaan. Dat is vaak een hele uitdaging.'

## KONIJN

Vervolgens komen er gesprekken met kinderen. Hoe groot de inbreng van de kinderen is, hangt af van de ouders. 'De meeste mensen willen het goed regelen, ook voor de kinderen. Ze willen dat het contact tussen de kinderen en beide ouders intact blijft. Daarvoor komen ze ook naar mij. Het is ook het verschil tussen een scheidingsspecialist en andere scheidingsbemiddelaars. Die laatste focussen meer op juridische en zakelijke aspecten. Een scheidingsspecialist kijkt naar het hele gezin. Ik voer gesprekken met kinderen vanaf vier jaar. Dat is belangrijk omdat kinderen zich in deze situatie moeilijk uitspreken tegenover de ouders. Kinderen van vier tot acht jaar leg je vooral uit wat de situatie inhoudt. Als ze ouder zijn, is het belangrijk dat ze hun verhaal kunnen vertellen. Ouders denken vaak dat ze de scheiding het beste zonder de kinderen erbij kunnen regelen. "Wij houden de kinderen er buiten", zeggen ze dan, maar kinderen voelen zich juist heel onzeker over de nieuwe situatie. "Ik zie mijn konijn straks niet meer in het weekend. Wie geeft hem dan eten?" Een scheiding werpt een schaduw over kinderen. Hun hele leven gaat op zijn kop.'

*'Je probeert mensen elkaars standpunt te laten begrijpen'*

## TRANEN

Als alle financiële zaken zijn vastgelegd, volgt een afrondend gesprek. Daarin maakt de scheidingsspecialist een contract op waarin alles vastgelegd en verdeeld wordt en ook de omgangsregeling wordt opgenomen. 'Als je het gaat verdelen, komt het besef. Dan wordt alles concreet en worden mensen emotioneel. Ze zien wat de omgangsregeling inhoudt, wat de financiële veranderingen zijn. Er is opluchting dat het geregeld is, maar er zijn ook vaak tranen. De echte vechtscheidingen komen niet zo snel bij mij. Die nemen ieder een eigen advocaat, maar als je voor die optie kiest, wint de beste advocaat. Nu kun je het samen oplossen.' ■

*Notarissen wachten vaak te lang*

# Doorpakken met doorhalen

**'Je kunt niet meer afgaan op toezeggingen', zegt Bert Broekkamp, die een flinke schade opliep omdat een collega-notaris verzuimde de bank te vragen om een royementsvolmacht. Betrokkenen vermoeden dat de meerderheid van de hypotheken pas na drie maanden wordt doorgehaald. Soms duurt het zelfs drie jaar. Maar harde cijfers ontbreken. Een nieuwe beleidsregel en een ander werkproces bij de banken moeten leiden tot verbetering.**

TEKST Lex van Almelo | FOTO Truus van Gog

'Ik heb een hele vervelende ervaring met doorhalingen', zegt de Alkmaarse notaris Bert Broekkamp. 'Een paar jaar geleden droeg ik een woning over waarop nog een oude hypothecaire inschrijving zichtbaar was. Die had de collega-notaris al moeten doorhalen toen de hypotheek eerder werd overgesloten. Ik schreef de gebruikelijke brief naar de collega-notaris met het verzoek alsnog zorg te dragen voor doorhaling van deze hypothecaire inschrijving. Hierop ontving ik de schriftelijke toezegging dat hij daarvoor zou zorgen. Vervolgens heb ik de woning overgedragen.'
Na verloop van tijd meldt de houder van de oude hypotheek zich bij Broekkamp: een particulier die meent nog steeds een hypotheekrecht te hebben op de woning. De hypotheekgever heeft namelijk eerder de oude hypotheek op het pand overgesloten bij Broekkamps collega en daarna wel de schuld aan de bank afgelost, maar niet de 60.000 euro die de particulier nog tegoed had. Broekkamp verwijst de particulier naar de collega.
Broekkamp: 'Niet veel later krijg ik een brief van de advocaat van de particulier. Die veronderstelt dat ik een beroepsfout heb gemaakt door de woning over te dragen terwijl de hypotheek van zijn cliënt niet is afgelost. Omdat de verzekeraar van de collega-notaris niets wil uitkeren, is het voor de advocaat eenvoudiger mij voor het geheel aan te spreken. Als ik niet snel een bedrag van ongeveer 60.000 euro betaal, zal de advocaat de woning in het openbaar laten verkopen.'
Ook de koper van de woning, een cliënt van Broekkamp, krijgt een brief van de advocaat.
Broekkamp: 'Mijn cliënt was uiteraard ontstemd, want hij dreigde zijn huis uit te moeten. Ook hij schakelde een advocaat in. Zo spraken twee advocaten mijn kantoor aan dankzij een toezegging van een collega-notaris. Uiteindelijk heb ik mijn verzekeraar in moeten schakelen. Die heeft de zaak opgelost met de verzekeraar van de collega-notaris. Hoewel ik verzekerd ben, zit ik nog met een schade van 7.000 euro aan onder meer advocaatkosten en eigen risico. Deze kosten moet ik alsnog zien te verhalen op de verzekering van de collega-notaris of de maatschap waarvan hij destijds deel uitmaakte. De collega-notaris is inmiddels ziek, ontslagen en erkent zijn fout.'
Broekkamp: 'Deze zaak zorgde voor veel stress op mijn kantoor en een slechte reputatie. Mijn cliënt is boos op mij. En de kamer van toezicht heeft gezegd dat ik verkeerd heb gehandeld door af te gaan op een schriftelijke toezegging van een collega-notaris. Dus iedere keer als ik nu een pand moet overdragen zeg ik: ik ga niet meer af op de verklaringen van mijn collega's. Ik draag pas over als ik een kopie van de getekende royementsvolmacht heb om de oude hypotheek door te halen bij het Kadaster. Of wanneer collega's mij een aflossingsbewijs overhandigen. Anders sta ik weer in mijn hemd.'

## ACHTERSTANDEN

Broekkamp: 'Dit is misschien een extreem voorbeeld. Maar ik zie bij mij in de regio dat veel notarissen de royementen laten liggen. Ik kan de kantoren zo aanwijzen. Ze zeggen dat zij de bank zullen vragen om een volmacht, zodat zij de royementsakte kunnen opmaken, maar doen dat niet. De notaris heeft de opbrengsten na het passeren van de akte al binnen, maar moet de kosten voor het royement nog maken. Wanneer hij het druk heeft, laat hij dit werk daarom nogal eens liggen. Ik schat dat er honderden hypotheken in de hoek liggen die nog moeten worden doorgehaald. Soms hebben notarissen de bank wel degelijk gevraagd om een royementsvolmacht, maar hebben zij die volmacht niet binnen gekregen. Dan moeten zij daar weer achteraan bellen. Dat is een hoop gedoe. Ik heb ooit iemand ingehuurd om alle doorhalingen te regelen. Zelf heb ik geen achterstanden meer.'
De ervaringen van Bert Broekkamp waren vorig jaar voor de eveneens Alkmaarse notaris Hans Eskens aanleiding het probleem met de royementsvolmachten aan te kaarten in het KNB-bestuur, waarvan hij toen deel uitmaakte. Dat probleem bestaat niet alleen uit trage collega's, maar ook aan de houding van de banken.
KNB-jurist Jolanda Storm: 'Notarissen wachten soms ook lang omdat de ervaring leert dat je alle financiers achter de broek moet zitten als je binnen een maand royeert, terwijl je na een jaar wel bijna alle volmachten binnen hebt. Daar willen we dus vanaf: de notaris moet de volmacht van tevoren hebben.'
Hans Eskens: 'Over het algemeen loopt het wel redelijk. Maar niemand ziet erop toe. Als je aan een klant vertelt dat hij royementskosten moet betalen maar toch het risico loopt als de hypotheek niet wordt doorgehaald dan vindt hij dat terecht onbegrijpelijk. De notaris moet niet langer genoegen nemen met de toezegging dat de bank de volmacht zal opsturen na het passeren of dat zijn voorganger een verzoek om doorhaling zal doen.'
Begin juni heeft het KNB-bestuur de ledenraad een beleidsregel voorgesteld die de notaris voorschrijft dat hij al moet beschikken over

een schriftelijke en onherroepelijke volmacht om de hypotheek door te halen voordat hij de akte passeert. In de ledenraad is ook besproken dat er een termijn komt waarop de notaris de hypotheek moet hebben doorgehaald. Hans Eskens: 'Notarissen wachten soms drie jaar. Naar mijn idee moet je in fasen naar drie maanden toe. Als banken en notarissen hun werkwijze aanpassen, kunnen ze het bij wijze van spreken de volgende dag al. Banken moeten dan vooraf de volmacht toesturen, zoals dat nu ook gebeurt bij hypotheken waarbij niet-professionele geldverstrekkers hypotheekhouder zijn.'
Jolanda Storm is het daarmee eens. 'We overleggen daarover met de banken. Als de notaris vooraf geen volmacht heeft, zit er ook een risico in het proces. Soms blijkt achteraf dat de hypotheekhouder weigert aan de doorhaling van de hypotheek mee te werken. Maar de klant gaat er wel van uit dat de notaris dat heeft geregeld.'

## SAMEN VERBETEREN

De Rabobank, die bijna een derde van de woningfinancieringen in haar administratie heeft, is al druk bezig haar werkwijze aan te passen. 'Wij zijn de systemen alvast aan het ombouwen. Ons hele royementsproces wordt herzien en we hopen dit voor het einde van het jaar te realiseren,' zegt Nico van Loosbroek van het Service Centrum Financieren (SCF) van de Rabobank. Dit centrum handelt alle woningfinancieringen af voor de lokale Rabobanken en heeft inmiddels 85 procent van alle woningfinancieringen in beheer.
Van Loosbroek: 'De helft van de verzoeken om een royementsvolmacht komt binnen via het systeem Elektronische Communicatie Hypotheken (ECH). Die verzoeken bevatten de gegevens die wij nodig hebben om de volmacht sneller te ondertekenen. Maar bij de papieren verzoeken zorgen verschillende factoren voor extra werk en vergroten de kans op fouten. Zo is er nooit afgesproken welke gegevens er in zo'n verzoek moeten staan. Om ontbrekende gegevens te achterhalen moet het SCF deze opvragen bij de notaris. Dit kost beide partijen extra tijd. Als wij willen kunnen wij dit met elkaar veranderen.
Ook zijn er nooit duidelijke tijdlijnen afgesproken voor papieren verzoeken. Soms krijgen wij een verzoek pas drie dagen voor de overdracht binnen, soms zelfs dezelfde dag. Dan komen wij in tijdnood en de notaris dus ook. Wij hebben meer tijd nodig omdat wij veel werkzaamheden moeten verrichten om het verzoek af te handelen.
Verder weet de notaris vaak niet waar hij het verzoek en de royementsvolmacht naartoe moet sturen: de lokale bank, de Rabohypotheekbank of het SCF? Dit leidt vervolgens ook binnen de Rabobank tot onduidelijkheid. Daarom gaan wij de notarissen één loket aanbieden: het SCF.
Wij krijgen het liefst alle verzoeken elektronisch binnen via ECH, omdat dit voor alle partijen meer kwaliteit en efficiency met zich meebrengt. Maar wij zullen ook het papieren proces verbeteren door – in aansluiting op de beleidsregels van de KNB – alleen de volmacht onder opschortende voorwaarden te ondersteunen. Deze volmacht, waarvoor wij met de KNB een format hebben afgesproken, kan dan samen worden verzonden met de voorwaarden die vermeld staan in de aflossingsnota's voor de leningen en kredieten. De notaris kan dan direct de inschrijving doorhalen als aan de voorwaarden voor royement is voldaan. Ik ben ervan overtuigd dat de banken, de Openbare Registers voor Hypotheken en de notarissen gebaat zijn bij deze veranderingen.' ■

'We moeten niet langer genoegen nemen met de toezegging dat de bank de volmacht zal opsturen na het passeren'

Notariaat magazine

# GOLFTOERNOOI 2010

**Op vrijdag 15 oktober organiseert Notariaat Magazine voor de eerste keer het NM Golftoernooi. Een exclusief toernooi voor (kandidaat-)notarissen op de golfbaan van Edda Huzid Golf- en Countryclub (18 holes, par 70). Deze centraal in Nederland gelegen golfbaan is afwisselend van karakter met bos en begroeiing, waterpartijen en polderachtige delen. De baan heeft een A-status van de Nederlandse Golf Federatie.**

Er wordt gespeeld volgens het stableford-systeem.
De start is volgens de 2 tees-start.

De winnaar van het toernooi ontvangt aan het einde van de dag een wisselbeker en mag zich gedurende een jaar de NM Golftopper noemen. Daarnaast is er nog een prijs voor de longest drive en de neary.
De inschrijving staat open voor maximaal 50 deelnemers. Deelnemers moeten in bezit zijn van het GVB. Inschrijvingskosten bedragen 82,50 euro per persoon, voor de greenfee, lunchpakket en enkele consumpties.

**PROGRAMMA**

| | |
|---|---|
| **12.00** | Ontvangst op Edda Huzid |
| **12.58** | Start van het golfen (18 holes) volgens 2 tees-start |
| **17.00** | Borrel en prijsuitreiking |

**15 OKTOBER**
**NOTARIAAT MAGAZINE**
**GOLFTOERNOOI**
Golf- en Countryclub Edda Huzid
Hunnenweg 16
3781 NN Voorthuizen
*www.eddahuzid.nl*

**INSCHRIJVEN VIA**
nmgolftoernooi@knb.nl.
Na aanmelding ontvangt u een rekening voor de deelnamekosten à 82,50 euro.
De inschrijving is definitief na ontvangst van het verschuldigde bedrag.

*Grensoverschrijdende nalatenschappen*

# *Vereenvoudiging heel gewenst*

**Er gebeurt van alles op Europees niveau. Dat bleek maar weer eens tijdens het seminar over Europese regelgeving voor internationaal privaatrecht bij grensoverschrijdende nalatenschappen in Madrid. Het is zaak de komende jaren actief in Brussel te zijn.**

| TEKST Brigitte Lhoëst

Op vrijdag 7 mei vond in Madrid het seminar 'Cross-Border successions mortis causa in Europe' plaats over Europese regelgeving voor het internationaal privaatrecht bij grensoverschrijdende nalatenschappen. Dit seminar werd georganiseerd door de CNUE (Conseil des Notariats de l'Union Européenne) en het Spaanse ministerie van Justitie. Nu past elk Europees land zijn eigen regels van internationaal privaatrecht toe om vast te stellen wie de bevoegde rechter is, welk erfrecht op de vererving van toepassing is en welke autoriteit bevoegd is om de nalatenschap af te wikkelen en een verklaring van erfrecht af te geven. Vaak leidt dit tot onoplosbare problemen voor de Europese burger: meerdere landen kunnen volgens hun eigen internationaal privaatrecht rechtsmacht hebben over een-en-dezelfde nalatenschap. Over deze nalatenschap kan elk van de landen vervolgens uitkomen op toepasselijkheid van een ander nationaal erfrecht. Meer dan genoeg ingrediënten voor juridische conflicten.

## WENSELIJK

De voorzitter van de Spaanse Notariële Beroepsorganisatie, Antonio Ojeda Escobar Escobar, wees erop dat deze problemen zich vaker voordoen dan de meesten van ons beseffen. Er leven 11,3 miljoen Europese burgers in een andere Europese lidstaat dan hun geboorteland. Per jaar overlijden zo'n 580.000 burgers met vermogen in meerdere Europese lidstaten. De totale waarde van deze grensoverschrijdende nalatenschappen bedraagt zo'n 123 biljoen euro. Dit bedrag zal in de toekomst alleen maar stijgen.
Een Europese regeling om de afwikkeling van grensoverschrijdende nalatenschappen te vereenvoudigen is dus heel gewenst.

*Meer dan genoeg ingrediënten voor juridische conflicten*

## KNELPUNTEN

De ochtendsessie ging over de conceptverordening van de Europese Commissie over het conflictenrecht bij erfopvolging van 16 oktober 2009. Die regelt de rechtsmacht, het toepasselijke (erf)recht en de Europese verklaring van erfrecht. Uitgangspunt daarbij is de eenheid van de nalatenschap. Slechts één recht is van toepassing op zowel het roerende als onroerende vermogen. Alle sprekers stemden in met dit uitgangspunt. Ook het aanknopingspunt [vaste verblijfplaats erflater, red.] voor het vaststellen van jurisdictie, toepasselijk recht en de bevoegdheid tot het afgeven van een Europese verklaring van erfrecht kon op instemming rekenen. Toch zijn er ook knelpunten. Zo biedt de verordening geen oplossing voor de bevoegde autoriteit en het toepasselijk recht wanneer een staat een pluriform rechtsstelsel heeft, zoals in Spanje en het Verenigd Koninkrijk (VK). Ook de autonomie van de erflater om een rechtskeuze uit te brengen, leverde heftige discussies op. Juist voor het VK is dit reden om nu al gebruik te maken van de '*opt out*' mogelijkheid, volgens Oliver Parker, Legal Advisor van het Britse Ministry of Justice. Hierdoor is het VK niet gebonden aan de verordening, maar doet zij wel mee aan het proces van totstandkoming van de verordening met de mogelijkheid later alsnog deel te kunnen nemen ('*opt in*').

## ONE STOP SHOP

's Middags kwamen de mogelijkheden aan bod voor digitalisering van juridische informatie op Europees niveau bij de afwikkeling van grensoverschrijdende nalatenschappen. De EU wil Europese burgers en professionals zo eenvoudig mogelijk toegang geven tot openbare registers, wetgeving en jurisprudentie van andere Europese landen. Zo wordt er hard gewerkt aan een eenvoudig raadpleegbaar Europees Register van Testamenten dat alle nationale testamentenregisters koppelt. België, Frankrijk en Slowakije zijn hierbij aangesloten; aan het eind van dit jaar zijn dat zo'n veertien landen. Daarnaast wordt gewerkt aan een '*one stop shop for justice*': een elektronisch loket dat de burger toegang geeft tot kennis over het nationale recht van de verschillende Europese lidstaten. De Europese Commissie, in samenwerking met de CNUE, heeft hiervoor een site (www.successions-europe.eu) ontwikkeld waarin het nationale erfrecht van alle 27 Europese lidstaten in 23 talen te raadplegen is.
In juli/augustus kunnen professionals op een andere site terecht die hierover meer gedetailleerde informatie biedt. Ten slotte is men bezig met het opzetten van een register van alle Europese notarissen, waarin ook vermeld wordt op welk rechtsgebied zij gespecialiseerd zijn en in welke talen zij de Europese burger van dienst kunnen zijn. Dit laatste betekent een enorme vergroting van de toegangspoort tot het notariaat voor de Europese burger. ■

*‘Het is een compleet andere wereld en daarom is het zo’n mooie tegenhanger van de dagelijkse praktijk op ons kantoor’*

*Jan Jager*

# ‘Sportbeoefening stimuleren voor mensen met een beperking’

**TEKST** Annet Huyser | **FOTO’S** Truus van Gog

*Veel notarissen vervullen pro deo een bestuursfunctie, staan als om niet-adviseur stichtingen en verenigingen bij, of geven op een andere manier belangeloos blijk van hun maatschappelijke betrokkenheid. In een fotoserie brengt Notariaat Magazine die betrokkenheid in beeld: de notaris, gefotografeerd in de omgeving van de club, de vereniging, de stichting, waar hij of zij bij betrokken is. Hebt u suggesties? Mail naar nm@knb.nl.*

‘Stichting Bentinckfonds is al in 1971 opgericht. Het is begonnen als afscheidscadeautje van de burgerij van Soest voor de toenmalige burgemeester, Baron van Bentinck. Er werd geld bijeengesprokkeld met de collectebus en met dat relatief kleine bedrag is de stichting gestart. Ze stelde zich ten doel “de bevordering van sportbeoefening en recreatie van minder validen”.
Heel lang hebben dezelfde mensen in het bestuur gezeten. Toen ik begin 1999 voorzitter werd, waren er nog leden van het eerste uur. We hebben wel in de loop van de jaren de koers verlegd. Het fonds deed heel veel zelf, mensen staken persoonlijk de handen uit de mouwen. Dat doen we natuurlijk nog, maar we zijn nu in eerste instantie faciliterend. Dat komt vooral omdat er de laatste jaren veel meer gekeken wordt naar integratie van mensen met een beperking. Deze mensen horen niet in aparte clubs thuis, maar in de reguliere verenigingen. Ze moeten geen etiketje krijgen, in de maatschappij niet en zeker niet in de sport. Voor die integratie maakt het fonds zich sterk. Er is bijvoorbeeld een club boogschieters, dertig à veertig leden, die altijd onder onze vlag functioneerde. Het is een gemengde club, want juist als je een – in dit geval lichamelijke – beperking hebt als boogschutter, heb je mensen nodig zonder beperking, bijvoorbeeld om de pijlen van het doel te halen. De club is onlangs verzelfstandigd: strikt genomen zijn ze niet meer onder onze vleugels. Dat is begonnen doordat er een aantal jaren geleden – ik zat in een overkoepelende sportfederatie – een man aanklopte die een ‘boulodrome’ wilde opzetten, een hal voor *jeu de boules*. Onze eerste reactie was ‘dat wordt nooit wat’, maar later dachten we aan de combinatie met een overdekte locatie voor de boogschutters. Ook het *boulen* wordt toegankelijk voor gehandicapten; wij helpen die club daar financieel mee. De hal is nu in aanbouw. Het gebouw zelf maar ook het terrein eromheen wordt zo opgezet dat mensen met een beperking er volledig kunnen participeren. Dat is top.’

‘Anderhalf jaar geleden hebben we een eigen subsidiesysteem opgezet. Mensen met een beperking hebben vaak een kleine portemonnee. Daardoor moeten ze prioriteiten stellen en die liggen vaak niet bij sport. Individueel kunnen gehandicapte sporters een beroep op ons doen. Wij zorgen ervoor dat ze over de juiste uitrusting kunnen beschikken, bijvoorbeeld een stick, bitje en schoenen voor de hockeyer. We betalen zo nodig ook een deel van de contributie. Voor de Maxima-manege in Den Dolder, die veel doet voor mensen met een lichamelijke of geestelijke beperking, hebben we gezorgd voor een “huifbed”. Als je in de huif op het paard ligt, voel je de warmte en beweging van het dier. Dat werkt heel goed.’

‘Als voorzitter van het fonds ben ik aanspreekpunt. Mensen weten me te vinden, ook omdat we in een dorp zitten. Ik ben gemakkelijk benaderbaar, probeer het fonds bekend te maken bij bijeenkomsten, in gemeenten. Dat is het voordeel als je op de plek werkt waar je woont: de lijntjes zijn kort. Met de Rotaryclub waarvan ik lid ben organiseren we eens per twee jaar een scootmobieltocht. Zo’n club levert “de handjes”, het Bentinckfonds met enkele andere sponsoren zorgt voor de financiën. Dat zijn de verbanden die je kunt leggen. Dit soort werk bestaat toch voor een deel uit stukjes aan elkaar knopen.
Regelen en organiseren behoort dus tot mijn taken. En zo’n vijf keer per jaar vergaderen we met het bestuur. Ik moet zeggen: we hebben een erg goed bestuur, leden met heel veel ervaring. En als je de juiste mensen om je heen hebt, heb je het als voorzitter gemakkelijk. Ik heb het fonds zien groeien doordat we als bestuur enthousiast zijn, dingen oppakken, vernieuwend bezig zijn. Daarbij komt nog dat we een groot legaat hebben gehad. De laatste vijf jaar hebben we ons daarom niet hoeven toeleggen op fondsen verwerven. We zijn nu structureel en doelbewust aan het interen. Het is natuurlijk leuker om weg te geven dan om te moeten vergaren. Dat legaat is een groot bijkomend voordeel, dat is geluk hebben.’

‘Het voorzitterswerk voor zo’n goededoelenstichting zie ik als onderdeel van mijn vak. Strikt genomen heeft het geen toegevoegde waarde voor mijn functie als notaris, dat is ook nooit de insteek geweest. Maar wel voor mij als mens. Het is mooi dat je echt iets voor iemand kunt betekenen. Eenmaal per jaar organiseren we een kerstbijeenkomst. Hierbij zijn zestig tot tachtig mensen aanwezig: sporters, vrijwilligers, andere betrokkenen. Als ik zie hoe blij mensen daarvan worden... En dan regelen we soms alleen maar een hapje en een drankje. Hoe simpel is het om een paar uurtjes van je zaterdag hieraan te besteden! Daar doe je het voor, dat geeft voldoening.’ ■

**Mr. Jan Jager** *(Jager Bokdam De Visser Netwerk Notarissen, Soest)* is vanuit zijn maatschappelijke betrokkenheid voorzitter van het Bentinckfonds in Soest. Hij is inkomend voorzitter van de Rotaryclub Soest-Baarn, lid van de Raad van Toezicht van een woningstichting voor bejaardenhuisvesting in Soest en lid van de klachtencommissie van een thuiszorgorganisatie, eveneens in Soest. Verder is hij trainer bij voetbalclub VVZ 49, de vereniging in Soest waar hij ook eens in de vijf weken bardienst draait.

## OpMaat_voor het Notariaat

### Uw digitale notariële basisbibliotheek

Bent u veel tijd kwijt met het lezen van vakliteratuur en het zoeken naar notariële vakinformatie in uw papieren tijdschriftarchieven? Met **OpMaat_voor het Notariaat** zoekt én vindt u eenvoudig en snel in de meest complete digitale bron van informatie voor het notariaat. Op elk gewenst moment en op elke locatie. Met de dagelijkse *Notamail/Notafax* en de wekelijkse *Notariële Documentatie* wordt u snel op de hoogte gebracht van alle actualiteiten. Kortom een zeer compleet systeem!

Neem nu vrijblijvend een **gratis proefabonnement** en ervaar 1 maand het gemak van **OpMaat_voor het Notariaat**. Kijk voor meer informatie op: **www.sneltotdekern.nl**

OpMaat_
SNEL TOT DE KERN VAN DE ZAAK

Sdu UITGEVERS

— vertrouwde naam nieuw jasje nieuwe plek —

QUAESITOR

ACCOUNTANCY & ADVIES

• jaarrekeningen • bedrijfsopvolging • advisering • praktijkovername
• praktijkwaardering • uitgave bedrijfs– en salarisrapportages

De Trompet 1900B 1967 DB HEEMSKERK 0251—783278 www.quaesitor.nl

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

Notariaat magazine

WPNR

Juristopmaat
de carrièresite voor jurister

**kunt u contact opnemen met:**
Sales & Services,
contactpersoon: Gerrit Kulsdom
Tel. 0229 - 211 211, E-mail: sns@wxs.nl

actie u stijl taal

**De samenhang tussen wie u bent, uw acties, uw taal en uw stijl vormen uw Corporate Identity.**

**Okapi.nl. corporate identity atelier**

**Ontwerpers van de KNB huisstijl en Notariaat Magazine**

010.478 04 99
ontwerp@okapi.nl

*Unieke domeinnaam*

**www.notaris.org**

*te koop*

***Mail vandaag nog naar info@jfm.nl of bel (024) 350 10 30 om uw bod op dit domein uit te brengen.***

# Eigen belang eerst?

Op de agenda van de Ledenraad deze maand staat als beslispunt de vaste (minimum)-tarieven. Er dient zich een drietal alternatieven aan. Het eerste is de invoering van de vaste (minimum)-tarieven, zoals bepleit door een viertal notarissen bij brief van 1 oktober 2009. De argumentatie van deze brief is echter direct na het verschijnen fors aangetast en schiet daardoor tekort. En het pleiten voor vaste tarieven zonder deugdelijke motivering is niets anders dan het preken voor eigen financiële parochie. Los daarvan: het gemiddeld notarieel inkomen over 1999 tot en met 2008 bedroeg zo'n slordige 195.000 euro per jaar. In tijden van een passend inkomen is door het notariaat nimmer voor vaste (minimum) tarieven gepleit. Er valt extern daarom het nodige uit te leggen waarom dit in tijden van crisis voor elke ondernemer, nu net voor de notaris anders zou zijn. Voor invoering van enige vorm van (minimum)tarieven is meer nodig dan een brief met rammelende argumenten. Het summum van deze benadering is dat verdedigd wordt dat eerst de tarieven moeten worden gereguleerd, voordat de notaris kwaliteit kan leveren. Met een dergelijke benadering komt geen enkele branche weg; ook het notariaat niet. De brief is een appel dat alleen eigen belang op de eerste plaats stelt. Kortom, dat schadelijk is voor onze positie richting cliënten en politiek.

Het kan namelijk zoveel beter. Inmiddels is het 'Eerste verslag van de KNB stuurgroep leges aan de Ledenraad van de KNB' verschenen. Een boeiend advies dat de tariefregulering in het juiste perspectief plaatst. Duidelijk wordt dat artikel 54 van de Wet op het notarisambt de mogelijkheid kent van een tariefregulering. Vereist is daarvoor dat dit 'noodzakelijk is om de continuïteit van een toegankelijke notariële dienstverlening te waarborgen'. Uit de wetsgeschiedenis blijkt dat bij herhaling is bevestigd dat tariefinterventie door de overheid mogelijk is, niet alleen bij excessen naar boven maar eveneens bij excessen naar beneden. Met een tariefinterventie om de continuïteit van de notariële dienstverlening te waarborgen wordt in de eerste plaats een maatschappelijk belang gediend. Het dienen van een dergelijk belang voorziet in een leidende rol van de overheid. En bij een dergelijke interventie door de overheid staat de NMa uiteraard buitenspel. Als de notarieel-economische situatie inderdaad zo dramatisch is als wordt beweerd, dan komt het moment van interventie binnen bereik.

*Het pleiten voor vaste tarieven zonder deugdelijke motivering is niets anders dan het preken voor eigen financiële parochie*

De derde mogelijkheid is dat notariële tarieven nog steeds worden bepaald door de markt van vraag en aanbod. Dit is (nog steeds) de politieke realiteit. Voor invoering van tariefregulering is en blijft medewerking nodig van de overheid. En het laat zich niet denken dat de overheid (zeker niet in tijden van crisis) meewerkt aan de tariefregulering als daarvoor geen deugdelijke argumenten zijn. Het dienen van alleen notarieel eigenbelang telt uiteraard niet mee; integendeel, het opkloppen van dergelijke belangen zet het notariaat op afstand. Met een beroep op de wet en op de herhaalde toezegging in het parlement maakt het notariaat gewoon meer kans om enige vorm van regulering te realiseren.

Naar verluidt zou veruit de meerderheid van het notariaat zich scharen achter de brievenschrijvers. Het is verleidelijk om aan te nemen dat als gevolg van de democratie binnen de orde een meerderheid onder de leden een-op-een zou moeten leiden tot een meerderheid in de Ledenraad. Met een dergelijke benadering wordt niet alleen een kenmerk van de democratie miskend, maar eveneens het uitgangspunt in de Wna. Om met het laatste te beginnen: de toelichting op artikel 67 van de wet luidt als volgt: 'De opzet van de regeling brengt mee dat de ledenraad een representatieve vertegenwoordiging van de leden vormt tegenover het bestuur en hij moet derhalve op democratische wijze zijn vastgesteld.' Nergens is bepaald dat de Ledenraad een-op-een de standpunten van de achterban kritiekloos moet reproduceren. Een dergelijk standpunt miskent tevens de eigen verantwoordelijkheid van de Ledenraad. Er mag van de Ledenraad worden verwacht dat zij uitstekend in staat is om de toekomst voor het notariaat in het juiste perspectief te plaatsen. Voor onderbuikgevoelens als eigen belang is echt geen plaats.

*Mr. Ritzo Holtman, notaris bij Holtman/ Begheijn Notarissen*

# Digitale attitude voor een Digitaal Notariaat

Dat wat digitaal kan, zal ook digitaal moeten. Om dit te bereiken, moet de houding ten aanzien van ICT in het notariaat veranderen.

**TEKST** Erik-Jan van der Linden | **BEELD** Okapi

Het maartnummer van *Notariaat Magazine* (NM) besteedt in een aantal bijdragen aandacht aan de Digitale Toekomst van het notariaat. Plannen voor nieuwe systemen en nieuwe manieren om gegevens uit te wisselen worden in diverse artikelen genoemd. Dat de toekomst digitaal zal worden, staat buiten kijf en de noodzaak om digitaal te gaan is zelfs sterker dan de bijdragen in NM suggereren. Daar wordt 'digitaal' vooral beschreven als een belangrijke ontwikkeling vanuit het notariaat zelf die nieuwe dingen mogelijk maakt. De werkelijkheid is anders: de werking van de markt zal afdwingen dat wat digitaal kan, ook digitaal moet. Het notariaat is een juridisch-administratief vak, en waar automatisering daarvan mogelijk is, zal dat gebeuren. Overigens gaat dit ook bijvoorbeeld de accountancy raken: als notaris bent u op enig moment ook niet meer bereid om bij uw accountant kosten te maken voor handwerk dat met automatisering goedkoper kan. U bent bereid om over te stappen naar een andere accountant als die tegen een aanzienlijk lagere prijs kan werken omdat standaardwerk geautomatiseerd is.
Om in de toekomst te kunnen komen, moet vooral de *attitude* ten aanzien van ICT in het notariaat veranderen. Het gaat daarbij om ten minste drie terreinen: de notarissen zelf, de universitaire opleiding van notarissen, en de houding ten opzichte van softwareleveranciers. Maar misschien gaat het ook wel om NM.

## MIDDELEN VAN KANTOREN

Hoe de digitale toekomst ook gefinancierd wordt en welke partijen daar ook bij betrokken zijn, uiteindelijk betaalt het notariskantoor op enig moment de kosten voor het tot stand brengen van de digitale toekomst. Of externe partijen op eigen initiatief investeren – wat onwaarschijnlijk is – of de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) initiatieven neemt, of dat de softwareleveranciers het voortouw nemen: de kantoren moeten op enig moment de kosten dragen, omdat zij de koppeling leggen tussen de feitelijke dienstverlening en de gebruikers daarvan. Daarvoor is het nodig dat inspanningen van kantoren voor ICT in tijd en geld stijgen. ICT leidt tot verlaging van kosten, hogere omzet, hogere winst en verhoging van de kwaliteit van de dienstverlening. Rob van Weeghels betoog in NM van maart is wat dat betreft globaal, maar met een echte vertaling naar de notariële praktijk zijn de voordelen van betere ICT aantoonbaar. Waar het daarbij vooral om gaat, is dat kantoren een positieve *attitude* hebben over ICT. Het inzetten van middelen is daarvoor een graadmeter.

## OPLEIDING

Iedereen onder de dertig is opgegroeid met internet en in het bijzonder met nieuwe media. Er bestaat dus al een natuurlijke positieve houding ten opzichte van ICT. Hoe kan deze houding meegenomen worden in de visie van jonge notarissen op hun ambt?
Daarvoor is het nodig dat de universitaire opleidingen deze houding ontwikkelen, of ten minste ruimte geven. De bachelor- en masteropleiding op de universiteit besteedt op dit moment enkel aandacht aan juridische vakken. Op deze plaats een beschrijving daarvan geven, is water naar de zee dragen, maar *google* ter verificatie langs de verschillende opleidingen notarieel recht in Nederland. Ook het 'Onderwijs- en examenreglement opleiding kandidaat-notarissen' benoemt juridische

*Juist door het verbeteren van de werkstromen in de kantoren wordt efficiency bereikt in notariële diensten*

vakken, en daarnaast enkel gespreksvaardigheden, schrijfvaardigheden en ethiek (artikel 2 van dat reglement). Moet nu in de opleidingen juridische kennis en vaktechniek wijken voor een vak 'Digitaal Notariaat'? De studenten hebben het toch al zo druk? Ook hier is voor alles *attitude* cruciaal. Het is de taak van de universiteit om jonge mensen de inhoud van een gebied en de bijbehorende techniek bij te brengen, op het hoogst mogelijke niveau, inclusief de meest actuele en innovatieve wetenschappelijke inzichten, op een manier die inspireert. Dat mag evenwel niet leiden tot verlies van een oriëntatie breder dan het juridische vak die later in de beroepspraktijk onontbeerlijk is om met gretigheid aspecten van het notariële beroep aan te pakken zoals het managen van het eigen kantoor, marketing, en om het digitale notariaat met de juiste *attitude* en visie te benaderen.
Kortom, er moet iets veranderen in de opleiding van notarissen, en enige haast is geboden. De digitale toekomst die beschreven wordt in NM zou moeten starten in 2020. Als de universiteiten hun programma's al aanpassen op behoud van brede oriëntatie, zal dat niet eerder zijn dan voor studenten die in 2012 met hun opleiding starten. We hebben het dan over de lichting die in 2017 afstudeert, en vanaf 2023 notaris wordt.

## SOFTWARELEVERANCIERS

De digitale toekomst wordt in de bijdragen in NM vooral beschreven in termen van centrale registers, uitwisseling van informatie daarmee, de elektronische koopakte, etc. Centrale faciliteiten dus. Inherent aan de positie van de individuele notaris bij het realiseren van zijn diensten, is dat hij uiteindelijk deze bronnen aan elkaar knoopt, en daarvoor ook zelf over systemen moet beschikken.
De systemen die door de kantoren zelf gebruikt worden (ongeacht of die systemen op kantoor staan of ergens anders), zijn de spinnen in het notariële informatieweb. Juist daar wordt efficiency bereikt in notariële diensten door het verbeteren van de werkstromen in de kantoren. Bedenk ook dat het uitwisselen met centrale registers misschien 5 procent van de beeldschermactiviteiten in een kantoor betreft. De andere 95 procent bestaat uit werken met het eigen kantoorsysteem voor alle andere aspecten van de notariële werkstromen.
Kortom, de kantoorsystemen zijn cruciaal. In NM van maart wordt daarvoor een suggestie van Krans aangehaald: '*Om de concurrentiepositie van kantoren te vergoten moet de comfortabele positie van de softwareproducten daarom broodnodig op de schop. Krans zou graag zien dat de KNB zich zou inzetten voor open normen, zodat er meer concurrenten op de markt komen.*'
Buiten het feit dat de positie van de softwareproducten net zo comfortabel is als die van de notariële sector, zijn open normen weliswaar belangrijk, maar hebben ze het tegenovergestelde effect.
De grote softwareleveranciers in het notariaat zijn opgericht in het begin van de jaren negentig. Destijds was het mogelijk om met een inspanning van enkele maanden een pakket van de grond te krijgen dat direct gebruikt kon worden in de notariële praktijk. Een database gekoppeld met een tekstverwerker gaf al meteen een grote versnelling in de productie van akten. Sindsdien hebben de systemen zich enorm ontwikkeld. Dat wil niet zeggen dat de huidige systemen volmaakt zijn, en dat bij de leveranciers geen sprake moet zijn van verdere professionalisering, maar in de grotere notariële pakketten zit wel tussen dertig en zestig mensjaar ontwikkeltijd.
Wie anno 2010 wil instappen in de markt voor notariële software, moet een bedrag met zes nullen of zeven nullen meenemen om een complex systeem te ontwikkelen en enige jaren de lasten te dragen van het ontwikkelen van de markt. Het is zeer de vraag of er externe partijen bereid zijn die zulke bedragen willen investeren. Daarnaast – open normen zijn op zich te prijzen – voor onze argumentatie hier is het belangrijker dat open normen de kosten voor ontwikkeling per softwareleverancier juist laten *stijgen*, en dat dit eerder leidt tot een *shake out* onder de softwareleveranciers dan tot toetreden van nieuwe partijen. Ook in andere markten heeft zich dit proces in de afgelopen tien jaar voltrokken. Open normen zijn ook geen argument voor notariskantoren om over te stappen: ze wachten tot de eigen leverancier de open normen heeft meegenomen in de systemen, want 'ze moeten toch'. Meer dan 50 procent van de ontwikkelingscapaciteit voor sectorgerichte pakketsoftware gaat op aan aanpassingen die het gevolg zijn van veranderende wet- en regelgeving: de leverancier moet mee. Open normen zijn wél een uitstekend vlak om de communicatie tussen notarissen, KNB, en de huidige leveranciers te intensiveren.

## NM

*Last but not least*. NM is toe aan een aantal pagina's Digitaal Notariaat. Ook een kwestie van *attitude* als die er zouden komen. Gaat dit artikel het eerste zijn dat die pagina's vult? ■

Dr. Erik-Jan van der Linden is directeur-eigenaar van een softwarebedrijf, en werkt(e) voor notariskantoren en samenwerkingsverbanden als adviseur, en voor de KNB o.a. als projectmanager *Kostprijsvolgsysteem* en de *Code Helder Offreren en Tarifiëren*.

**Mobers & Dings Notarissen te Panningen, gemeente Peel en Maas (L) zoeken op korte termijn een:**

# KANDIDAAT-NOTARIS EN/ OF JURIST

## Ervaring is vereist. Geboden wordt een zelfstandige functie voor de algemene praktijk op een allround notariskantoor.

De medewerker wordt de mogelijkheid geboden om met alle facetten van het notariële vak en het ondernemerschap kennis te maken. Opvolgingsmogelijkheden zijn nog niet aan de orde. Verdere studie en groei wel.
Gevraagd wordt een medewerker die tenminste 3 dagen wil werken, interesse heeft om samen te werken in een goed geoutilleerd kantoor dat op alle notariële gebieden vooral cliënten uit de regio bedient en die bereid is om samen met alle andere medewerkers tijd en energie te steken in de verdere externe en interne ontwikkeling van het kantoor. Affiniteit met automatisering (Notis) en de (mentaliteit van de) regio wordt op prijs gesteld.

Mobers & Dings is een notariskantoor dat haar wortels heeft in de 19e eeuw maar sinds de benoeming van de beide notarissen in 2001 duidelijk aan verjonging, verandering en groei onderhevig is. Sinds mei 2009 zijn wij gehuisvest in een ruim en modern kantoorpand voorzien van alle gemakken.

Panningen is het centrum van de gemeente Peel en Maas, gelegen in het hart van Limburg met een duidelijke en sterke streekfunctie. Alle voorzieningen die het wonen en werken aangenaam maken zijn meer dan voldoende aanwezig.

Uw schriftelijke reactie met c.v. kunt u zenden aan ons postadres: Postbus 7003, 5980 AA Panningen.

Nadere informatie wordt graag verstrekt door Mr. Erik Mobers en Mr. Hans Dings via telefoon (077) 307 14 90 (kantoor) of via e-mail info@mobersendings.nl.

Mobers & Dings notarissen

Postbus 7003 • 5980 AA Panningen • J.F. Kennedylaan 6 • 5981 XC Panningen • Tel.: (077) - 307 14 90
Fax: (077) - 307 65 33 • E-mail: info@mobersendings.nl • Internet: www.mobersendings.nl

© PanSign 15199

---

Alckmare Uitgeester
Notariaat

Alckmare Notariaat/Uitgeester Notariaat zoekt in verband met de opening van haar nieuwe vestiging in Alkmaar een

**energieke, all-round kandidaat-notaris** (M/V)

**met waarnemingsbevoegdheid**

Alckmare Notariaat en Uitgeester Notariaat zijn onderdeel van de maatschap Leegstra & De Bruin Notarissen.

Uw reactie kunt u (bij voorkeur per mail) richten aan:

Alckmare Notariaat
mevr. mr S.A. Leegstra
mevr. mr A.H. De Bruin
info@alckmare-notariaat.nl

Postbus 1032
1810KA Alkmaar

www.alckmare-notariaat.nl
Schelphoek 2
1813 SE Alkmaar

Tel: 072-7600026
Fax: 072-7600027

---

## Ondernemen is emotie

Bevlogen ondernemers hoor je dit nog wel eens beweren: "ondernemen is emotie!" Als ze daarmee bedoelen dat aan ondernemen geen ratio te pas komt dan hebben ze het goed mis.

## Dan zijn alle notarissen vast ondernemers!

Op dit moment is er veel emotie in het notariaat. Verwacht hier geen analyse van de oorzaken: die zijn u genoeglijk bekend. Maar u krijgt wel een bescheiden observatie van 'de zijlijn': de meest ondernemende notarissen hebben weinig redenen om emotioneel te zijn. Waarom? Omdat zij vanuit bedrijfskundig perspectief naar hun organisatie en omgeving zijn blijven kijken. En zo - op bedrijfseconomisch verantwoorde wijze - zelfs in deze moeilijke tijden kwaliteit kunnen blijven leveren.

**Bent u nieuwsgierig naar de stappen die ú kunt nemen om notarisondernemer te worden? Maak dan een afspraak voor een oriënterend en vrijblijvend kennismakingsgesprek met de heer J.C. van Antwerpen RA.**

Van Antwerpen Accountancy verricht advieswerkzaamheden en alle voor het notariaat van belang zijnde accountancy werkzaamheden zoals administraties en jaarrekeningen. Wij werken uitsluitend voor het notariaat en door onze jarenlange ervaring weten wij precies wat er binnen het notariaat leeft.

van Antwerpen Accountancy
**Papendrecht, 078–6449911, www.notarisaccountant.nl**

## Training goed werkgeverschap

# Werken aan de bedrijfscultuur

**Met goed werkgeverschap haalt u het beste uit uw medewerkers. Met de training Goed Werkgeverschap leert u hoe u samen met medewerkers kunt bouwen aan uw organisatie.**

'Leiding geven is meer dan *top down* delegeren', zegt Adriaan Bredero. 'Goed werkgeverschap betekent mensen zo leiden en begeleiden dat ze kunnen doorgroeien en zich kunnen ontwikkelen.' Bredero is directeur van NIS Trainingen. De KNB organiseert in september in samenwerking met NIS een trainingsdag over Goed werkgeverschap. Het is een compacte dag, zegt Bredero, waarin zowel kennis als vaardigheden aan bod komen.
'Het is heel simpel: wil je op de lange termijn als kantoor succesvol zijn, dan moet je een goede werkgever zijn', zegt Bredero. 'En succesvol betekent dat de mensen gemotiveerder, geconcentreerder, met meer bevrediging en dus beter hun werk doen. Uiteindelijk vertaalt zich dat ook in het financiële resultaat.'

### HET VRAAGT OM VISIE

Een sleutelwoord om het beste uit uw kandidaten en medewerkers te halen, is 'samen'. Want samen met uw medewerkers bouwt u aan de organisatie. Voorwaarden daarvoor zijn ruimte voor ontwikkeling, zelfstandigheid, eigen verantwoordelijkheid, en initiatief. Deze eigenschappen kunnen tot bloei komen in een bedrijfscultuur waarin men zich veilig voelt. Daar staan collegialiteit en betrouwbaarheid hoog in het vaandel en worden individuele prestaties beloond.
Dat vraagt van een werkgever visie. Dat is het fundament om goed werkgeverschap op te kunnen bouwen. De visie kan per notaris en per kantoor verschillen. Kantoren kunnen de nadruk op verschillende aspecten leggen: kwaliteit, klantgerichtheid, kostenbewustheid, transparantie, duurzaamheid of misschien wel maatschappelijk ondernemen. Een heldere visie biedt medewerkers houvast. Ze weten waar ze aan toe zijn. Tegelijk is het een statement naar de markt: 'Dit zijn wij. Zo gaan wij met elkaar om en dit is wat u als klant van ons mag verwachten.' Je kunt je organisatie alleen een gezicht naar buiten geven als ook intern duidelijk is waar je voor staat en hoe je met elkaar wilt omgaan. De trainingsdag biedt een aantal handvatten om zo'n visie te ontwikkelen.

### ARBEIDSRECHT ALS GRIJS GEBIED

Goed werkgeverschap gaat ook om juridische aspecten. Op de trainingsdag wordt daarom niet alleen aandacht besteed aan vaardigheden en *soft skills*, maar ook aan kennisoverdracht. Adriaan Bredero: 'Zelfs voor veel juristen is arbeidsrecht soms een grijs gebied: wat mag je wel en wat niet. Wat zijn de spelregels als je te maken hebt met ZZP'ers? Zeker in deze tijden kan dat relevant zijn.' Vandaar dat een mini-college over arbeidsrechtelijke *do's* en *don'ts* onderdeel uitmaakt van de training. Daarin wordt meer verteld over de verantwoordelijkheid van de werkgever bij een disfunctionerende medewerker en de kantonrechtersformule. Met sommige medewerkers heb je wellicht plannen voor de toekomst, en hen wil je betrekken en belonen om ze tot meer te bewegen. Aan de andere kant is er de medewerker, die je al meermalen tevergeefs hebt geprobeerd te motiveren. Of u het wilt of niet, soms moet je afscheid van een medewerker nemen. In alle gevallen is het raadzaam om dit in zo goed mogelijke harmonie te doen. Hoe dan ook doet het vertrek van een collega, of dat op vrijwillige basis is of niet, iets met de achterblijvers. Je wilt graag dat er een goede sfeer op kantoor blijft heersen en dat het vertrek niet demotiverend werkt voor de achterblijvers. Het is daarom raadzaam om niet alleen aandacht aan de vertrekker te besteden, maar minstens zoveel aan de mensen met wie u de oorlog wilt winnen. En wat te doen met medewerkers die wellicht niet mee willen in de veranderende organisatie?

In de training komen de verschillende dilemma's en vraagstukken aan de orde. Deelnemers kunnen aangeven welke onderwerpen zij tijdens de training graag belicht willen zien. De docenten wisselen korte blokken theorie af met oefeningen in subgroepen. 'Het wordt een compacte dag, met veel persoonlijke feedback', vertelt Bredero. ■

**Training Goed werkgeverschap**
23 september 2010
NH Utrecht
9.30 - 19.00 uur
Docenten: drs. A.W.M. Bredero,
mr. drs. R. van der Niet (NIS Trainingen),
mevr. mr. M.M.T. ten Berge (arbeidsrechtjurist OLVG Amsterdam)
799 euro exclusief btw, inclusief lunch, consumpties en studiemateriaal
Opleidingspunten: 8
Maximum aantal deelnemers: 12

*Nadere informatie: KNB, Nathalie van Leeuwen, telefoon 070 3307159 (n.vanleeuwen@knb.nl). Inschrijven via NotarisNet/opleidingsaanbod of via cursussen@knb.nl*

## NIS als eerste gereed voor ECH 2.0

Van Brug Automatisering is met het Notarieel Informatie Systeem (NIS) als eerste notariële softwareleverancier gecertificeerd voor ECH 2.0. De nieuwe ECH-versie is gebaseerd op een nieuwe techniek en legt daarmee het fundament voor een flexibel beheer waarmee toekomstige uitbreidingen en verdere keten-integratie gemakkelijker wordt.

Robert Heinen, directeur van Van Brug: 'Door de integratie worden de financiële gegevens voor de nieuwe hypotheek een-op-een overgenomen in de facturering en worden de inschrijvingsgegevens van de af te lossen hypotheek overgenomen uit de kadastrale registers. Met deze gegevens wordt de aflossing via ECH bij de hypotheekverstrekker opgevraagd, wordt de royementsvolmacht ingevuld en later ook de royementsakte. Zonder dat iemand de inschrijvingsgegevens hoeft te typen. Dat is optimale ketenintegratie en dat voorkomt fouten en dus nawerk.'

Na RNHB Bank en WestlandUtrecht voldoen sinds kort ook Rabobank en Direktbank aan de certificeringseisen van Stichting ECH. Daarnaast is inmiddels meer dan 75 procent van alle notariskantoren bereikbaar via ECH. Volgens Astrid Eggink, directeur van Stichting ECH, zal dit ongetwijfeld een positieve uitwerking hebben bij de maatschappijen om op de infrastructuur aan te haken.

*Sinds kort voldoen ook Rabobank en Direktbank aan de certificeringseisen van Stichting ECH.*

## KNB Cursusagenda

**17 juni 2010**
**Onderhandelen**
Leer onder andere vaardigheden en tactische concepten om de doelmatigheid en het rendement van onderhandelingen te verhogen.

**22 juni 2010**
**Kadastrale aspecten bij inschrijving van stukken (nieuw!)**
Hoor tips en trucs rondom het voorkomen van de meest gemaakte fouten, krijg een checklist om de meest gemaakte fouten te voorkomen en krijg inzicht in de achtergronden van de kadastrale inschrijvingsvereisten. Bespaar tijd en geld door het voorkomen van fouten! Ook voor medewerkers in het notariaat.

**29 juni 2010**
**Praktisch personeelsmanagement**
Basiskennis en vaardigheden op het gebied van personeelsmanagement. U gaat naar huis met personeelsinstrumenten die u direct in de praktijk kunt toepassen.

**6 juli 2010**
**Zomertraining Helder en overtuigend presenteren**
Leer tijdens de rustige zomermaanden hoe u met een goed en duidelijk verhaal impact maakt en sneller uw doel bereikt.

**8 september en 6 oktober voor notarissen, 9 september en 11 oktober 2010 voor kandidaat-notarissen**
**Tweedaagse training**
**Offreren met impact**
Kan uw aanpak in acquisitie overtuigender? Hoe volgt u kansen van particuliere én zakelijke cliënten op hoe kwalificeert u deze? U leert tijdens deze training hoe u ervoor zorgt dat een nieuwe cliënt met u in zee gaat.

**17 september 2010**
**Aanpassingen in de Wet op het notarisambt en de zorgplicht van de notaris**
Hoe ziet de Wet op het notarisambt er straks uit? Hoe dient de (kandidaat-)notaris om te gaan met zijn steeds in belang toenemende zorgplicht? Krijg antwoord op onder meer deze vragen.

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

## Hoe hoog ligt de lat bij de volgende ronde peer reviews?

We gaan strenger letten op de voorlichting vooraf door de kantoren over de tarieven en op de onderbouwing van opdrachten. Wat was het probleem of de vraag van de cliënt? Waarom is deze akte opgesteld? Ook opdracht-bevestigingen worden beter bekeken. Dit waren een paar onderwerpen die de auditoren met elkaar bespraken tijdens hun evaluatie-bijeenkomst op 26 mei, georganiseerd door de afdeling praktijkuitoefening van de KNB.

De auditoren kwamen dit keer bijeen in Hogeschool Arnhem Nijmegen (HAN) te Arnhem. In de loop van de dag kregen de auditoren introducties over de HAN/HBO-rechtenopleiding door Oscar Roest, voorzitter van de curriculumcommissie HBO-rechten en rechter, en over de keuze van de HAN voor duurzaamheid door Jan Oosting van de HAN. Bestuurssecretaris Lineke Minkjan gaf de laatste stand van zaken in wet- en regelgeving over toezicht en kwaliteitstoetsing. De Tweede Kamer heeft weliswaar het wetsvoorstel-Hammerstein controversieel verklaard, maar het is aannemelijk dat ook de nieuwe Kamer veel belang zal hechten aan goede intercollegiale toetsingen en een externe toezichthouder.

Lex Diks van het Auditbureau en Nynke Janssen, secretaris, behandelden tal van vragen en casussen die de auditoren in de loop van de tijd aan het Auditbureau hebben voorgelegd. Ook waren er gefingeerde casussen aan de hand waarvan de auditoren met elkaar in groepjes en plenair konden discussiëren en oefenen met als doel dat de auditoren zo veel mogelijk tot vergelijkbare oordelen komen. Ook was er volop ruimte om de afgelopen periode te evalueren. In september begint de opleiding van de volgende acht auditoren, die ook deze evaluatiedag in mei al bijwoonden.

*Informatie KNB: Lineke Minkjan, telefoon 070 3307139 (l.minkjan@knb.nl) en Lex Diks, telefoon 070 -330 7 228 (l.diks@knb.nl)*

*We gaan strenger letten op de voorlichting vooraf door de kantoren over de tarieven en op de onderbouwing van opdrachten.*

## Start klerkenopleiding september 2010

De Stichting Opleiding Medewerkers in het Notariaat (SOMN) start bij voldoende deelnemers in september 2010 met de opleiding tot notarisklerk. Deze opleiding leidt in vier jaar op voor de 'Akte van Bekwaamheid als Notarisklerk'.

*Voor meer informatie kunt u contact opnemen met het secretariaat, telefoon 0348 563700 of per e-mail: info@somnotariaat.nl. Meer informatie over de SOMN is te vinden op www.somnotariaat.nl.*

## Wettelijk minimum(jeugd)loon per 1 juli 2010

Per 1 juli 2010 worden de brutobedragen van het wettelijk minimumloon en het minimumjeugdloon verhoogd. Het aanpassingspercentage na afronding is 0,60. Voor een werknemer van 23 jaar of ouder bedraagt het bruto minimumloon bij een volledig dienstverband per 1 juli 2010 1.416 euro per maand.

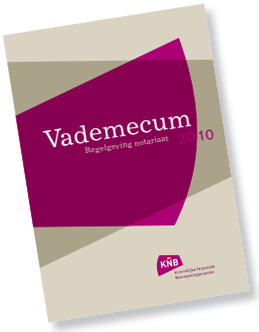
*Nadere informatie: KNB, Ineke van Geest, telefoon 070 3307208 (i.van.geest@knb.nl)*

## Verslag ALV op NotarisNet

Het integrale verslag van de algemene ledenvergadering van 20 april jl. is te vinden op NotarisNet (KNB/ALV en Wetenschappelijk congres). Uit een oogpunt van kostenbesparing wordt het verslag niet meer in gedrukte vorm verspreid.

*Nadere informatie: KNB, Ineke van Geest, telefoon 070 3307208 (i.van.geest@knb.nl)*

## Praktijkuitoefening antwoordt




**Wat te doen met een cliënt die niet in staat is de akte te ondertekenen? Is het gebruik van de term notaris beschermd? Aan de afdeling praktijkuitoefening van de KNB worden allerlei vragen gesteld over de meest uiteenlopende praktijkonderwerpen. In deze rubriek zullen praktijkvragen worden besproken.**

*Een notaris heeft een akte gepasseerd, waarin de beëindiging van een samenlevingscontract wordt opgenomen. Dient deze akte te worden ingeschreven in het Centraal testamentenregister (CTR)?*
Ja.
In artikel 1 van de Wet op het centraal testamentenregister staat vermeld wat moet worden ingeschreven in het CTR, namelijk:

a. notariële akten bevattende uiterste willen of herroeping van uiterste willen;
b. akten bevattende bewaargeving of teruggave van uiterste willen;
c. uiterste willen als bedoeld in artikel 105 van Boek 4 van het Burgerlijk Wetboek;
d. akten van benoeming ingaande bij overlijden;
e. notariële akten bevattende schenkingsovereenkomsten of andere giften met de strekking dat zij pas na het overlijden van de schenker of gever zullen worden uitgevoerd, bedingen als bedoeld in artikel 126, tweede lid, onder a, van Boek 4 van het Burgerlijk Wetboek en omzettingen als bedoeld in artikel 126, tweede lid, onder c, van Boek 4 van het Burgerlijk Wetboek;
f. akten als bedoeld in artikel 19a, eerste lid, onder a tot en met e, van de Consulaire Wet die overeenkomstig de voorschriften van het Nederlands-Antilliaanse of Arubaanse recht zijn opgemaakt.

Aangezien een beëindiging van een samenlevingsovereenkomst kan worden beschouwd als een herroeping van een uiterste wil (namelijk het samenlevingscontract), zal deze akte ingeschreven moeten worden bij het CTR.

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

## Termijnen voor indiening kwartaalcijfers 2010

Op 17 februari 2010 heeft het BFT een circulaire naar alle notarissen gestuurd over de indiening van jaarstukken en over de indiening van kwartaalcijfers. Deze brief is terug te vinden op de website van het BFT (www.bureauft.nl onder DiginBFT, Circulaires etc.).
De cumulatieve financiële kwartaalgegevens over 2010 dienen voor de volgende data te worden aangeleverd:

- van het 2e kwartaal voor 16 augustus 2010 (in verband met de vakantieperiode is de periode voor het 2e kwartaal met 2 weken verlengd);
- van het 3e kwartaal voor 1 november 2010 en
- van het 4e kwartaal voor 1 februari 2011.

Uitstel ten aanzien van de indiening van kwartaalgegevens wordt niet verleend.

### AANLEVERING VIA DIGINBFT

De invoermogelijkheid in DiginBFT voor deze kwartaalgegevens is terug te vinden, als u bent ingelogd, onder de knop 'Kwartaalinformatie'. Volledigheidshalve wijst het BFT u erop dat, ook indien u uw accountant machtigt om de indiening van de kwartaalgegevens namens u te verzorgen, u verantwoordelijk blijft voor een tijdige en juiste indiening.

*Indien u nog vragen hebt, kunt u contact opnemen met de helpdesk van DiginBFT (diginbft@bureauft.nl)*

# Zorg betrachten jegens alle belanghebbenden en de eerste uitspraak van het hof over de beleidsregel adverteren

***Boedelnotaris betracht onvoldoende zorg jegens legitimaris en wekt de schijn van partijdigheid.***

Uitspraak: *waarschuwing*

Op 9 december 2008 is de vader van klaagster overleden. In het testament is klaagster niet tot erfgenaam benoemd. Op 24 december 2008 heeft klaagster aan de notaris kenbaar gemaakt dat zij aanspraak op haar legitieme portie maakt. De notaris heeft haar gezegd dat zij daarvoor een verklaring diende af te leggen en heeft haar terstond een verklaring laten ondertekenen waarin zij verklaart een beroep te doen op de legitieme portie in de nalatenschap van haar vader. Daaraan is toegevoegd: *'Uitkering na afwikkeling nalatenschap'*.
Op 28 september 2009 heeft de notaris aan de erven bericht dat hij het verdedigbaar acht dat de legitieme portie van klaagster pas hoeft te worden uitgekeerd nadat de woning van erflater is verkocht, temeer omdat klaagster daarvoor een verklaring heeft getekend. Tevens heeft de notaris aangegeven dat de waarde van de woning mede ter berekening van de legitieme portie gelijk is aan de koopsom die met een koper wordt overeengekomen.
Klaagster verwijt de notaris dat hij haar een van de normale praktijk afwijkende verklaring heeft laten ondertekenen en haar afstand heeft laten doen van het recht om zes maanden na het overlijden te worden voldaan, maar instemt met voldoening na verkoop van de woning. De notaris heeft haar niet op haar rechten gewezen en de consequenties van de verklaring niet toegelicht. Zij zou niet hebben getekend als zij bekend was geweest met de voor haar zeer nadelige consequenties. Nadien heeft de notaris elk inhoudelijk contact met klaagster geweigerd. Voorts verwijt klaagster de notaris dat hij partijdig heeft gehandeld door ten voordele van de erven en ten nadele van haar te adviseren. De legitieme portie kon uit de liquide middelen en het vermogen van de erven worden voldaan zonder verkoop van de woning. Ten slotte heeft de notaris aangegeven dat de waarde van de woning gelijk is aan de prijs die een koper daarvoor in de toekomst zal betalen, in plaats van waardering naar het moment van overlijden. De notaris stelt dat hij niet gehouden is om de legitimaris op haar rechten te wijzen aangezien zij niet de positie van erfgenaam heeft, maar van schuldeiser. Hij heeft klaagster uitleg gegeven en ook met klaagster besproken dat eerst tot verkoop van de woning zou worden overgegaan alvorens de legitieme zou worden uitgekeerd, omdat de nalatenschap weinig liquide middelen bevat, waarmede klaagster instemde. Hij heeft zich niet als partijnotaris opgesteld. De verkoopprijs van de woning is een goede maatstaf voor de waarde in het economisch verkeer.
De kamer van toezicht overweegt dat van de notaris mocht worden verwacht dat hij klaagster voorafgaand aan het afleggen van de verklaring expliciet op haar rechten zou wijzen en haar zorgvuldig zou voorlichten over de inhoud en de consequenties van die verklaring. Tevens had de notaris zich ervan dienen te vergewissen of klaagster begreep wat de verklaring voor haar inhield en of de verklaring overeenkomstig de wil van klaagster was.
Vast staat dat de notaris klaagster niet heeft gewezen op haar wettelijk recht om zes maanden na het overlijden te worden voldaan en op de consequenties van de verklaring, te weten het afstand doen van dit recht. Dit heeft hij ter zitting uitdrukkelijk erkend. Door deze zeer summiere verklaring te dicteren en klaagster deze te laten ondertekenen zonder haar behoorlijk voor te lichten over haar positie heeft de notaris naar het oordeel van de kamer ten opzichte van klaagster niet de zorg betracht die van een bekwaam notaris mag worden verwacht. Ter zitting heeft de notaris aangegeven dat het de wens van de erven was dat de legitieme portie pas zou worden uitgekeerd na verkoop van de woning en dat hij zich daarbij kon aansluiten.
De kamer overweegt dat de notaris, door aan te sluiten bij de wens van de erven en vervolgens klaagster de onderhavige verklaring te laten ondertekenen, zonder haar uitdrukkelijk op haar positie en op zijn eigen positie in dit kader te wijzen, de schijn heeft gewekt dat hij als partijnotaris optrad.
*De kamer acht het optreden van de notaris dermate onzorgvuldig dat zij de maatregel van waarschuwing passend acht.*
*(bew. HMS)*
*Kamer van toezicht te Rotterdam 11 maart 2010 nr. 30/09 (YC0442).*

***In dit concrete geval had de notaris moeten onderzoeken of was voldaan aan de interne beperkingen ten aanzien van de vertegenwoordigingsbevoegdheid bij de vennootschap.***

Uitspraak: *waarschuwing*

De notaris heeft een akte van hypotheekstelling op een aan E B.V. in eigendom behorend onroerend goed gepasseerd. De aandelen in E B.V. worden gehouden door een holding. De holding heeft meer dan één aandeelhouder. De holding is bestuurder van E B.V. De hypotheekstelling geschiedt voor verplichtingen van de heer Y en van een vennootschap waarvan Y enig aandeelhouder is. Y is één van de bestuurders van de holding, zelfstandig bevoegd.
Bij de voorbereiding merkt de notaris op dat sprake kan zijn van een (indirect) tegenstrijdig belang. Hij wijst erop dat nu de statuten van E B.V. geen expliciete bepaling omtrent tegenstrijdig belang bevatten en de vennootschap geen raad van commissarissen kent, door de algemene vergadering van E B.V. een vertegenwoordiger voor deze rechtshandeling moet worden aangewezen.
Y wordt als zodanig aangewezen. Voor

de vergadering waarin dit gebeurt zijn de medeaandeelhouders in de holding niet uitgenodigd. Eén dag nadat de akte is gepasseerd treedt Y af als bestuurder en wordt Y evenals de holding in staat van faillissement verklaard.
De statuten van de holding kennen geen beperking van de vertegenwoordigingsbevoegdheid bij tegenstrijdig belang, maar wel de bepaling dat de bestuurder goedkeuring van de algemene vergadering moet vragen voor het uitoefenen van het stemrecht in deelnemingen en het verbinden van de vennootschap voor schulden van derden.
De klagers zijn de medeaandeelhouders in de holding. Zij verwijten de notaris dat hij tekort is geschoten in zijn zorgplicht, doordat hij hen niet op de hoogte heeft gesteld en zich onvoldoende rekenschap heeft gegeven van het tegenstrijdig belang tussen Y enerzijds en de overige aandeelhouders in de holding anderzijds. Omdat niet alleen in E B.V., maar ook in de holding sprake was van een tegenstrijdig belang met Y had ook daar een aanwijzingsbesluit moeten worden genomen. De notaris had dat aan de algemene vergadering van de holding moeten meedelen. De notaris had moeten onderzoeken of de interne bevoegdheidsregels correct waren nageleefd.
De notaris kijkt daar anders tegenaan: hij heeft gewezen op het (mogelijke) tegenstrijdig belang en er is in E B.V. een aanwijzingsbesluit genomen, rechtsgeldig omdat Y de holding statutair rechtsgeldig vertegenwoordigde. Het ligt, aldus de notaris, niet op zijn weg om onderzoek te doen naar de statutaire beperkingen van de vertegenwoordigingsbevoegdheid aangezien dergelijke regelingen niet in de weg staan aan het bereiken van het met de rechtshandeling beoogde rechtsgevolg. Hij kende de klagers niet als medeaandeelhouders en hij hoefde daar geen onderzoek naar te doen.
De kamer overweegt dat de notaris tegenover alle belanghebbenden een zorgplicht heeft om zich zo volledig en nauwkeurig mogelijk ervan te vergewissen dat een vertegenwoordiger bevoegd is tot het namens de vertegenwoordigde verrichten van de in de akte opgenomen rechtshandelingen. Over het algemeen reiken de onderzoeksplicht en de zorgplicht van de notaris niet zover dat hij een onderzoek moet instellen naar interne bevoegdheidsbeperkingen in een vennootschap. In een concreet geval kunnen bijkomende omstandigheden meebrengen dat dit anders is. In elk geval is dat volgens de kamer aan de orde indien de notaris weet dat de bevoegdheid van de betrokken vertegenwoordiger intern is beperkt en indien de omstandigheden aanleiding geven tot twijfel aan de onvoorwaardelijke vertegenwoordigingsbevoegdheid. Het staat vast dat Y geen goedkeuring van de algemene vergadering van de holding heeft gevraagd voor het uitoefenen van het stemrecht in E B.V., noch voor het vestigen van het hypotheekrecht, terwijl de helft van de aandelen in handen van derden was. Deze goedkeuring had ingevolge de statuten wel moeten worden gevraagd.
'Nu het tegenstrijdig belang zo duidelijk aanwezig was en het de notaris bekend kon zijn dat (de holding) meerdere aandeelhouders had, had de notaris alerter moeten zijn en terughoudender moeten handelen. De notaris had tenminste op het moment dat hij kennis droeg van de statuten van (de holding) en de daarin opgenomen bevoegdheidsbeperking aan Y moeten vragen of de aandeelhouders bekend waren met de door hem verzochte hypotheekverlening en het daarbij aanwezige tegenstrijdig belang en voor zover mogelijk bewijs daarvan moeten vragen.'
*De klacht wordt door de kamer gegrond bevonden. De maatregel van waarschuwing wordt opgelegd.*
*Kamer van toezicht te Rotterdam, 11 maart 2010, 26/09 (LJN YC0439)*

***Wanneer een notaris zich via een verwijzende makelaar afficheert, komen de onafhankelijkheid en onpartijdigheid, op zijn minst schijnbaar, in het geding. Overtreding van de beleidsregel 'Adverteren via verwijzers'.***

Uitspraak Kamer van Toezicht:
*waarschuwing*
Uitspraak Hof Amsterdam:
*gegrond, geen maatregel*

De KNB dient een klacht in tegen de notaris wegens een door zijn kantoorgenoot, notaris A, medio 2005 met een makelaarskantoor gesloten overeenkomst ter zake van het tweemaal per jaar plaatsen van een advertentie betreffende de maatschap in een huisblad van de makelaars. De advertentie bevat geen beroepsinhoudelijke bijdrage.
De overeenkomst tot adverteren is met ingang van 1 juli 2008 door notaris A beëindigd.
De notaris stelt dat hij niet tuchtrechtelijk aansprakelijk kan worden gesteld voor de individuele gedraging van zijn associé. Hij heeft pas van de verweten reclame kennis genomen door de klacht van de KNB. Voorts meent de notaris dat de KNB met de beleidsregel een onjuiste invulling geeft aan de waarborgen genoemd in artikel 17 Wna en artikel 26 Wbg.
De kamer van toezicht te Leeuwarden overweegt dat van overtreding van de beleidsregel sprake is. De kamer verwerpt de stellingen van de notaris dat de KNB met de beleidsregel een onjuiste invulling geeft van de in de artikelen 17 Wna en 26 Vbg genoemde waarborgen. Voorts oordeelt de kamer dat de notaris en de andere leden van de maatschap in gelijke mate tuchtrechtelijk verantwoordelijk zijn. De kamer beslist dat de klacht gegrond is en legt de notaris de maatregel van waarschuwing op.
De notaris en enkele medeleden van de maatschap aan wie de kamer eveneens de maatregel van waarschuwing heeft opgelegd, gaan in hoger beroep.
Het hof is met de kamer van oordeel dat de artikelen 17Wna en 26 Vbg, en de beleidsregel adverteren zijn overtreden. Temeer nu de gewraakte advertenties met een zekere regelmaat werden geplaatst en de notarissen ieder met naam en adres in de advertenties werden genoemd, oordeelt het hof dat een notaris verantwoordelijk is voor het wervende optreden van die maatschap naar buiten.
Overwegende dat de notarissen ter terechtzitting in hoger beroep naar voren hebben gebracht het belang van de beleidsregel te onderschrijven en omdat een actieve betrokkenheid van de notarissen bij het plaatsen van de advertentie niet aannemelijk is geworden, zal het hof hen geen maatregel opleggen.
*Het hof bekrachtigt de bestreden beslissing, behoudens ten aanzien van de daarin opgelegde maatregel van waarschuwing en legt de notarissen geen maatregel op. (bew. HMS)*
*Hof Amsterdam 20 april 2010*
*nr. 200.020.211/01 (LJN BM2179)*

*Nadere informatie: KNB, Berdine Vos-Vegter, telefoon 070 3307111 (b.vos@knb.nl)*

## Recent tot notaris benoemd

Eervol ontslag op verzoek is verleend aan:
**mr. P.J. Colijn**, notaris te *Breda*, m.i.v. 1 juni 2010;
**prof. mr. A.H.N. Stollenwerck**, notaris te *Rotterdam*, m.i.v. 1 juni 2010;
**mevrouw mr. B.J.R. Wünsch**, notaris te *Enschede*, m.i.v. 1 juni 2010.

## Wijziging plaats van vestiging

Bij besluit van de minister van Justitie de dato 25 mei 2010 is de notariële plaats van vestiging van **mr. J.G.B. Langedijk**, thans notaris in de gemeente Opmeer, m.i.v. 1 juni 2010 gewijzigd in de gemeente *Heerhugowaard*, met behoud van zijn huidige protocol.

## Toewijzing protocol

Het protocol en de overige notariële bescheiden van mevrouw mr. B. Bier, tot 1 november 2009 notaris te Amsterdam, is m.i.v. 1 juni 2010 toegewezen aan mevrouw **mr. M.A.J. Cremers**, notaris te Amsterdam.
Het protocol en de overige notariële bescheiden van mr. M.E.V. Maas, tot 13 oktober 2009 notaris te Utrechtse Heuvelrug, is m.i.v. 1 juni 2010 toegewezen aan **mr. M.E.V. Maas**, notaris te Utrechtse Heuvelrug.
Het protocol en de overige notariële bescheiden van mr. A.P. van Dijk, tot 1 mei 2009 notaris te Leeuwarden m.i.v. 1 juni 2010 toe te wijzen aan **mr. G. Mulder**, notaris te Leeuwarden.
Het protocol en de overige notariële bescheiden van mr. J.R. de Boer, tot 26 januari 2010 notaris te Leeuwarden, m.i.v. 1 juni 2010 toe te wijzen aan **mr. G. Mulder**, notaris te Leeuwarden.
Het protocol en de overige notariële bescheiden van mr. P.M.J.A. Muijters, tot 15 september 2009 notaris te Heerlen, m.i.v. 1 juni 2010 toe te wijzen aan **mr. R.A. Thissen**, notaris te Maastricht.
Het protocol en de overige notariële bescheiden van mr. J.A. Alferink, tot 1 september 2009 notaris te Bergen op Zoom, m.i.v. 1 juni 2010 toe te wijzen aan **mr. Th.H.M. Fikkers**, notaris te Bergen op Zoom.

## Overleden

Op vierentachtigjarige leeftijd op 2 mei 2010 de heer **J. Elan**, oud-notaris te Amsterdam.
Op vijfenzeventigjarige leeftijd op 24 april 2010 de heer **F.C.H. Stoetzer**, oud-notaris te Steenbergen.
Op vierenzestigjarige leeftijd op 20 mei 2010 de heer **mr. J.W.M. van Rooijen**, notaris te Maarssen.
Op drieënzestigjarige leeftijd op 23 mei 2010 de heer **mr. J.A.D.M. Urlings**, oud-notaris te Uden.

### Het digitale kantoor

De onschuldige toeschouwer (lees: cliënt) denkt over het notariaat over het algemeen dat het een kwestie is van 'plakken en knippen', want voor elke aktesoort bestaat een modelletje, toch? Er zullen wel computers nodig zijn, want men begrijpt wel dat zelfs het notariaat het plakken en knippen met schaar en lijm ontgroeid is, maar waarvoor zijn deze computers nog meer nodig? Nou ja, een *up-to-date* geautomatiseerde kaartenbak is ook wel handig, hoe boos kan een cliënt niet worden als er een verkeerde naam of verkeerd adres wordt gebruikt? Hoe fout is deze gedachte? Je kan wel vier tot zes jaar notarieel recht hebben gestudeerd, maar als digibete (kandidaat)-notaris kom je tegenwoordig niet ver.

Als je een akte gaat maken, moet je eerst een cliënt 'aanmaken' (dood maken kan ook). Hoe?
Vervolgens moet je een 'GBA-tje' of uittreksel uit het handelsregister doen. Hoe?
Dan pak je een model (ja toch?) en haal je de comparitie over. Hoe?
Vervolgens controleer je of de cliënt niet failliet is of onder surséance of bewind staat. Hoe?
Van het legitimatiebewijs dient te worden nagegaan of het niet gestolen of vermist is. Hoe?
Voor een registergoed doe je kadastrale en hypothecaire inzage. Hoe?
Voor een overledene wordt het CTR geraadpleegd. Hoe?
Voor een op te richten vennootschap en statutenwijziging moet een verklaring van geen bezwaar worden aangevraagd. Hoe?
Als de akte klaar is, wordt deze ingeschreven in het Kadaster of het CTR wordt ingelicht over een nieuw gemaakt testament.
En dan hebben we het nog helemaal niet gehad over e-mails, pdf-jes et cetera.

Kortom: de tijd van de door een klerk met de hand en ganzenveer geschreven akte is echt definitief voorbij en daarmee ook, hopelijk, het stoffige imago van het notariaat.

*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'.*

Ben jij een juridisch toptalent in ondernemingsrecht? Dan heeft Lexence de baan van je leven. Want wij zoeken bijzondere mensen die glans willen geven aan onze tent. Professionals die garant staan voor "the biggest bang for the buck". Maar wel wars zijn van sterrengedrag.

Momenteel zoekt Lexence onder andere:

## KANDIDAAT-NOTARISSEN ONDERNEMINGSRECHT

(3-6 jaar ervaring)

Het notariaat bij Lexence heeft een focus op mid market m&a en private equity. Onze cliënten zijn nationaal en internationaal opererende bedrijven, investeerders, participatiemaatschappijen en financiële instellingen. Onze specialisten richten zich op het structureren van overnames, de juridische vormgeving van ondernemingen en het adviseren en herstructureren van bestaande ondernemingen.

Ben jij ondernemend, resultaatgericht, analytisch sterk en sociaal vaardig? Ben je ambitieus maar is je work-life balans ook belangrijk? Dan horen we graag van je. Stuur je brief voorzien van een recent curriculum vitae en cijferlijst naar recruitment@lexence.com, ter attentie van mr. Lonneke Timmermans, manager personeel & organisatie.

Kijk voor veer informatie op **werkenbijlexence.com** of neem contact op met mr. Corrine Holdinga, telefoon +31 (0)20 5736 736.

**ONTDEK DE WET VAN LEXENCE**

Lexence
ADVOCATEN & NOTARISSEN

# Koos Jongerius

notaris en levensgenieter

## Ik teken voor ontspanning

BESTE INKOMENS VERZEKERAAR 2009
DAK | NVA | NBVA

Speciaal voor Koos: met een arbeidsongeschiktheidsverzekering van Movir loopt hij hoog risico op een vrij en ontspannen leven. Mocht het onverhoopt toch misgaan, dan bieden wij een persoonlijk re-integratieprogramma. Hierbij staan zijn welzijn en een verantwoorde terugkeer in zijn eigen beroep centraal. KNB-leden profiteren bovendien van een aantrekkelijke premiekorting. Kijk op www.movir.nl of vraag ernaar bij uw adviseur.

movir
een vrij beroep een zeker bestaan

onderdeel van ING