

# Notariaat magazine

maandelijks informatie- en opinieblad  
voor en over het notariaat

editie 2 | februari 2012 | jaargang 12

*Rapport executieveiling* 8  
*gaat in tegen*  
*onderbuikgevoelens*

*Ter Harmsel (NOvAA):* 20  
*'Tevredenheid klant*  
*bepaalt je succes'*

*Specialisatie:* 22  
*Hoe doen*  
*anderen het?*

**Frans Weekers (Financiën):**

*'Integere notaris  
heeft niets te vrezen'*

**KNB**

Koninklijke Notariële  
Beroepsorganisatie

**Sdu** UITGEVERS

A photograph of an elderly man with glasses, wearing a light pink shirt, smiling. He is standing in a room filled with shelves of model trains. A white box with a black border is overlaid on the image, containing the text 'JUIST NU IS UW INITIATIEF VAN BELANG!'.

JUIST NU IS  
UW INITIATIEF  
VAN BELANG!

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

Appie Baantjer (1923-2010) schreef zeventig delen De Cock (met ceooceekaa) en was van jongs af aan gek op treinen. Deze treinenpassie resulteerde in 2008 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 260 CultuurFonds 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.cultuurfondsjuistnu.nl](http://www.cultuurfondsjuistnu.nl) *Wij zetten de bevlogenheid van uw cliënten om in een eigen cultuurfonds.*

Accountancy is ons vak  
het Notariaat ons specialisme

25 jaar

*BNA* *Bureau Notariaat & Advocatuur*  
*Meesters in accountancy*

25 JAAR GELEDEN BEGONNEN ALS

PION(IER)

NU

*Grootmeester*

IN 1987 BEGONNEN ALS PION(IER), IN 2012 GROOTMEESTER!

BNA is als administratiekantoor begonnen, en in 25 jaar uitgegroeid tot de grootste branche-accountant binnen het Notariaat. Sinds de oprichting van BNA in 1987 is de notariële wereld sterk veranderd. En deze verandering zal zich nog verder doortrekken. De nieuwe Notariswet zal een van de ontwikkelingen zijn die invloed heeft op uw bedrijfsvoering. Als BNA volgen wij de ontwikkelingen op de voet. Wij helpen u bij het tactisch schaakspel dat de notariële onderneming tegenwoordig is.

WIJ ONDERSTEUNEN U DAAR, WAAR U HET NODIG HEEFT  
Daar zijn wij groot mee geworden!

Rosemarie Wielinga-de Winter RA  
Pieter den Ouden AA

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





*Misverstanden uit  
de onderbuik*



## 8 Rapport executieveilingen

De beeldvorming over wantoestanden op executieveilingen werd tot nog toe vooral door onderbuikgevoelens gestuurd. Maar objectieve gegevens over het functioneren van de veilingmarkt waren er vrijwel niet. Een nieuw onderzoek brengt daar verandering in.

## 14 'Integere notaris heeft niets te vrezen'

De 'Edelweissroute' is sinds 1 januari afgesloten. Executeurs moeten voortaan aangifte erfbelasting doen en blijven tot in lengte van dagen hoofdelijk aansprakelijk voor onvolledige en onjuiste aangifte. Verder krijgt de Belastingdienst inzage in de notariële derdengeldenrekening. Staatssecretaris Weekers van Financiën verzekert vier weken na de invoering dat de Belastingdienst 'terughoudend' met de nieuwe bevoegdheden zal omgaan.

## Beroeps- en praktijkuitoefening

- 32 Column Geertjan Sarneel
- 32 Nieuw informatieblad FIU-Nederland
- 32 Inschrijvingen opleiding SOMN gestart
- 33 Notaris, let op bij beleggingen in grond
- 34 Online campagne Zó zijn we niet getrouwd
- 34 Steeds meer auditoren adviseren tot coaching
- 35 Nieuwe bestuursleden SOMN
- 35 KNB Cursusagenda

## Verder in dit nummer

- 6 Nieuws
- 12 Stelling: Afzien van verklaring van erfrecht heeft ongewenste bijeffecten
- 16 Coaching en counseling voor het notariaat
- 19 Van die dingen
- 26 Praktijkhandboekenserie compleet
- 28 *Nieuw!* En verder: Nollie van Berge
- 30 Opinie
- 31 Specialisten
- 36 Tuchtrect
- 38 Personalialia
- 38 Kanocolumn



*'Het complete notariële rechtsgebied is nauwelijks meer te behappen'*



## 20 Ter Harmsel (NOvAA) zoekt samenwerking

Notarissen moeten niet proberen te concurreren met accountants, meent NOvAA-voorzitter Dirk ter Harmsel. Liever dan de strijd zoekt hij de samenwerking. 'De kracht van je kennis is de kennis van je beperking. Daar kunnen we elkaar versterken.'

## 22 Specialisatie: Hoe doen anderen het?

Specialiseren of niet, en zo ja, hoe dan? Aanleiding om eens te kijken hoe het er bij andere beroepsgroepen aan toe gaat. *Notariaat Magazine* nam een kijkje bij artsen, tandartsen, advocaten en rechters.



### OP DE COVER

Staatssecretaris Frans Weekers (Financiën) gaat op pagina 14 in op de aansprakelijkheid van de executeur voor de aangifte erfbelasting.

Notariaat Magazine  
editie 2, februari 2012

### COLOFON

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

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

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

Aan dit nummer werkten mee:  
Lex van Almelo, Bouke Hoving, Roel Ottow, Henk Sasse, Tatiana Scheltema, Miek Smilde, Jolanda aan de Stegge, Arnold Veilbrief, Henriette van Wermeskerken

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

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

**Vormgeving:**  
Okapi. Corporate Identity Atelier

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

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



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

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

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

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

ISSN: 1568-4121

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

## Tuchtrechtelijk onderzoek naar van fraude verdachte notarissen

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) wil dat de kamers van toezicht in Alkmaar en Zwolle zo snel mogelijk een tuchtrechtelijk onderzoek starten naar de twee notarissen die verdacht worden van betrokkenheid bij vastgoedfraude.

### VERDACHT VAN VASTGOED- EN HYPOTHEEKFRAUDE

Het programma Nieuwsuur berichtte op 30 januari over twee notarissen, die op 31 oktober vorig jaar zijn aangehouden. Ze worden, samen met zestien andere personen, door het Openbaar Ministerie verdacht van vastgoed- en hypotheekfraude, valsheid in geschrifte, deelname aan een criminele organisatie, medeplichtigheid aan illegaliteit en witwassen van crimineel geld.

### NEDERLAND GEBAAUW BIJ BRANDSCHOON NOTARIAAT

De KNB vindt het in het belang van zowel het notariaat als beide notarissen dat de tuchtrechter zo snel mogelijk hun handelen beoordeelt. De beroepsorganisatie heeft dat de betrokken kamers van toezicht direct na hun aanhouding laten weten. Mochten de twee betrokken notarissen veroordeeld worden, dan moeten zij ook uit het notarisambt gezet worden, zo vindt de KNB. Nederland is gebaat bij een brandschoon notariaat en de KNB zal er alles aan doen om het beroep niet aantrekkelijk te maken voor mensen met verkeerde bedoelingen.

*KNB vindt het van groot belang dat de tuchtrechter zo snel mogelijk het handelen van de twee notarissen beoordeelt*

## Delegatie uit Georgië bezoekt KNB



V.l.n.r.: Sabine Verbeek-Meinhardt (KNB), D. Dzagnidze (ministerie van Justitie Georgië), P. Dessé (ministerie van Veiligheid en Justitie), Sabine Heijning (KNB), D. Maisuradze (ministerie van Justitie Georgië), N. Khoperia, D. Okroshidze (beiden notariële beroepsorganisatie Georgië), Geert Lekkerkerker (KNB)

Op 25 januari 2012 heeft de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) een officiële delegatie van het Georgische ministerie van Justitie en de notariële beroepsorganisatie ontvangen. Georgië heeft in 2008 een nieuwe notariswet aangenomen die het beroep liberaliseert en Nederland heeft daarbij als voorbeeld gediend.

### SAMENWERKING

De bezoekers waren vooral geïnteresseerd in de samenwerking van notarissen met andere beroepsgroepen, de nieuwste wijzigingen in onze notariswet en de diverse ICT-oplossingen die wij gebruiken. De delegatie heeft ook een stop gemaakt bij onze Belgische collega's in Brussel en een bezoek gebracht aan De Brauw Blackstone Westbroek in Amsterdam om te zien en horen hoe notarissen en advocaten in de praktijk met elkaar samenwerken.

*Georgië kent al enkele jaren een centrale elektronische akteregistratie*

### ELEKTRONISCHE AKTEREGISTRATIE

Interessant is dat de Georgische notaris meestal een vrouw is en dat ze ons in één ding vooruit zijn: Georgië kent al enkele jaren een elektronische akteregistratie. Aan elke notariële akte wordt een uniek, door de computer gegenereerd, nummer toegekend en onder dat nummer wordt een scan van de akte in een database opgeslagen. De database is slechts voor een beperkt aantal personen toegankelijk, door het gebruik van zoektermen kan zij echter ook een registerfunctie vervullen.



*Haags kantoor wint ondernemersprijs*

Het Haagse notariële kantoor Lont & Lalmahomed is door de VBM Businessclub uitgeroepen tot ondernemer van het jaar. De VBM Businessclub is een organisatie voor en door allochtone en autochtone ondernemers in Den Haag.

Urlië Lont en Fazilah Lalmahomed wonnen de prijs voor hun persoonlijke benadering. De dames bellen al hun cliënten zelf en laten dit niet over aan medewerkers. Volgens VBM Businessclub is de klant bij hen koning.

**'Cliënten zijn geen eendagsvliegers'**

Notaris **Barbara van Kampen** van Notariskantoor Barbara van Kampen zei begin februari in een interview met het Brabants Dagblad dat iedere notaris tegenwoordig moet nadenken over de waarde van zijn vak. Nu de woningmarkt in zwaar weer zit, merken ook notarissen dit aan hun klandizie. Volgens Van Kampen hoeft dit helemaal niet. Blijf creatief, is haar boodschap.

*Wat moeten notarissen doen als de woningmarkt niet aantrekt?*

'We moeten vertrouwen op onze eigen kracht en ons specialiseren. Baken af waar je goed in bent en waarin minder. Stel jezelf de vraag: "Waarom ben ik op aarde?" Doe je dit niet dan is je bedrijf conjunctuurgevoelig en raak je de grip op je dienstverlening kwijt.'

*Hoe komt het dat het notariaat zich sterk afhankelijk van de woningmarkt heeft gemaakt?*

'Dat kan een bewuste keuze zijn. Maar het kan ook zijn dat een notaris niet kritisch naar zichzelf en zijn onderneming heeft gekeken. Toen ik in 2005 dit notariskantoor overnam, heb ik direct gekeken hoe ik mezelf het beste kon profileren. Het antwoord heb ik gevonden in het erfrecht en de relatie met mijn cliënten. Je moet tijd aan ze besteden. Het zijn geen eendagsvliegers. Je wilt dat klanten terugkomen voor al hun zaken en je aanbevelen bij anderen. Dit betekent meer dan je best doen en een tien scoren.'

*Zijn dalende huizenprijzen juist een zege of een last voor notarissen?*

'Het lijkt een last, maar het is niet alleen maar kommer en kwel. Elke neergaande lijn zorgt voor kansen. Dus ook de dalende woningprijzen. De woningmarkt moet er alleen wel creatief mee omgaan. Hierin zie ik ook een rol voor notarissen. Vooral ambitieuze collega's kunnen meedenken over hoe de markt het tij kan keren.'

*Notarissen moeten zich afvragen waarom zij op aarde zijn. Waarom volgens u?*

'We zijn allemaal goed opgeleide juristen met verstand van zaken. Het lijkt misschien wel of de overheid ons liever kwijt dan rijk is, maar we zijn er om de burger te beschermen. Juist in onze onpartijdigheid en onafhankelijkheid schuilt onze kracht. Waar vind je dat nog?'

## Huizenprijzen blijven tot 2015 dalen

De huizenprijzen zullen de aankomende jaren blijven dalen. Dit voorspellen economen van de Rabobank en ING. De komende vier jaar neemt de gemiddelde prijs jaarlijks 3 tot 5 procent af. Dit betekent volgens de Rabobank dat woningen in 2015 zo'n 30 procent goedkoper zijn dan in de topperiode van 2008.

In de zomer van 2008 kostte een gemiddelde bestaande woning nog 259.000 euro. Nu is dat gezakt naar 233.000 euro. Een daling die zich volgens economen alleen nog maar voort gaat zetten. Volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) daalden de prijzen van huizen in 2011 met 3,1 procent. Dit jaar steven we af op een waardevermindering van 5 procent, voorspelt ING.

### STEEDS GOEDKOPER

De bank heeft in januari een onderzoek gehouden onder huiseigenaren. Hieruit blijkt dat zes op de tien respondenten de woningen in de straat het afgelopen jaar in waarde heeft

zien dalen. Zij verwachten dat hun huis de aankomende jaren alleen maar goedkoper wordt. Volgens de ING zijn de dalende woningprijzen het resultaat van een dalende koopkracht en stijgende werkloosheid. Hierdoor blijven de prijzen onder druk staan. Ook daalde in 2011 het aantal verkopen ten opzichten van het jaar daarvoor. Er werden 121.000 woningen verkocht. Dit zijn er 10.000 per maand. Voordat de huizenmarkt in de problemen kwam, waren dit er 16.000 per maand.

### ONDER WATER

Drie op de tien respondenten met een eigen huis geeft aan dat de waarde van de woning niet genoeg is om de hypotheek af te lossen. Zij staan populair gezegd 'onder water'. Volgens ING is dit niet verwonderlijk. Huis-eigenaren die pas hebben gekocht, moeten hun 'kosten koper' nog terugverdienen. Dit kan door af te lossen of door waardestijging. Maar dit laatste zit er volgens de banken de aankomende jaren niet in.

## Ondertussen op Twitter

Ook op twitter wordt veel gesproken over de dalende huizenprijzen. Vooral het feit dat de WOZ-waarde in een aantal gemeenten omhoog gaat, is het gesprek van de dag. Maar ook de voorspelling van de banken wordt in twijfel getrokken.

#Socialmedia

Fedde Makkinga (Voorzitter cliëntenraden @Rijnstate/@APCGArnhem)



Jan Bronkhorst  
(inwoner Wezep)



Gerard Schurink



Marga van Knapen  
(makelaar)



# Misverstanden uit de onderbuik

De beeldvorming over wantoestanden op executieveilingen werd tot nog toe vooral door onderbuikgevoelens gestuurd, vonden notarissen Palko Benedek en Willem van Delft van de Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland. Maar objectieve gegevens over het functioneren van de veilingmarkt waren er vrijwel niet. In opdracht van de stichting is dat nu wel onderzocht. En wat blijkt? Handelaren en notariaat doen het, gegeven de huidige omstandigheden, zo slecht nog niet.

TEKST Tatiana Scheltema | FOTO'S Truus van Gog

**D**e gemiddelde opbrengst bij een executieveiling is 74 procent van de WOZ-waarde van het pand. Wordt het huis tijdig doorverkocht, dan wordt gemiddeld 91 procent van de WOZ-waarde behaald. Een huis met een WOZ-waarde van minder dan een ton brengt op de veiling slechts 66 procent van de WOZ-waarde op, terwijl voor huizen in het segment tussen de vier en de vijf ton – die in de huidige reguliere markt steeds langer te koop staan – nog altijd ruim 86 procent van de WOZ-waarde wordt betaald. Toch boekt de handelaar in de goedkopere categorie een hogere brutowinst dan bij doorverkoop van een huis tussen de vier en vijf ton: 50 procent tegen krap 20 procent. Schuldenaren met een huis aan de onderkant van de markt zijn over het algemeen dus slechter af bij een executieveiling.

## ANALYSE

Dit valt op te maken uit het onderzoek 'Executieveilingen van registergoederen 2010: Analyse van de opbrengsten op executieveilingen en de winsten bij doorverkoop', dat onlangs werd gepubliceerd. Het onderzoek werd uitgevoerd door

Laurens van den Assem, student Small Businesses & Retail Management aan de Hogeschool Arnhem Nijmegen (HAN), en vormt tevens zijn afstudeerscriptie. Van den Assem analyseerde de gegevens van bijna duizend panden die in 2010 op de site veilingbiljet.nl werden aangeboden. Daarbij keek hij naar de veilingopbrengst en de opbrengst bij eventuele doorverkoop door handelaren naar de reguliere markt. Deze bedragen zette hij af tegen de WOZ-waarde van de geveilde panden. Om de gegevens zo uniform mogelijk te houden, werden alleen huizen die tot permanent verblijf dienen in het onderzoek betrokken. Huizen met een waarde van meer dan een miljoen euro, appartementen, huizen met een bijzondere erfpachting, bedrijfspanden of verhuurde panden werden buiten beschouwing gelaten. Ook objecten die via de Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling werden aangeboden, bleven buiten het onderzoek, vanwege de afwijkende marktsituatie in Amsterdam.

## REGIONALE VERSCHILLEN

De voornaamste conclusie van het onderzoek is dat de veilingresultaten op de keper beschouwd zo gek nog niet zijn, al liggen die nog altijd gemiddeld 25 procent onder de reguliere marktwaarde. Maar

de verschillen tussen de regio's zijn opmerkelijk. In de Randstad en regio's in het midden van Nederland schommelen de opbrengsten tussen de 74 en 80 procent. In Noord-Nederland, Zeeland en Limburg wordt op de veiling zelden meer dan 70 procent van de WOZ-waarde voor een woning betaald – in Limburg zelfs niet meer dan 67,2 procent, terwijl er bijna twee keer zoveel huizen worden geveild als in de rest van het land. Opvallend zijn ook de regionale verschillen in opbrengst bij doorverkoop. Zo worden huizen in de regio Twente tegen een betrekkelijk lage waarde op de veiling verkocht en duurt het langer voor ze worden doorverkocht. Maar *als* dat eenmaal gebeurt, dan is een winstpercentage van ruim 30 procent niet ongebruikelijk.

## WOEKERWINSTEN

Een groot misverstand is overigens dat handelaren woekerwinsten behalen op de veilingen, blijkt uit de gegevens. Van den Assem: 'Dat valt best mee.'





‘Jammer  
dat de  
banken

zo weinig  
betrokkenheid  
tonen’

De gemiddelde opbrengst bij doorverkoop aan particulieren is 90,9 procent van de WOZ-waarde. Het landelijk gemiddelde winstpercentage van de handelaren komt uit op 24,5 procent. Dat bedrag is volkomen bruto: veilingkosten, investeringen als het pand moet worden opgeknapt en het risico dat de handelaar loopt als hij het pand niet binnen zes maanden doorverkoop zijn daar niet in verrekend.’ Hoeveel daarvan netto overblijft, is moeilijk te achterhalen, zegt Van den Assem. ‘Ik vermoed 6 tot 8 procent over de hele linie. Dat is een mooi percentage, maar om nou te zeggen dat het om woekerwinsten gaat en dat mensen daardoor met torenhoge schulden achterblijven, gaat te ver.’ In de moeilijkste regio’s zijn de gemiddelde winsten het hoogste. ‘Maar de risico’s ook, want een pand wordt daar minder vaak binnen de gestelde periode doorverkocht, en dan gaat de handelaar voor nog eens 6 procent van de verkoopprijs de boot in. Je ziet dat het in Hollands Midden, Utrecht, Flevoland, Brabant en zelfs Limburg meestal wel goed gaat. Maar in Rotterdam, Zeeland, Friesland



en Twente blijven de panden vaak langer hangen. Wel is het risico beperkt, door de verlaging van de overdrachtsbelasting tot 2 procent en de verlenging van die maatregel tot een jaar.’

#### ONDERBUIK

Initiatiefnemers van het onderzoek zijn notarissen Palko Benedek en Willem van Delft van de Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland. Benedek: ‘Er is de laatste jaren door de media ontzettend veel aandacht besteed aan de vermeende wantoestanden op de executieveilingen. Het is een enorm verhaal, met vele spelers: schuldenaren, banken, makelaars, handelaren, notariaat. En iedereen – media, beleidsmakers, publiek – heeft er een mening over. Maar die mening wordt naar ons idee vooral gevormd vanuit een onderbuikgevoel en is zelden op feiten gebaseerd. Wij hebben gezegd: ‘Laten we nou eens kijken of dat onderbuikgevoel klopt, of dat er kanttekeningen bij gezet moeten worden.’”

Het bijzondere aan het onderzoek is dat de opbrengst bij doorverkoop is gelinkt aan de executieopbrengst, zegt Benedek. ‘Maar hoe het vervolgens zit met het kostenaspect, is moeilijk te zeggen. De koper koopt het huis op de veiling, maar dan is het nog niet klaar: er komt nog ploggeld bij, en veilingkosten, en vervolgens moet het binnen een bepaalde periode worden doorgeleverd, waar

een groot risico aan zit. Men is altijd betrekkelijk onaardig over de handel. Maar wij niet. Zonder die handel brengt een pand nog geen 20.000 euro op. Die handel heb je gewoon nodig, want ze brengen de dynamiek in de markt.’ Maar die *fact free* meningsvorming heeft wel degelijk consequenties, zegt Benedek, en dat is kwalijk. ‘Zelfs in de Memorie van Toelichting van het Wetsontwerp internetveilen worden stellingen geponeerd die, als je dit onderzoek erop naleest, gewoon niet kloppen. Bijvoorbeeld dat een woning die geveild wordt per se leeg moet zijn voor de veiling, want dan kun je hem beter bekijken. Dat gevoel is terecht, maar uit ons onderzoek blijkt dat het omgekeerde waar is. Er worden juist hogere opbrengsten gehaald als een huis wél bewoond is, zolang het maar toegankelijk is.’ Om precies te zijn: 5 procent méér. Een ontruimde woning die niet kan worden bezichtigd, brengt slechts 70 procent van de WOZ-waarde op, tegen 75 procent voor een woning die weliswaar niet is ontruimd maar wel kan worden bezichtigd. En ook bewoonde panden die niet kunnen worden bezichtigd, leveren nog altijd 74 procent op. Potentiële kopers zijn kennelijk huiveriger voor wat ze in een onbewoonde woning aan achterstallig onderhoud of schade zullen aantreffen, dan voor de kosten van ontruiming van de bewoners, en houden daar rekening mee in hun biedingsgedrag.



# Een gift vandaag is morgen een redding

Een noodbericht komt altijd onverwachts en vraagt om directe actie. Jaarlijks brengen de professionele vrijwilligers van de Koninklijke Nederlandse Redding Maatschappij meer dan 3.000 schipbreukelingen in veilige haven. De exploitatiekosten van de KNRM worden volledig gedekt door vrijwillige bijdragen.

## Steun de redders

Want zij moeten veilig de zee op kunnen als mensen in nood verkeren. Donaties, schenkingen en nalatenschappen vormen de financiële basis voor de KNRM. Giften worden direct besteed aan het reddingwerk. Fondsen op naam, periodieke schenkingen en nalatenschappen kunnen in overleg een specifieke bestemming krijgen, waarbij naamgeving van reddingboten tot de mogelijkheden behoort.

*De KNRM is vrijgesteld van successie- en schenkingsrecht.*

T 0255 54 84 54 • [info@knrm.nl](mailto:info@knrm.nl)

Koninklijke Nederlandse Redding Maatschappij

[WWW.KNRM.NL](http://WWW.KNRM.NL)



Kom je van  
het toilet,  
weg huis.

Binnen 5 minuten je huis verkocht.

  
**Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling**  
Het veilinghuis dat meer biedt.

[mva.nl/veiling](http://mva.nl/veiling)



## 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 u 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](http://www.notarisaccountant.nl)



## ‘Iedereen heeft wel een mening over de executieveiling’

- ▶▶ Van de aangeboden huizen op veilingbiljet.nl komt overigens slechts een fractie daadwerkelijk onder de hamer. ‘Bij veertien van de vijftien veilingdossiers lukt het om de executieverkoop te voorkomen’, zegt Benedek. ‘Wij doen ons best dat te regelen: via een onderhandse veiling, reguliere verkoop, of verkoop aan derden.’ Van den Assem nam ook deze verschillende manieren van verkoop onder de loep. Daarbij bleek dat hoe meer de omstandigheden van de reguliere markt werden benaderd, hoe hoger de opbrengst: voor een woning die op de reguliere markt aan een particulier wordt verkocht, wordt 85,5 procent van de WOZ-waarde betaald.

### GEGOEDHEIDSVERKLARING

Een belangrijke reden om het onderzoek te laten uitvoeren, was om op basis van de gegevens te kijken ‘aan welke knoppen gedraaid moet worden’ om hogere opbrengsten te genereren. Lees: de markt aantrekkelijker te maken voor de particulier. Nieuwe regelgeving zou daar verandering in kunnen brengen, bijvoorbeeld door de veilingkosten aan de verkoper in rekening te brengen en het meebieden via internet te stimuleren. In het Wetsvoorstel internetveilen wordt dat al geregeld.

Dat de veilingmarkt toegankelijker moet worden gemaakt voor particuliere kopers wordt nadrukkelijk door de onderzoeksgegevens ondersteund. De sleutel daarvoor ligt bij de banken: die bepalen immers wat door wie wordt geveild en tegen welke prijs. Maar de banken doen weinig om de markt in beweging te krijgen, constateert Van Delft. ‘Het risico op de veiling gaat nu over op het moment dat het pand wordt gegund. Dat schrikt particulieren

af. Bovendien moet de bank een goedgeheidsverklaring afgeven. En als particulier krijg je die nooit – ik denk dat ze je hard uitlachen als je erom vraagt. Op die manier wordt de markt aan alle kanten voor de particulier belemmerd.’

### BETROKKENHEID

Jammer dat de banken zo weinig betrokkenheid tonen, vindt notaris Van Delft. ‘Het gaat natuurlijk om een relatief klein aantal dossiers, waarschijnlijk nog geen tiende procent van de hele markt. Dus ze schrijven het misschien gemakkelijk af. We zien ook dat ze zeggen: “Veil het maar, dan zijn we het dossier kwijt.” Maar je wilt met z’n allen toch dat een zo hoog mogelijke opbrengst wordt gehaald, zodat de mensen wiens huis wordt geveild met minder problemen achterblijven.’

Door de koop op de veiling voor particulieren te faciliteren kom je al een heel eind, denkt Van Delft. ‘Wat is er nou gemakkelijker dan een pand te financieren voor een particulier, als je alle rapportages al in huis hebt? Je weet dat er een gezin in zit, dat het geveild moet worden voor een bepaald bedrag. Waarom geef je dat dossier niet aan een andere afdeling binnen dezelfde bank voor de nieuwe aanvraag, en zeg je erbij: “Financier het maar voor een bepaald bedrag?” Dat zou voor alle partijen het best zijn.’ Wat wel steeds vaker gebeurt, is een verkoop bij volmacht. De eigenaar tekent

voor de verkoop van het huis tegen een bepaald bedrag door de bank. Die kan dan eenzijdig besluiten om het pand te verkopen. In dat geval, zegt Van den Assem, schakelt de bank vaak wel een makelaar in om te proberen een pand op de reguliere markt te verkopen. Op zich is dat een betrekkelijk ideale situatie, omdat het pand wordt bewoond, en mensen bereid zijn mee te werken aan de verkoop. Maar sociaal rechtvaardig wil notaris Benedek deze gang van zaken niet noemen. ‘Er is veel kritiek op de manier waarop zo’n volmacht wordt verkregen. Je wordt voor de keuze gesteld: je huis wordt verkocht op de veiling, of we verkopen het op de markt, en je hebt er niks over te zeggen.’

### BETERE OPLOSSING

Een betere oplossing zou zijn om voortgaand aan de executieveiling een vrijwillige veiling te organiseren, meent notaris Palko Benedek. ‘Als je weet dat huizen na een executieveiling voor 90 procent van de WOZ-waarde door de handelaar worden doorverkocht, ben je eerder geneigd het voor die opbrengst zelf naar de veiling te brengen. Voor de particuliere koper heeft dat veel voordelen: hij kan het huis van tevoren bezichtigen, een makelaar inschakelen, en de financiering tijdig regelen. En hij geniet kopersbescherming in de vorm van drie dagen bedenktijd. Dan heb je dat hele executietraject niet meer nodig.’ ■



Banken hoeven van de minister van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK) voortaan geen verklaring van erfrecht te vragen als de erflater een echtgenoot achterlaat en er geen testament is. Alleen bij een rekeningsaldo hoger dan 100.000 euro of in complexe situaties is

de verklaring wel nodig. Volgens BZK levert dit grote besparingen op voor wel 50.000 erfgenamen. Is de nieuwe werkwijze van banken gewenst? Zijn de bijeffecten ervan wel positief? En wat betekent het voor de rechtszekerheid van consumenten?



EENS

Judi D'Agnolo, notaris bij Van Buttingha Wichers Notarissen

'De door de overheid met de banken overeengekomen versoepeling van de regels voor het opvragen van een verklaring van erfrecht is om meer redenen ongewenst. Het in dat verband door de banken ontwikkelde inlichtingenformulier ter verkrijging van het tegoed op de bankrekening draagt de nodige risico's in zich. Ik noem er, zonder volledig te zijn, drie. Ten eerste wordt bij invulling van het inlichtingenformulier de langstlevende partner door de bank niet geïnformeerd over de consequenties van zuivere aanvaarding van de nalatenschap, noch wordt hem de mogelijkheid van beneficiaire aanvaarding van de nalatenschap uitgelegd en evenmin wat ongedaanmaking van de wettelijke verdeling inhoudt. Ten tweede: eenmaal zuiver aanvaard, blijft zuiver aanvaard, ook als nadien blijkt dat er meer schulden dan bezittingen zijn met alle financiële gevolgen voor de langstlevende partner van dien. En ten derde is de kans aanzienlijk dat zich problemen voordoen als

## Stelling:

Het niet meer hoeven vragen naar een verklaring van erfrecht door banken leidt tot ongewenste bijeffecten

er sprake is van een tweede echtgenoot of kinderen uit een eerder huwelijk. Natuurlijk zal het in veel situaties goed gaan, maar de overheid en de banken dienen mijns inziens niet te bevorderen dat het ook mis kan gaan. Procederen is veel duurder dan vooraf advies inwinnen. Zekerheid voor de burger is belangrijker dan de beoogde (beperkte) administratieve lastenverlichting. Overigens wordt in de praktijk in de regel binnen een à twee weken een verklaring van erfrecht afgegeven. Verder is de kans groot dat toch nog, bijvoorbeeld indien het huis op naam van de langstlevende partner moet worden gesteld, een verklaring van erfrecht nodig is.'

'Iedere bank heeft de beleidsvrijheid om per dossier een afweging te maken. Positief is dat er door de banken pragmatisch meegedacht wordt. Maar de kernvraag is: wat is de functie van de verklaring van erfrecht? Alleen om te constateren aan wie er bevrjndend betaald kan worden? Of zijn er nog andere? Hoe zit het met de notariële deontologie: wie stelt de (andere) erfgenamen op de hoogte van hun erfgenaamschap en de hieraan verbonden rechten? En wie adviseert de langstlevende over de vraag of het nu wel of niet verstandig is om de wettelijke verdeling ongedaan te maken of de nalatenschap te verwerpen? In het algemeen staat de verklaring van erfrecht onder druk. Hoe vaak wordt die – na afgifte van een verklaring van executele – nog opgemaakt? Wie geeft daarbij nog invulling aan de notariële deontologie? En hoe lang zal het duren voordat bij een volmacht die in een levenstestament is opgenomen, wordt bepaald dat deze volmacht niet zal vervallen bij overlijden

van de volmachtgever, met de bedoeling om het levenstestament tevens als vervanger voor de verklaring van erfrecht te laten fungeren? Of is dit al zover? Daar waar de wetgever relatief recent een regeling over de verklaring van erfrecht in Boek 4 BW heeft opgenomen, lijkt de maatschappelijke ontwikkeling een totaal andere kant uit te gaan. Voor een structurele flexibilisering is daarom nu de wetgever aan zet. Mogelijkheden genoeg. Bijvoorbeeld bij de executele duidelijk bepalen dat bevoegdheidsbeperkingen van een executeur alleen intern werken. Of de beperkingen van een niet door de dood van de volmachtgever eindigende volmacht uit artikel 3: 74 lid 1 BW verwijderen om het levenstestament tevens als vervanger van de verklaring van erfrecht te laten fungeren. En als de keuze van de wetgever het wettelijk systeem niet wil flexibiliseren, kan hij in navolging van België de mogelijkheid introduceren van een gratis attest van erfopvolging van de Belastingdienst.'

Wil Moonen, senior jurist bij Rabobank Nederland

NEUTRAAL

EENS



*Gerrit van den Berg, kandidaat-notaris bij Notariskantoor Mr. J.D. Wienen*

'Fantastisch dat politiek en de NVB zich het lot aantrekken van door de crisis getergde erfgenamen! Alleen jammer dat ze daarbij zo kortzichtig te werk gaan en het kind met het badwater dreigen weg te gooien. De verklaring van erfrecht (VVE) is niet voor niets in de wet verankerd. Een zichzelf respecterende notaris zal er alles aan doen om, voordat hij een VVE afgeeft, zijn cliënten zo goed mogelijk en op basis van *sound science* te adviseren, zowel op het fiscale als op het civielrechtelijke vlak. Kan men tegenwoordig, juist in tijden van crises, fusiegezinnen, wilsrechten, "twee-trappers", achterstallig nalatenschaps-onderhoud of agressieve estate planning nog wel met droge ogen zuiver aanvaarden? Zelfs een ogenschijnlijk eenvoudige wettelijke verdeling kan een wolf in schaapskleren zijn.

De versoepeling van het bancaire VVE-beleid lijkt na bestudering van het NVB-formulier overigens beperkt. Ondernemers lijken naar verwachting geen last (!) te hebben van de versoepeling. De zelfstandige ondernemer heeft immers zijn nalatenschap testamentair gelukkig steeds beter op orde. En voor hen die dat niet hebben, is de VVE een eerste stap in de richting van een ordentelijke nalatenschapsafwikkeling, waarin zoveel verschillende belangen samenkomen (wat te denken van bedrijfsopvolging of een niet liquide fiscale oudedagsreserve?). Daarbij fungeert de notaris met zijn VVE voor binnen- en buitenwacht als baken in zee en dat kan de erfgenamen zeer veel moeite en geld besparen. Mijn cliënten weten dat al, nu alleen de politiek en de banken nog.'

ONEENS



*Willem de Vocht, adviseur Consumentenzaken Nederlandse Vereniging van Banken (NVB)*

'Banken zullen een verklaring van erfrecht bij het overlijden van een partner (huwelijk of geregistreerd partnerschap) alleen nog in bepaalde situaties opvragen. Nu is het zo dat iedereen een verklaring van erfrecht moet overleggen als men geld wil opnemen van de rekening van een overleden partner. Dat kan in de praktijk een lange wachttijd betekenen en extra kosten. In eenvoudige gevallen duurt dat enkele weken, bij complexere zaken (akten opvragen in buitenland, partner had een bedrijf enzovoort) kan dat vele maanden zijn. In de tussentijd kan de partner niet bij de rekening om bijvoorbeeld de begrafenis te betalen of andere uitgaven te doen, wat tot schrijnende gevallen kan leiden. Banken vinden dat een verklaring van erfrecht niet

meer nodig is als er sprake is van een huwelijk of geregistreerd partnerschap, er geen testament is en het saldo op de rekening niet hoger is dan 100.000 euro. Dit betekent ruim 50.000 minder aanvragen en een besparing van ruim 23 miljoen euro. Als het saldo hoger is dan 100.000 euro of als er bijvoorbeeld kinderen bij zijn betrokken, is de verklaring nog wel nodig. De banken maken altijd een individuele afweging of een verklaring van erfrecht, uit het oogpunt van zekerheid, nodig is. Zij doen dit, juist om ongewenste bijeffecten te voorkomen. In het geval van een testament kunnen andere regels gelden. Het blijft dus zorgvuldig maatwerk waarbij het belang van de klant voorop staat.'

'Een op het oog eenvoudige casuspositie kan IPR-aspecten in zich bergen waardoor bijvoorbeeld niet het Nederlandse erfrecht van toepassing is, maar het erfrecht van een vreemd land dat voorschrijft dat kinderen recht hebben op een direct opeisbare legitieme in natura, op grond van welk recht zij bovendien mede-erfgenaam en deelgenoot zijn. Klein voorbeeld: een Nederlandse man woont feitelijk al acht jaar in Spanje, maar staat nog ingeschreven in Nederland. Zijn weduwe meldt zich met een afschrift uit het GBA bij de bank en de bank keert aan haar uit. Wat blijkt? Volgens Nederlands IPR is niet het Nederlandse maar het Spaanse erfrecht

van toepassing. Het Spaanse erfrecht kent zo'n "ouderwetse" legitieme als hiervoor omschreven, zoals legio andere landen. Zo zijn er heel wat IPR-casus voor te stellen waarin dan ten onrechte aan een langstlevende wordt uitgekeerd. Het niet meer hoeven vragen naar een verklaring van erfrecht leidt in dergelijke gevallen tot een ongewenst gevolg. Het IPR maakt deel uit van het Nederlandse recht en mag niet over het hoofd worden gezien, want wat zegt artikel 2 van het zojuist ingevoerde Boek 10 Burgerlijk Wetboek (BW) ook alweer: "De regels van internationaal privaatrecht en het door die regels aangewezen recht worden ambtshalve toegepast."

EENS



*Quintus Marck, juridisch adviseur Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB)*

Staatssecretaris  
van Financiën  
Frans Weekers:

# ‘Integere notaris heeft niets te vrezen’

De ‘Edelweissroute’ is sinds 1 januari afgesloten. Executeurs moeten voortaan aangifte erfbelasting doen en blijven tot in lengte van dagen hoofdelijk aansprakelijk voor onvolledige en onjuiste aangifte. Verder krijgt de Belastingdienst inzage in de notariële derdengeldenrekening. Staatssecretaris Weekers van Financiën verzekert vier weken na de invoering dat de Belastingdienst ‘terughoudend’ met de nieuwe bevoegdheden zal omgaan.

TEKST Lex van Almelo | FOTO'S Truus van Gog

Frans Weekers probeert zijn eerste Belastingplan door de Tweede Kamer te loodsen als een meerderheid erop aandringt dat hij een lek in de erfbelasting moet dichten. Een weduwe heeft een Zwitserse notaris benoemd tot executeur en die heeft het geld uit de nalatenschap op een geheime bankrekening in Zwitserland gezet. Als de erfgenamen zwijgen over het zwarte vermogen totdat de navorderingstermijn van twaalf jaar is verstreken, vist de fiscus achter het net. SP-kamerlid Farshad Bashir en GroenLinks-collega Bruno Braakhuis komen met amendementen om de ‘Edelweissroute’ te blokkeren. Ze willen de navorderingstermijn schrappen en alle erfgenamen verplichten de aangifte erfbelasting mede te ondertekenen. Dat de executeur handtekeningen moet gaan verzamelen, is lastig als sommige erfgenamen in het buitenland zitten, zegt de Vereniging van Estate Planners in het Notariaat (EPN). En als het niet binnen acht maanden lukt, gaat de heffingsrente lopen. De Nederlandse Organisatie Voor Executeurs NOVEX vraagt zich af of executeurs straks de aangifte nog wel willen verzorgen wanneer de aansprakelijkheid voor een onjuiste of onvolledige aangifte als een zwaard van Damocles boven hun hoofd blijft hangen wanneer de navorderingstermijn wordt geschrapt.

De staatssecretaris zelf heeft ook moeite met de amendementen. Waarom moeten al die goedwillende erfgenamen – 99,9 procent of misschien nog wel meer – worden opgezadeld met allerlei lasten die worden veroorzaakt door een enkeling? Hij vraagt om uitstel tot 2013 zodat hij uitvoeringsproblemen kan voorkomen. Dat verzoek wordt gedeeltelijk ingewilligd. Op 1 januari 2012 zijn de nieuwe regels voor de aangifte erfbelasting ingevoerd. Vanaf dat moment heeft de Belastingdienst ook inzage in de derdengeldenrekening.

## INZAGE REKENING

*Hoe gaat de Belastingdienst gebruikmaken van de bevoegdheid om inzage te vragen in de derdengeldenrekening?*

‘Het is niet zo dat er een heksenjacht op het notariaat wordt ontketend. Integendeel. De fiscus gaat vrijwel altijd eerst naar de belastingplichtige en zal terughoudend zijn met informatieverzoeken aan de notaris. Ik houd niet van het onnodig vragen om informatie. Dat leidt alleen tot bureaucratie en irritatie. Als er aanleiding is om te denken dat er mogelijk iets mis is, wordt er dieper gegraven.’ *Mag de Belastingdienst snuffelen in de computer of alleen op verstrekte afschriften kijken?*

‘We gaan niet snuffelen in de computer of de dossiers van de notaris. Wij vragen in beginsel ook niet om afschriften. We kunnen

wel het verzoek doen: “Licht eens even toe wat er achter deze transactie zit? Waar naartoe is dat geld overgemaakt?”

*Hoe waarborgt u de terughoudendheid van de Belastingdienst?*

‘Een inspecteur die gebruik wil maken van deze bevoegdheden moet eerst een belangenafweging maken. Verder heeft hij goedkeuring nodig van het ministerie. Dat loopt via de directeur-generaal van de Belastingdienst of de plaatsvervanger. Maar ik zal er ook zelf op toezien dat er niet lichtvaardig gebruik wordt gemaakt van de bevoegdheden.’

*Mag de notaris de cliënt vertellen dat de Belastingdienst is langs geweest?*

‘Dat mag. Maar het is niet handig als de notaris hangende het onderzoek gaat zeggen: “De fiscus heeft een vraag gesteld dus zorg maar dat je hier of daar wat informatie wegmaakt.” Maar goed, de bonafide notaris zal dat niet doen.’

## BOETE

*Hoe is de aangifteplicht voor de erfbelasting uiteindelijk geregeld?*

‘Ik heb de invoering één jaar kunnen uitstellen om voor een beter werkbaar alternatief te zorgen. Volgens de amendementen van Braakhuis en Bashir moesten de erfgenamen altijd allemaal de aangifte tekenen, ook in binnenlandse situaties. In de nieuwe regeling moet in ieder geval de executeur de aangifte ondertekenen. Daardoor loopt deze wel de kans om aansprakelijk te worden gesteld





## ‘Een goede notaris weet verdraaid goed hoe hij informatie op tafel moet krijgen en een dossier moet opbouwen’

*Wat als de aangifte onjuist of onvolledig is?*  
‘Erfgenamen zijn verplicht om aanvullende aangifte te doen bij onjuistheden. Dat is nu een algemene informatieverplichting. Dat betekent dat er een boete volgt als je die verplichting niet nakomt.’

**ONBEPERKT AANSPRAKELIJK**  
*Moet de executeur ook aangifte doen als de erfgenamen dat al doen?*

‘Ja, de executeur die de nalatenschap afwikkelt, is altijd verplicht aangifte te doen. Daarbij is de verjaringstermijn van twaalf jaar voor buitenlands vermogen vervallen. Er is dus voortaan een onbeperkte aansprakelijkheid.’  
*Met terugwerkende kracht?*  
‘Ja, de aansprakelijkheid geldt in beginsel ook voor oude erfenissen. Het is niet zo dat ik een *cold case team* heb opgetuigd. Maar als ergens het vermoeden rijst dat er zwart geld is, dan wordt dit middel natuurlijk ingezet.’  
*Daar zullen de executeurs niet blij mee zijn...*  
‘Je moet wel bedenken dat in eerste instantie de verkrijger aansprakelijk is, in tweede instantie de overige erfgenamen en dan pas de executeur.’

*Moet de executeur nu de rest van zijn leven een navordering vrezen?*

‘Een executeur die te goeder trouw heeft gehandeld, hoeft niet bang te zijn. Voor verreweg de meeste notarissen betekent dit geen verandering in de aansprakelijkheid. Zij gingen immers altijd al zéér consciëntieus om met hun rol. Tot dusver zijn er maar zes gevallen bekend waarin een executeur aansprakelijk is gesteld.’

### **GOOD PRACTICES**

*Hoe kun je als executerend notaris aannemelijk maken dat je niets van verzwegen tegoeden wist?*

‘Dat staat heel helder in de Invorderingswet 1990. Als hij zijn uiterste best heeft gedaan om alles boven water te krijgen en hij geen onraad hoefde te ruiken, kan hij zich ook disculperen.’  
*De notaris houdt van zekerheden, van protocollen. Kan er – als voor één zwijgende weduwe de wet wordt veranderd – niet een safe havenregeling komen voor duizenden executeurs?*

‘Als dat verwordt tot een afvinklijstje lijkt me dat niet zinvol. Ik denk dat het ook niet nodig is, omdat een goede notaris verdraaid goed weet hoe hij informatie op tafel moet krijgen en een dossier moet opbouwen. Ik heb niet de pretentie dat ik dat beter kan voorschrijven, ook al omdat niet elke zaak hetzelfde is. Ik kan me voorstellen dat het notariaat zelf *good practices* ontwikkelt.’

*Dus als de notaris gewoon zijn best doet, komt de Belastingdienst niet langs?*

‘Zoals ik de notarissen ken – en ik ken er nogal wat vanuit mijn vroegere verantwoordelijkheden als advocaat en in de Tweede Kamer – zijn notarissen buitengewoon bekwaam. En als je bekwaam en integer je werk doet, heb je niks te vrezen. Dat is de *bottom line*.’

*Hebt u zelf al een testament laten opmaken?*  
‘Ja.’

*Bij een Nederlandse notaris?’*

(Lachend) ‘Bij de notaris in mijn woonplaats, ja.’ ■

als hij wist of had kunnen weten dat de aangifte onjuist of onvolledig was.’

*Dus de erfgenamen hoeven de aangifte niet meer te ondertekenen?*

‘Volgens het systeem van de Algemene wet inzake rijksbelastingen moet elke verkrijger aangifte doen voor zijn eigen verkrijging. Maar de successiewet biedt erfgenamen ook de mogelijkheid gezamenlijk aangifte te doen of een machtiging te geven aan een andere erfgenaam of de executeur om namens hen te tekenen. Nieuw is dat zij inzage kunnen krijgen in de aangifte die de executeur of een ander namens hen heeft gedaan.’

### **Aansprakelijk, tenzij...**

#### **Artikel 72 Successiewet 1956**

1. Executeurs van nalatenschappen zijn, op gelijke wijze als de erfgenamen, tot vervulling van al de bij deze wet opgelegde verplichtingen gehouden.
2. Door de rechter benoemde vereffenaars van nalatenschappen zijn gehouden tot al de bij deze wet aan erfgenamen opgelegde verplichtingen.
3. Desgevraagd verstrekt de Belastingdienst de erfgenaam inzage in de voor de belastingheffing te zijnen aanzien van belang zijnde stukken.

#### **Artikel 47 Invorderingswet 1990**

1. Executeurs en door de rechter benoemde vereffenaars van nalatenschappen zijn hoofdelijk aansprakelijk voor al de door en bij het overlijden van de erflater verschuldigde erfbelasting, tenzij de aangifte voor de erfbelasting niet door hen is gedaan.
2. De aansprakelijkheid op grond van het eerste lid geldt niet voor zover een executeur aannemelijk maakt dat het niet aan hem te wijten is dat de aanslag tot een te laag bedrag is vastgesteld of anderszins te weinig belasting is geheven.

# ‘Voorkom erger’

**Het notariaat is de afgelopen jaren sterk veranderd. Dit kan veel stress veroorzaken, wat weer kan resulteren in arbeidsongeschiktheid. Daarom kiest de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) voor preventie in de vorm van ‘Elestia’: een telefonische coachings- en counselingdienst voor het notariaat.**

TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Roel Ottow

**O**verspannenheid, burn out, het niet meer zien zitten: psychische aandoeningen blijken de belangrijkste veroorzakers van arbeidsongeschiktheid in het notariaat. Ruim vier op de tien arbeidsongeschikte (kandidaat-)notarissen worden geplaagd door psychische aandoeningen. Dat komt naar voren uit gegevens over de afgelopen tien jaar van Movir, de arbeidsongeschiktheidsverzekeraar van het notariaat. Op nummer twee en drie staan ziekten aan het botspierstelsel/bindweefsel en hart- en vaatziekten, maar die komen beduidend minder vaak voor. De cijfers vormden aanleiding voor de KNB om te kijken hoe het door stress en spanningen veroorzaakte ziekteverzuim kan worden teruggedrongen. Movir, met wie de KNB al langer zaken doet en die door vakgenoten al jaren achtereen wordt gekwalificeerd tot beste arbeidsongeschiktheidsverzekeraar voor hoger opgeleiden, ontwikkelde een preventieve dienst onder de naam ‘Elestia’, telefonische coaching en counseling voor het notariaat.

## CONVENANT

Niet elke individuele notaris heeft veel verstand van arbeidsongeschiktheid, zegt KNB-directeur Hans Kuijpers. Daarom sloot de KNB voor het notariaat een convenant af met Movir. Kuijpers: ‘Er is veel stress binnen het notariaat. De belangen en emoties van cliënten zijn vaak groot en ook de eigen bedrijfsvoering kan een bron van spanning zijn. De kredietcrisis laat zijn sporen na, het is voor sommigen een hele toer om in deze tijd het hoofd boven water te houden.’ Dat beaamt ook René van der Linden, manager

Marketing & Sales bij Movir. ‘De afgelopen jaren heeft het notariaat een breed spectrum aan veranderingen aan zich voorbij zien trekken. Het is niet raar dat mensen daardoor uit het lood geslagen worden. De notaris moet zichzelf als het ware opnieuw uitvinden en dat gaat de een gemakkelijker af dan de ander.’

## TWEE JAAR

Al staat de notaris nog zo onder druk, openlijk praten over de problemen waarmee hij worstelt, doet hij niet snel. Toch kunnen vooral psychische problemen worden voorkomen door ze tijdig te onderkennen en daarover te praten met een deskundige, is de ervaring van verzekeraar Movir. Voorkomen is beter dan genezen, want verzuimgegevens laten zien dat wie eenmaal overspannen thuiszit, er gemiddeld twee jaar over doet voor hij weer aan de slag gaat.

Bij stressgerelateerde klachten is preventie het toverwoord. Van der Linden: ‘Veel klachten zijn met goede preventie te voorkomen. De oplossing die wij via Elestia aandragen, is effectief. Het gaat om een toegankelijk en kortdurend begeleidingstraject. Daarmee willen wij uitdragen: je staat er niet alleen voor. Maak je problemen bespreekbaar en doe een beroep op partijen die jou erbij kunnen helpen.’

De dienstverlening van Elestia staat onder regie van jurist en counselor Fenneke Woertman en haar collega Bianca Kamphuis. Tegenwoordig zijn 125 psychologen en 75 coaches en counselors bij het bedrijf aangesloten, een landelijk dekkend netwerk.

## BLINDE VLEKKEN

Woertman: ‘Iedere (kandidaat-)notaris kan ons dag en nacht, zeven dagen per week bellen, mailen, chatten.’ Op basis van het

intakegesprek wordt een inschatting gemaakt van de problematiek. Betreft het zakelijke vragen? Spelen er ook privékwetsies mee? Binnen een week krijgt de beller een coach of counselor toegewezen met de juiste expertise. Coaching is werkgerelateerde hulp, counseling gaat meestal dieper, over iemands karakter. Mensen vinden het vaak gemakkelijker om te zeggen dat ze in gesprek zijn met een coach dan met een counselor. Bij Elestia is gekozen voor de combinatie. ‘Alleen werkgerelateerde problemen bespreken vinden wij te beperkt, alleen counseling weer te soft’, zegt Woertman. Maak van je hart geen moordkuil, is haar motto. ‘Iedereen ontwikkelt gaandeweg blinde vlekken. Doe daar niet te moeilijk over, maar laat iemand je een spiegel voorhouden.’

## REGIE

Om te stimuleren dat de (kandidaat-)notaris zo vroeg mogelijk hulp zoekt, is de toegang tot Elestia laagdrempelig, het gaat om telefooncoaching en hulpverlening via de computer. Woertman: ‘De telefoon en pc zijn verlengstukken van onszelf geworden. Dat biedt enorme voordelen. Het is praktisch en je hoeft niet te reizen. Bovendien kun je bellen wanneer het jou uitkomt en houd je de regie in handen, iets wat veel mensen prettig vinden. Ook durven veel mensen aan de telefoon opener te zijn. Een *face to face*-gesprek behoort ook tot de mogelijkheden.’

## ZWAARGEWICHT

De bij het Elestia-programma aangesloten coaches en counselors hebben hun eigen expertise en weten precies wat er speelt in het notariaat. Dat moet ook, vinden Van der Linden en Woertman. Van der Linden:

*Bij stressgerelateerde klachten is preventie het toverwoord*





‘Dienstverlening moet kloppen. Als een notaris een coach aan de lijn krijgt die geen weet heeft van de specifieke problemen in het notariaat, gaat het mis. De notaris is een zwaargewicht in zijn vak, die wil ook een zwaargewicht als coach of counselor.’

Overigens is Movir niet de enige partij die coaching en counseling aanbiedt. Je hoeft maar even de woorden ‘coaching’, ‘counseling’ en ‘notariaat’ te googlen en er gaat een wereld voor je open. Wie liever zelf een coach of counselor regelt dan iemand via Elestia, is daar uiteraard vrij in, vinden de KNB en Movir. Alleen worden de kosten dan niet door Movir gedragen.

De eerste zes gesprekken bij Elestia zijn gratis voor de (kandidaat-)notaris en zijn thuiswonende gezinsleden. Mochten meer gesprekken gewenst zijn, dan geldt daarvoor een gereduceerd tarief.

#### TERUGVAL

De drempel die moet worden overwonnen, is dat veel mensen coaching en counseling als een afgang ervaren, zegt de verzekeraar. ‘Bij Movir zijn wij daar juist erg positief over. Je kunt nou eenmaal niet alles weten, niet overal goed in zijn, iedereen heeft zijn eigen competenties. Het is toch geweldig dat op het moment dat je ergens tegenaan loopt, je daarover met een andere professional van gedachten kunt wisselen. De ervaring leert dat als je vroegtijdig met elkaar in gesprek gaat, vaak een paar gesprekken al genoeg zijn.’ Wie Elestia belt, krijgt één vaste coach of counselor toegewezen. Bovendien neemt

die coach of counselor na zes en na twaalf maanden nog eens contact met de beller op om te informeren hoe het gaat. Van der Linden: ‘Het is goed als iemand jou na zes maanden nog eens belt, en informeert hoe het ermee staat. Ben je in staat de gewenste veranderingen door te voeren in je werk? Zijn er nog dingen waar je problemen mee hebt? Je kunt mensen handvatten aanreiken, maar dat wil nog niet zeggen dat zij die kunnen integreren in hun dagelijkse leven. Uit onze eigen re-integratie-ervaring blijkt dat je met die latere telefoontjes terugval kunt voorkomen.’

#### PREVENTIEBELEID

Vanzelfsprekend geldt volstrekte geheimhouding voor de gesprekken. Alleen de coach of counselor kent de naam van de (kandidaat-)notaris die Elestia belt. Datzelfde geldt voor de inhoud van de gesprekken. Die informatie komt niet bij de KNB of verzekeraar terecht, benadrukt Van der Linden. ‘Wel proberen wij na verloop van tijd een beeld te krijgen van de redenen waarom mensen bellen. In namen zijn wij niet geïnteresseerd, wel in de problemen waar (kandidaat-)notarissen tegenaan lopen. Want hoe specifieker die door ons in kaart kunnen worden gebracht, hoe beter wij ons preventiebeleid daarop kunnen afstemmen.’ Van der Linden: ‘Wij weten dat er veel onrust, pijn, onzekerheid, zorgen en angsten spelen binnen het notariaat. Er is sprake van veel verborgen zorg. Als je daar in een vroeg stadium bij bent, is de kans op succes het grootst. Veel mensen onderschatten hun situatie en roepen: “Ik dop mijn eigen boontjes wel, het is druk, morgen is er weer een dag.” Omdat ze niet met hun ellende te koop willen lopen. Maar hoe hardnekkiger je dergelijke problemen ontkent en negeert, hoe groter ze worden. Daarom geven wij het signaal af: beste mensen, het is niet erg, schaam je er niet voor, vergeet alle emoties. Je kunt nu al terecht bij een partij die er gewoon voor jou is.’ ■

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

## Notariaat magazine

WPNR

**Juristopmaat**  
de carrièresite voor juristen

kunt u contact opnemen met:

Sales & Services,

Gerrit Kulsdom, T 0229 - 211 211

E-mail: [administratie@salesandservices.nl](mailto:administratie@salesandservices.nl)



*Uw gift leeft voort...*

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

Postbus 1002, 6040 KA Roermond  
0475 - 31 72 72  
Hartpatiënten.nl  
Hartgenoten.nl  
[roermond@hartpatiënten.nl](mailto:roermond@hartpatiënten.nl)

Algemeen Nut  
Beogende Instelling  
**ANBI**

VERTROUWDE NAAM IN ACCOUNTANCY VOOR HET NOTARIAAT

# QUAESITOR

ACCOUNTANCY & ADVIES

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

DE TROMPET 1900B 1967 DB HEEMSKERK 0251-783278 [WWW.QUAESITOR.NL](http://WWW.QUAESITOR.NL)

## AANTREKKELIJKE NOTARISPRAKTIJK TE KOOP (REGIO 'T GOOI)

Reacties richten aan Sales & Services,  
T.a.v. Dhr. G. Kulsdom, Postbus 2317, 1620 EH Hoorn,  
of via e-mail: [administratie@salesandservices.nl](mailto:administratie@salesandservices.nl)  
O.v.v. brief nummer 02-2012

## Hier had uw advertentie kunnen staan

Meer informatie over adverteren in dit blad?  
Kijk op [www.bereikdejurist.nl](http://www.bereikdejurist.nl) of neem contact  
op met de afdeling **Advertentie Juridisch**  
([advertentie.juridisch@sdu.nl](mailto:advertentie.juridisch@sdu.nl) of 070 - 37 805 62)

**Sdu** UITGEVERS



**Roderik de Wilde,  
notaris in Zutphen:**

'Op 9 januari 1902 kreeg notaris C.A.A.A. Benit van zijn Utrechtse ambtgenoten, Van Winter, Schnell, Van Kuijk en Everts, het inktstel ter gelegenheid van zijn twaalfeneenhalfjarig jubileum als notaris. De vloeischommel is door hem gekregen op 9 juli 1914 toen hij zijn vijftwintigjarig

bestaan als notaris vierde. De stempel met handtekening is niet gedateerd.

Het zijn familiestukken die altijd bij elkaar zijn gebleven en door mijn ouders aan mij zijn geschonken bij mijn benoeming. Het inktstel staat op mijn bureau in mijn werk-/passeerkamer op kantoor. De vloeischommel

staat op de passeertafel en is nog in gebruik. Sommige cliënten kennen het gebruik van een vloeischommel niet en denken soms dat het een stempel is. Aardig om te zien is dat je het groene vloeiblad heel eenvoudig kan vernieuwen (uiteraard pas als beide kanten van het vloeiblad zijn gebruikt). Door aan de knop te draaien, komt er ruimte

tussen het boven- en ondergedeelte waardoor je het nieuwe blad er weer gemakkelijk tussen kan klemmen.

Voor zover ik mij kan herinneren heeft het inktstel met schommel altijd op het bureau van mijn vader in zijn studeerkamer gestaan. Als klein kind vond ik met name het inktstel interessant. Altijd spannend om in

potjes te kijken. Uit ervaring weet ik dat blazen in een gevuld inktpotje niet aan te raden is.'

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

NOvAA-voorzitter  
Ter Harmsel:

# ‘De klant komt altijd eerst bij ons’

**Notarissen moeten niet proberen te concurreren met accountants, meent NOvAA-voorzitter Dirk ter Harmsel. Liever dan de strijd zoekt hij de samenwerking. ‘De kracht van je kennis is de kennis van je beperking. Daar kunnen we elkaar versterken.’**

TEKST Miek Smilde | FOTO'S Truus van Gog

**D**e fusie tussen de Nederlandse Orde van Accountants Administratieconsulenten (NOvAA) en het Koninklijk Nederlands Instituut van Registeraccountants (NIVRA) is bijna rond. De leden hebben ingestemd met de fusie, de bureau-organisaties zijn geïntegreerd en de website van de nieuwe Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA) is in de lucht. ‘Alleen de wet moet nog formeel worden aangenomen’, legt Dirk ter Harmsel, voorzitter van de NOvAA, uit. ‘Tot die tijd blijven we formeel nog twee gescheiden clubs.’ Ter Harmsel hoopt dat de wet 1 juli 2012 zijn beslag krijgt. Maar helemaal gerust daarop is hij niet. ‘Er is nog wel wat te doen over het beroep van accountants’, drukt hij zich diplomatiek uit. ‘Er zijn wat schandalen geweest, we hebben te maken met de financiële crisis... het wetgevingstraject is daardoor wat complexer geworden. Dat zou de doorlooptijd kunnen vertragen. Maar ondertussen werken we gewoon door natuurlijk. We hebben genoeg te doen.’

## ONTZORGEN

Zelf is Ter Harmsel accountant sinds 1984. Zijn vader werkte bij de Belastingdienst en kwam thuis met verhalen over ondernemers, hun problemen en hun behoefte aan degelijk advies. Om die reden besloot Ter Harmsel bewust een AA-accountant te worden en geen RA-accountant. ‘Registeraccountants controleren vooral de financiële huishouding van grote ondernemingen, de AA-accountant is meer de adviseur die met de ondernemer om de tafel zit. De accountant heeft in het MKB echt veel toegevoegde waarde, niet alleen als controleur, maar vooral als adviseur. Het is meer mensenwerk dan managerswerk. Dat trok mij. Mijn zus werkt in de zorg en dat doe ik ook. Ontzorgen.’

Toen Ter Harmsel begon als jong accountant zat het vak in de lift. Weliswaar verkeerde het land destijds in een zware economische crisis, maar voor de accountancy betekende dat juist veel werk. Het beroep evolueerde van administratieve ondersteuning tot volwaardige advisering. Er kwamen andere professionals op de accountantskantoren

werken, eerst fiscalisten, later ook bedrijfskundig adviseurs. ‘Omdat het maken van financiële overzichten door de automatisering steeds meer commodity werd, moesten accountants zich gaan onderscheiden’, schetst Ter Harmsel de ontwikkeling. ‘Boekhouden alleen was niet meer genoeg.’ Bovendien groeide de regeldruk. Accountantskantoren gingen nieuwe diensten aanbieden, eerst met name bedrijfseconomische en fiscale diensten, maar inmiddels wordt de slag gemaakt naar juridische dienstverlening. Er zijn accountantskantoren die zich zelfs bezighouden met pensioenadviesing en met human resource management. ‘Steeds meer accountants gaan strategische samenwerkingsverbanden aan met derden om een zo groot mogelijk pakket aan diensten te kunnen bieden. Ondernemers willen namelijk één loket. En dat is bereikbaar via hun accountant. En die verwijst dan weer naar anderen.’

## WRIJVING

Eén van die anderen waarop Ter Harmsel doelt, is het notariaat. Hij geeft toe dat er enige animositeit tussen de beroepsgroepen zit, maar zonder wrijving geen glans. ‘De automatisering gaat maar door en dat dwingt accountantskantoren om nieuwe markten aan te boren. Vroeger moesten we alle bonnetjes met de hand invoeren, tegenwoordig zien wij geen bankafschriften meer. Alles kunnen we digitaal opvragen. Ik voorzie snelle veranderingen in onze beroepsgroep, we zullen omzet verliezen en dat is voor iedere ondernemer

## *‘De notaris kent over het algemeen beter de juridische fitnesses’*

heel vervelend. Aanpalende adviesdiensten moeten die verliezen compenseren.’ Ter Harmsel denkt daarbij niet alleen aan het verlenen van zekerheden bij financieringsaanvragen, maar ook aan juridische diensten die voorheen aan de advocaat of notaris waren voorbehouden. Daar ontstaat de wrijving. ‘Ook de notaris is op zoek naar andere soorten van dienstverlening. In die zoektocht komen we elkaar tegen en dat levert ook angst en wantrouwen op. Mensen zijn bang dat anderen er met hun business vandoor gaan. Stel, je komt een leuke herstructurering tegen van een ondernemer, paar bv’tjes. Daarmee ga je niet meteen naar een notaris om te vragen wat je het best kunt doen. Dat weten accountants zelf wel.’ Ter Harmsel heeft het zelf meegemaakt: een herstructurering van een bouwonderneming, overname erbij, mooi advies geschreven. ‘Komen we bij de notaris met de vraag of hij een scherpe prijs op de akte wil maken, zegt hij dat hij niet op prijs concurreert, omdat zijn toegevoegde waarde in het advies zit. Maar dat advies lag er al.’ Die overtuiging van het eigen gelijk speelt beide beroepsgroepen parten, denkt Ter Harmsel. ‘Het gebeurt, maar het is niet goed. Uiteindelijk zijn accountants en notarissen andere dienstverleners die beiden het beste

willen voor de klant. Daar gaat het om. De klant moet op de beste manier worden geholpen. Natuurlijk moeten wij allemaal ons eigen rendement halen, ook wij zijn immers ondernemer. Maar de tevredenheid van de klant bepaalt je succes.’

### **SAMENWERKEN**

Of de noodzaak tot vernieuwing leidt tot integratie van accountants en notarissen binnen één kantoor, durft Ter Harmsel niet te zeggen. Wel geeft hij aan dat bijvoorbeeld het profiel van een kandidaat-notaris perfect past binnen zijn eigen kantoor. De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) dacht daar aanvankelijk anders over. Toen een kandidaat-notaris in Assen de helft van de tijd in loondienst bleek te werken als fiscaal-jurist bij een accountantskantoor vreesde de beroepsorganisatie aantasting van de onpartijdigheid en stapte naar de kamer van toezicht voor een prejutitieel oordeel. Die bepaalde eind vorig jaar dat de kandidaat-notaris ook op het accountantskantoor mocht werken, mits zij de zaken maar strikt gescheiden hield. Daarmee is niet gezegd dat notarissen en accountants vanaf heden ongebreideld mogen samenwerken. De Wet op het notarisambt en de Europese regelgeving verbieden nog steeds volledige integratie van de beroepen. Lossere samenwerkingsverband zijn wel mogelijk. ‘Wij mogen als accountants nog steeds geen akte van oprichting van een besloten vennootschap maken’, geeft Ter Harmsel als voorbeeld. ‘Overdracht van aandelen binnen een bv moet bij notariële akte. Maar na invoering van het nieuwe bv-recht veranderen bepaalde zaken en ik sluit niet uit dat accountants dan wat taken oppakken. Dat is goed, ook voor het notariaat. Ik denk dat het notariaat er baat bij heeft dat bepaalde zaken die niet zo ingewikkeld zijn, worden losgelaten in de markt, mits er bepaalde waarborgen zijn. We hebben het in het verleden zien gebeuren met de akte van maatschap en vennootschap onder firma. Toen ik in 1984 begon was dat notariswerk, nu doen wij dat allemaal.’

### **JURIDISCHE FINESSES**

Het notariaat moet zich realiseren dat accountants in principe altijd het eerste aanspreekpunt zijn, zegt Ter Harmsel. ‘Op een gegeven moment moeten we wel naar een notaris, omdat we een handtekening nodig hebben, maar dat is vaak meer een kwestie van tekstcontrole. Het is redelijk standaardwerk. Daar moet een goede notaris het eigenlijk niet van hebben.’ Maar waarvan dan wel? Heeft de notaris nog toegevoegde waarde anders dan zijn handtekening? ‘Oh, ja’, verzekert Ter Harmsel. ‘De notaris kent over het algemeen beter de juridische fitnesses dan accountants en fiscalisten. Wij kunnen inmiddels goed formuleren wat we zouden willen, maar om dat te vertalen in de juiste juridische bewoordingen, daarvoor hebben we een jurist nodig.’ Wel is een zekere vorm van specialisatie belangrijk, waarschuwt Ter Harmsel. ‘Specifieke kennis van een bepaald gebied dat voor de klant van betekenis is, daar gaat het om. Meerwaarde is meer weten. Er zijn maar weinig accountantskantoren die zoveel kennis en disciplines in huis hebben dat ze het totale pakket kunnen verlenen. Ik zeg altijd: “De kracht van je kennis, is de kennis van je beperking”. Daarom zijn samenwerkingsverbanden zo belangrijk. Op die manier kun je telkens de dienstverlening op maat aanbieden.’ Wat notarissen niet moeten willen, is de confrontatie aangaan met andere dienst-aanbieders, concludeert de voorzitter van de NOvAA. Een linksback moet ook niet de spits uithangen. ‘Accountants zitten elk jaar met die klant om tafel. De klant komt dus altijd eerst bij ons. Het heeft weinig zin om daarin te concurreren. Ik denk dat notarissen beter kunnen investeren in hun relaties met accountantskantoren dan in hun directe relaties met ondernemingen. Dat is uiteindelijk ook zakelijk gezien interessanter.’ ■

## Specialisatie

# Hoe anderen het doen



Specialiseren lijkt een trend die ook in andere beroepsgroepen speelt. Hoe gaat het daar en wat kan het notariaat daarvan leren? *Notariaat Magazine* nam een kijkje bij artsen, tandartsen, advocaten en rechters.

TEKST Henriëtte van Wermeskerken | FOTO'S Truus van Gog

‘Niet alleen juridisch maar ook wat vaardigheden betreft, is het complete notariële rechtsgebied nauwelijks meer te behappen voor iedere notaris afzonderlijk, en daarom is ruimte voor specialisatie nodig, voor wie dat wil’, zegt Caroline van Kordelaar, bestuurssecretaris van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). ‘Wel zien we graag dat de notaris die zich specialiseert, dat doet ná het verkrijgen van algemene basiskennis, via de beroepsopleiding. Om de samenhang tussen de verschillende notariële terreinen te zien. Dat zorgt voor een betere dienstverlening.’ Dit jaar wordt de wettelijke ministerieplicht verruimd in die zin dat de notaris kan doorverwijzen, intern of extern. De drie specialisatieverenigingen EPN (estate planning), VMSN (echtscheidingsbemiddeling) en VASN (agrarisches recht) zijn in 1999 opgericht. Dit jaar zijn er twee nieuwe verenigingen, beide op het gebied van ondernemingsrecht: de VOC en de SVNO. Het is nog de vraag in hoeverre de KNB op dezelfde manier als bij de bestaande verenigingen in de toekomst betrokken wil zijn. Van Kordelaar: ‘De KNB heeft tot taak de goede beroepsuitoefening en vakbekwaamheid te bevorderen. Daarom vinden we het belangrijk dat gespecialiseerde notarissen een bepaald deskundigheidsniveau hebben en zich blijven bekwaamen. De vraag is of je daarnaast ook minimumeisen moet gaan stellen aan de praktijk, bijvoorbeeld dat men een bepaald percentage aan het rechtsgebied

besteedt. En of de algemene praktijk ook als een vorm van specialisatie wordt gezien, zoals bijvoorbeeld bij huisartsen. De discussie over specialisatie – inclusief die over de definitie: wat is specialisatie eigenlijk? – wordt nu gevoerd. Mogelijk gaan we naar een soort accreditatiemodel voor specialisatieverenigingen, omdat er verenigingen zijn die er prijs op stellen om zich als notariële specialistenvereniging te positioneren. In die gevallen zou je kunnen denken aan accreditatie door de beroepsorganisatie, om de vakbekwaamheidseisen die aan de leden van die vereniging worden gesteld marginaal te toetsen. Daarmee wordt invulling gegeven aan onze opdracht ook het publieke belang te behartigen.’

## VERVOLGOPLEIDING

De notaris is van oudsher een generalist. In andere beroepsgroepen heeft men meer ervaring met specialiseren. Onder artsen bijvoorbeeld. Wie medicijnen heeft gestudeerd, is basisarts en is bevoegd medische handelingen uit te voeren, mits hij bekwaam is. De wet omschrijft dat functioneel. In totaal zijn er 27 medisch specialismen, van anesthesiologie tot urologie. Daarnaast zijn er huisartsen en verpleeghuisartsen. Verder is er een aantal beroepen en opleidingen die (nog) niet erkend zijn als specialisme. Daarom is naast de wettelijke erkende specialismen voorzien in profielen, zoals spoedeisende hulpgeneeskunde (SEH-arts) en jeugdarts. In het BIG-register, dat voortvloeit uit de

Wet op de beroepen in de individuele gezondheidszorg, staan 73.451 artsen ingeschreven van wie 11.870 huisartsen. Het totaal aantal ingeschreven specialisten (inclusief huisartsen) ligt rond de 39.000. Wie in opleiding is tot specialist (aio) blijft basisarts tot de specialistentitel gevoerd kan worden. Een huisarts heeft na zijn studie medicijnen een vervolgopleiding gedaan van drie jaar voltijds bij een opleidingsinstituut, verbonden aan een universitair ziekenhuis. De opleiding bestaat uit leren en werken in de praktijk van een huisarts, en een stageperiode. Het is een relatief korte vervolgopleiding, want veel specialisaties duren vijf tot zes jaar. Om de kwaliteit te waarborgen, heeft de Koninklijke Nederlandsche Maatschappij tot bevordering der Geneeskunst (KNMG) het College Geneeskundige Specialisten (CGS) ingesteld. Dit college is verantwoordelijk voor het stellen van de eisen aan de opleiding en registratie van medisch specialisten, inclusief huisartsen.

## HUISARTSENZORG IN VOLLE OMVANG

Wie niet praktiseert, verliest zijn bevoegdheid. De registratie als arts is vijf jaar geldig, waarna herregistratie nodig is. Voor elk specialisme stelt het CGS daarvoor eisen vast. Huisartsen bijvoorbeeld moeten in het jaar voor herregistratie ten minste minimaal zestien uur per week als huisarts hebben gewerkt. Ook moeten ze avond-, nacht- en weekenddiensten hebben gedraaid. Bovendien moeten ze aan deskundigheidsbevordering hebben gedaan,

## De vraag is of je ook minimumeisen moet gaan stellen aan de praktijk

waaronder geaccrediteerde collegiale toetsing. 'Specialiseren binnen de huisartsgeneeskunde is eigenlijk niet mogelijk', zegt Karel Rosmalen, huisarts en hoofd Beleid en onderzoek bij de Landelijke Huisartsen Vereniging (LHV). 'Want wie niet als huisarts werkt, kan geen huisarts blijven. Het komt wel voor dat huisartsen zich, binnen het generalisme, toeleggen op deelgebieden zoals diabeteszorg of longzorg. Dat doen ze met name om collega's bij te staan via bijscholing. Maar alle huisartsen moeten huisartsenzorg in volle omvang aanbieden. Wat daaronder valt, verandert met de tijd: verloskunde hoort daar bijvoorbeeld niet meer bij. Je moet alles beheersen, anders kun je ook geen avond-, nacht- en weekenddienst doen. Gaat het de huisartsenzorg te boven, dan verwijst je door.'

### GEDIFFERENTIEERDE TANDARTSEN

In januari 2011 waren er 8.590 tandartsen die de Nederlandse Maatschappij voor Tandheelkunde (NMT) als beschikbaar beschouwt: 64 jaar of jonger met een bekend woon- en/of

werkadres in Nederland. Volgens diezelfde criteria waren er verder 318 orthodontisten en 245 kaakchirurgen. Het BIG vermeldt grotere aantallen (in totaal 12.865 tandartsen inclusief specialisten), maar daaronder bevinden zich ook in het buitenland werkende tandartsen en gepensioneerden. Een kaakchirurg is niet alleen tandarts maar ook arts. Een orthodontist heeft behalve zijn tandartsstudie een vierjarige universitaire specialisatieopleiding achter de kiezen. Naast deze twee specialismen zijn er zogenoemde gedifferentieerde tandartsen. Dit zijn in totaal 780 tandartsen (in 2010) die zich hebben toegelegd op een deelgebied van de tandheelkunde. Daarvoor hebben zij na hun opleiding extra kennis en vaardigheden opgedaan. Vaststelling van de opleiding en erkenning van de gedifferentieerde tandartsen gebeurt door de betreffende wetenschappelijke verenigingen, voor elke differentiatie één. Voorbeelden van differentiaties: implantologie, parodontologie en angstbegeleiding. In het Kwaliteitsregister Tandartsen (KRT), een openbaar en onafhan-

kelijk register, kunnen tandartsen zich inschrijven, met hun eventuele differentiaties, die aan bepaalde criteria voldoen. Behalve op opleiding en bijscholing zien die onder meer op de praktijkuitoefening: ten minste veertien uur per week.

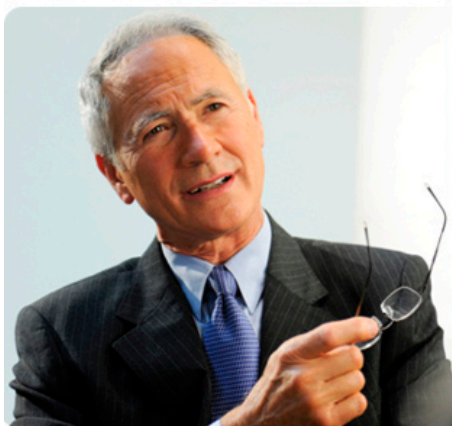
### VLIEGUREN

Van de ruim 16.000 advocaten in Nederland heeft een groot deel nog steeds een algemene praktijk, met name de advocaten die alleen werken (éénpitters) of op een klein kantoor. Binnen kantoren van zes tot tien advocaten is meestal wel een zekere specialisatie doorgevoerd, maar die gaat minder ver dan de specialisaties binnen de grote kantoren waar deze heel specifiek zijn. Er zijn nu 24 specialisatieverenigingen binnen de advocatuur die op de website en in het jaarlijks uitgegeven Vademecum van de Nederlandse Orde van Advocaten (NOvA) staan. 'Maar de NOvA, net als de KNB een publiekrechtelijke beroepsorganisatie, bemoeit zich verder niet met de specialisatieverenigingen', zegt Wouter van Tellingen, beleidsadviseur bij de NOvA. 'Het zijn privaatrechtelijke verenigingen die in de markt ontstaan. Laat duizend bloemen bloeien, zeggen wij als beroepsorganisatie. Wel hebben we bepaalde minimumeisen om een vereniging op onze website en in het Vademecum op te nemen. Eén daarvan is dat de vereniging opleidingseisen moet





CIB Centraal InkoopBureau **Dé kantoor specialist voor notarissen**



### Notarieel aktepapier van het CIB

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

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



CIB Centraal InkoopBureau BV Edelgasstraat 57 2718 SX Zoetermeer

[www.cib.nl](http://www.cib.nl)

telefoon: 079 36 38 400 e-mail: [info@cib.nl](mailto:info@cib.nl)

#### Randstedelijk (Zuid-Hollands) notariskantoor zoekt:

samenwerking met of overname van een zelfstandige notarispraktijk in regio Amsterdam/Haarlemmermeer, gericht op opvolging van de notaris binnen 2 jaar.

Reageren svp naar: Sales & Services, t.a.v. Gerrit Kulsdom via [administratie@salesandservices.nl](mailto:administratie@salesandservices.nl)  
o.v.v. brief nummer 01-2012

#### MAALDRINK VERMEULEN GROOSS ADVOCATEN & NOTARISSSEN

#### rechtsbijstand aan (kandidaat-)notarissen en aan notariële cliënten

op het gebied van benoemingsprocedures, notariële tuchtrecht, aansprakelijkheidsrecht, dissociaties, en notarieel verwante rechtsgebieden, zoals onder meer erfrecht en huwelijksgoederenrecht.

Contactpersoon: Mr G.L. Maaldrink, advocaat en oud-notaris  
tel. 070 - 346.96.46, fax 070 - 356.04.90  
E-mail: [g.l.maaldrink@maaldrink.nl](mailto:g.l.maaldrink@maaldrink.nl)  
Gebouw Cultura, Wassenaarseweg 20, 2596 CH 's-Gravenhage



De Vereniging van Notariële studenten te Utrecht organiseert op **vrijdag 30 maart 2012** van **14.00-17.00 uur**, in de sfeervolle Nicolaïkerk te Utrecht, een debat over het overkoepelende thema: **"Technologie in het Notariaat"**.

Het debat zal geleid worden door mw. Prof. mr. N.C. van Oostrom-Streep (hoogleraar notarieel recht Universiteit Utrecht, raadsheer-plaatsvervanger Gerechtshof Arnhem).

#### Het thema zal vanuit verschillende perspectieven worden benaderd door de volgende deskundige sprekers:

- Dhr. prof. mr. drs. G.J.C. Lekkerkerker (directeur Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie);
- Dhr. prof. mr. A.A. van Velten (emeritus hoogleraar Onroerend goedrecht VU, adviseur Boekel de Nerée N.V.);
- Dhr. R. van Weeghel MSc. (commercieel directeur Dirict, commercieel directeur Digizeker, advisering notarissen en software notariaat);
- Dhr. F.J. Winkel, RA (directeur Bureau Financieel Toezicht).

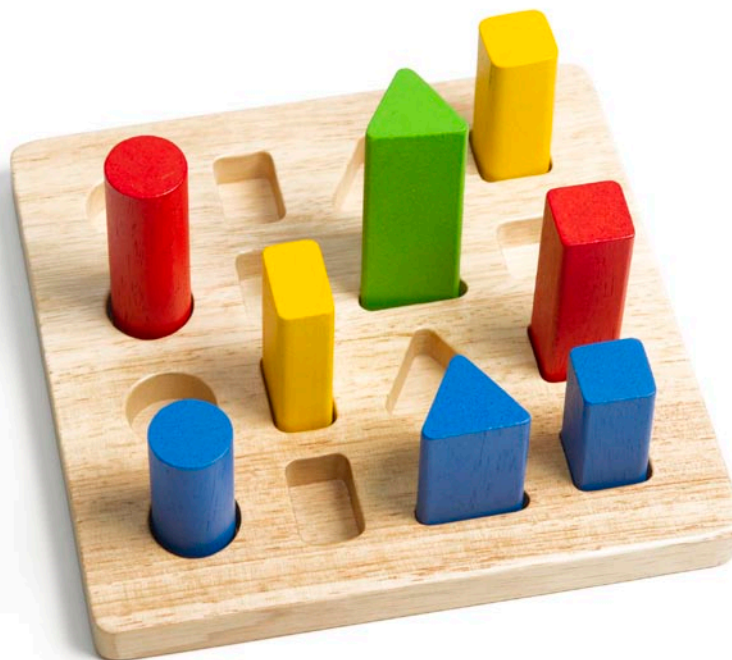
#### Het debat is bij de KNB aangemeld voor 2 PO.

Kosten voor uw deelname zijn slechts € 175,00 (beperkt aantal plaatsen beschikbaar). Aanmelden kan via [debat@vevanos.nl](mailto:debat@vevanos.nl).

Hoofdsponsor van het debat is Boekel De Nerée N.V.

**BOEKEL DE NERÉE**





kennen. De meeste verenigingen stellen daarnaast de eis van een aantal “vliegreuen” op het rechtsgebied, bijvoorbeeld dat de leden een bepaald percentage van hun praktijk aan het rechtsgebied besteden, of dat zij een minimumaantal jaren advocaat zijn. Sommige kennen een aspirant-lidmaatschap, andere niet. Wij willen niet dat een vereniging zich “specialistenvereniging” noemt, omdat dat verkeerde verwachtingen kan wekken. Aan “specialisatievereniging” kennen wij een andere betekenis toe.’

#### **KWALITEITSSLAG**

De 24 specialisatieverenigingen hebben een ledental dat varieert van zo’n 50 tot ongeveer 1000. De Vereniging van Familierechtadvocaten en Scheidingsbemiddelaars is de grootste, gevolgd door de Vereniging voor Arbeidsrecht. Vaak hebben de verenigingen rond de 150 leden. Een snelle telling leert dat de verenigingen in totaal ongeveer 4500 leden hebben. ‘Maar’, zegt Van Tellingen, ‘we weten niet hoeveel advocaten lid zijn van meerdere verenigingen en bovendien zijn er mogelijk meer verenigingen dan de 24 die bij ons bekend zijn.’

De NOvA bestaat dit jaar zestig jaar. Het lustrum heeft als motto ‘Kwaliteit belicht’ meegekregen. ‘Dit jaar willen we een kwaliteitsslag maken’, zegt Van Tellingen. ‘Specialisatie zou daarvan een onderdeel kunnen zijn. Wat we daarmee gaan doen, wordt dit jaar onderwerp van discussie.’ Iets anders is dat advocaten zich sinds drie jaar op de website van de NOvA kunnen profileren door aan te geven op welke rechtsgebieden ze actief zijn. Een advocaat kan maximaal vijf rechtsgebieden aangeven en maximaal twee lidmaatschappen van specialisatieverenigingen.

#### **ROULEREN**

Rechters in een rechtbank rouleren tussen de verschillende sectoren of rechtsgebieden binnen sectoren (zoals handel en familie binnen civiel). ‘De meeste rechters rouleren na vier tot zes jaar en zijn inzetbaar op twee van de drie rechtsgebieden: civielrecht in brede zin, strafrecht en bestuursrecht. De rechtbanken hebben elk hun eigen rouleerbeleid, maar het komt behoorlijk met elkaar overeen’, zegt Ronald Philippart, president van de Rechtbank Maastricht. ‘Bij de appelcolleges is rouleren niet de regel. Raadheren in een hof komen vaak binnen als specialist. En wat is een specialist? Een erkend deskundige op een bepaald vakgebied. Als je je maar lang genoeg op een bepaald rechtsgebied beweegt, wordt je er vanzelf beter in. Maar dit betekent niet automatisch dat je dan specialist bent. Sommige rechters vinden de breedte van het vak interessant, anderen willen zich graag verdiepen in een bepaald rechtsgebied.’

#### **KWALITEITSBELEID**

Philippart signaleert een tendens tot verdergaande specialisatie. ‘De ontwikkeling is er, zo zijn er door landelijke rechtersoverleggen voorstellen geschreven voor bijvoorbeeld de jeugdrechter en de rechter-commissaris. Per rechtbank zijn er verschillen: in een grote rechtbank kun je je natuurlijk gemakkelijker specialiseren dan in een kleine. Wat dat betreft, zal er wel wat veranderen als er nog maar tien

rechtbanken zijn.’ Onlangs zat Philippart een werkgroep voor die zich boog over rouleren en de benodigde opleidingen. De resultaten moeten nog worden besproken in de presidentenvergadering. ‘We willen werken aan kwaliteit van de rechtspraak. Onderdeel daarvan is om zo veel mogelijk uniform om te gaan met rouleren. Natuurlijk houd je rekening met de competenties die rechters al meenemen en met hun uiteenlopende achtergronden. Uniformeren zonder dwingend keurslijf dus.’ Er is een aantal specialistische kamers zoals de ondernemingskamer (Amsterdam), de ‘natte kamer’ (Rotterdam) en de IE-kamer (Den Haag). Daarnaast zijn er verschillende kenniscentra, bijvoorbeeld op het gebied van Fraude en Cybercrime. Deze zijn aan een gerecht verbonden en functioneren als vraagbaak voor andere gerechten. Specialisatie als onderdeel van kwaliteitsbeleid: een onderwerp dat niet alleen binnen het notariaat leeft. ■

Praktijkhandboekenserie  
compleet

# Notariële proces staat centraal

Eind 2011 verscheen het vierde en laatste deel uit de serie Praktijkhandboeken voor het notariaat: het *Handboek Ondernemingsrecht*. Anders dan andere juridische handboeken richten deze werken zich specifiek op de notariële praktijk en staat het notariële proces centraal: wat moet de notaris allemaal doen om een transactie op juiste wijze te begeleiden en af te wikkelen? Leon Verstappen, mede-hoofdredacteur van de serie, zet voor *Notariaat Magazine* de schijnwerpers op vijf voorbeelden.

TEKST Leon Verstappen | GROEPSFOTO Truus van Gog

**1 OPENBARE VERKOOP**  
Openbare verkoop kan zowel vrijwillig als gedwongen plaatsvinden. In het laatste geval gelden vele procedureregels die de notaris als de grote regisseur van de openbare verkoop in acht moet nemen. Executoriale verkoop staat de laatste tijd een beetje in een kwaad daglicht. Dat levert gemiddeld genomen 37 procent minder op dan de marktwaarde. Een van de oorzaken is dat de consument die markt nog niet echt ontdekt heeft en dat het kopen op de veiling meer risico's met zich brengt dan reguliere koop van onroerend goed. De notaris heeft bij uitstek de taak om dit proces te begeleiden en – zoveel als mogelijk – te waarborgen dat het proces in het belang van alle betrokken partijen ordentelijk verloopt. Dat markeert het grote belang van een goede procedure. In hoofdstuk 3 van het *Handboek Registergoederenrecht* worden die procedures uitgebreid uit de doeken gedaan door Hans Gräler.

**2 VEREFFENING VAN RECHTSPERSONEN**  
Zoals de nalatenschap van natuurlijke personen na overlijden moet worden afgewikkeld, zo gebeurt dat ook met rechtspersonen die het loodje leggen. Anders dan na overlijden bij natuurlijke

personen, is er geen keuze tussen (beneficiair) aanvaarden en verwerpen. Alles wordt 'beneficiair' aanvaard en afgewikkeld. Anders dan voor de oprichting van de diverse rechtspersonen, bestaat voor ontbinding en vereffening van alle rechtspersonen maar één procedure, geregeld in de eerste titel van Boek 2 Burgerlijk Wetboek. Gelijk aan de boedelafwikkeling bij nalatenschappen bestaat er verschil tussen een eenvoudige afwikkeling en een ingewikkelde afwikkeling. Dit is allemaal compact en volledig uit de doeken gedaan door Myriam Nethe in het *Handboek Ondernemingsrecht*.

**3 SAMENLEVINGSCONTRACT**  
In een omvangrijk hoofdstuk in het *Handboek Familievermogensrecht* gaat Peter Blokland in op de aandachtspunten voor de notariële praktijk. Samenwonen heeft op zich geen civielrechtelijke consequenties en er geldt contractsvrijheid. Hoe dient de notaris zich in deze 'ongeregelde materie' op te stellen? Welke ingrediënten mogen in een samenlevingscontract niet ontbreken? Het hoofdstuk behandelt zowel de periode van samenwonen als die daarna (einde van samenleven na overlijden of na 'scheiding'). Specifieke notariële aandachtspunten komen steeds aan de orde. Praktisch relevant zijn de checklists op het einde van elk hoofdstuk.





**4 WETTELIJKE VEREFFENING**  
Hoe moet een notaris de erfgenamen na beneficiaire aanvaarding bijstaan bij de afwikkeling van de boedel? Auteur Wilbert Kolkman loopt in het *Handboek Boedelafwikkeling* talrijke praktische vragen na, zowel ten aanzien van de 'lichte' vereffening als ten aanzien van de 'zware' vereffening. De nieuwe regeling heeft vele gezichten en vele valkuilen, denk aan de rangorde van schuldeisers (vereffeningskosten!), de benoemingsprocedure, ontheffing en opheffing, verdeling van bevoegdheden en de rol van de kantonrechter. Ook hier zijn de checklists een onmisbare tool voor de boedelafwikkelingspraktijk.

**5 FISCALE ASPECTEN EN NOTARIEEL TUCHTRECHT**  
De vier handboeken kenmerken zich door hun gerichtheid op de dagelijkse notariële praktijk. Om die reden is ervoor gekozen elk handboek te voorzien van een gedegen fiscaal hoofdstuk onder redactie van Hans Stubbé, dat zich richt op de specifieke fiscale aspecten van de notariële rechtspraktijk. Waar mogelijk en wenselijk is het notariële tuchtrecht overal verwerkt en zijn alle hoofdstukken voorzien van checklists. De gebruiker verzekert zich er op die manier van geen zaken over het hoofd te zien; hij houdt zich 'aan het protocol'. Daarmee is niet gezegd dat het slaafs volgen van een hoofdstuk automatisch de juiste, volledige akte uit de printer doet lopen. Het notariële ambacht blijft voor een deel gebaseerd op *Fingerspitzengefühl* dat zich niet in inkt laat vatten. ■

V.l.n.r.:

Laura Welkers, Jacqueline Klinkert-Cino,  
Jan Watse Fokkens, Leon Verstappen,  
Fred Hammerstein, Wilbert Kolkman,  
Geert Lekkerkerker en Maike Vredevoogd

### *Hammerstein neemt Praktijkhandboekenserie in ontvangst*

Eind 2011 verscheen het vierde en laatste deel uit de serie Praktijkhandboeken voor het notariaat: het *Handboek Ondernemingsrecht*. Vanaf 2003 hebben onder hoofdredactie van Leon Verstappen, Wilbert Kolkman, en Hans Stubbé voor het fiscale deel, ongeveer tachtig auteurs aan deze serie gewerkt, die bestaat uit vier lijvige boeken: *Handboek Boedelafwikkeling*, *Handboek Registergoederenrecht*, *Handboek Familievermogensrecht* en *Handboek Ondernemingsrecht*.

Anders dan andere juridische handboeken richten deze werken zich specifiek op de notariële praktijk en het proces waarlangs rechten en plichten zich door tussenkomst van de notaris voltrekken. Ook notariële deontologie en de fiscaliteit krijgen ruime aandacht. Gemiddeld bevatten de boeken 1.500 pagina's tekst en zijn er in totaal zo'n 1.000 modellen gemaakt die direct te gebruiken zijn in de dagelijkse praktijk.

Op woensdag 1 februari 2012 is de gehele serie aangeboden aan Fred Hammerstein, raadsheer bij de Hoge Raad en bestuursvoorzitter van het Bureau Financieel Toezicht (BFT). Dat was niet geheel willekeurig gekozen. Hammerstein heeft met het naar hem vernoemde rapport stevige piketpalen geslagen voor de toekomst van het notariaat. En in zijn functie van bestuursvoorzitter van het BFT kan hij in zekere zin toezien op de uitvoering van de wetgeving die zijn commissie heeft geadviseerd. Bij de overhandiging waren verder aanwezig de President van de Hoge Raad, Geert Corstens, en de Procureur-Generaal bij de Hoge Raad, Jan Watse Fokkens, en de overige leden van het bestuur van de Stichting Beheer Auteursrechten Praktijkhandboeken Notariaat.



En  
verder:

*‘Discussiëren  
vind ik soms  
heel lastig’*

## ‘Nu moet ik afstand nemen. Nee, ik blijf niet langskomen voor “advies”.’

‘Tv-notaris’ Nollie van Berge (65) neemt na veertig jaar afscheid van het notariaat met een symposium over ‘De kunst van het testament en het testament in de kunst’. ‘Ik vind het heerlijk om maatschappelijk actief te zijn.’

TEKST Arnoud Veilbrief | FOTO'S Truus van Gog

**I**k wilde helemaal niet notaris worden. Een vriendin van mij was directie-secretaresse. Dat wilde ik ook. Ze was tien jaar ouder dan ik en zo zichzelf, zo sterk. Ik bewonderde haar. Maar mijn vader zei: “Nol, ga eerst maar studeren.”

### INDONESIË

‘We woonden in 1950 in de Zomerdijkstraat in de Amsterdamse Rivierenbuurt. Mijn vader werkte bij Heineken. Hij wilde weg uit Nederland. Naar Zuid-Afrika of Indonesië, dat maakte hem niet uit. Het werd Indonesië. Hij ging vooruit, om een huis te regelen. In de eerste weken maakte hij al een aardbeving mee en belandde hij in een vuurgevecht. Het waren de onrustige dagen vlak na de soevereiniteitsoverdracht. Hij belde mijn moeder en zei dat het misschien veiliger was om met ons in Nederland te blijven. Daar wilde ze niets van weten. “Jij komt terug of wij komen naar jou.” We gingen.’  
‘We hebben van 1950 tot 1954 in Soerabaja gewoond. Door een chauffeur werden we ’s ochtends naar school gebracht. Van vijandigheid van de Indonesiërs heb ik niets gemerkt. Ik herinner me de ruimte, het huis en de geuren. Dat blijft je je hele leven bij. In Spanje zag ik eens hoe mensen maïskolven roosterden. Mijn zus en ik roken de geur van verbrande bladeren en zeiden: “Indonesië.”

### VERPLEEGSTERS

‘Mijn oudste zus ging kunstgeschiedenis studeren aan de UvA. Mijn vader wilde graag dat ik naar de VU ging. Dat kwam goed uit,

want de studie was daar voor mij veel beter georganiseerd. Omdat ik van de hbs kwam, zat ik drie ochtenden per week op Latijn te blokken. In mijn derde jaar ging ik op kamers. Ik kreeg een zolderetage. Het is hier verderop, aan de gracht.’

‘In 1971 begon ik hier als kandidaat-notaris. Wanneer ik de telefoon opnam was het: “U bent de secretaresse van mr. Meijer?” Dat heeft zeker anderhalf jaar geduurd. Dertien jaar later zat ik, net beëdigd als notaris, met een paar gepensioneerde vrouwelijke notarissen te eten in Mirafiori, een restaurant aan het Vondelpark. Een vrouw kwam op ons af en zei: “We vroegen ons af of u nu onderwijzeressen of verpleegsters bent?” “Verpleegsters”, zei een van de dames. Het was vlak na de Slis-Stroom affaire [faillissement van de vrouwelijke notaris Slis-Stroom – red.] en ze had geen zin in discussies. Ik zei: “Nee hoor, we zijn notarissen.” Ik dacht: “Ja, kóm!”

### MENSENMENS

‘Oorspronkelijk zag ik meer in de advocatuur, maar ik merkte al gauw dat het notariaat me veel beter ligt. Ik ben een mensenmens en zoek graag naar oplossingen. Discussiëren vind ik soms heel lastig. Het kan dingen kapot maken. Je kunt ook wel eens iets accepteren in plaats van altijd het naadje van de kous weten. Steeds maar doorvragen is niet altijd goed.’  
‘Eén keer is iemand woedend weggelopen. Hij was hier met zijn vrouw om een samenlevingscontract te regelen en vond mijn oplossing manonvriendelijk. Hij werd steeds kwader, stond op en keek me aan met een blik... Ik dacht: “Straks vliegt hij me nog aan!” Ik zei: “Gaat u zitten.” Er zijn nog tachtig

andere notarissen in Amsterdam. Hij ging zitten, maar vertrok zonder me een hand te geven. Natuurlijk heb ik me later afgevraagd of ik het wel goed had aangepakt. Maar ik kon echt niets bedenken. Verder heb ik gelukkig nooit zoiets meegemaakt.’

### THUIS ZITTEN

‘Ik heb altijd bij mr. M.J. Meijer Notarissen gewerkt. Na mijn eerste drie jaar heb ik nog wel om me heen gekeken, maar ik dacht al snel: “Waarom zou ik veranderen?” Ik heb het hier altijd naar mijn zin gehad, met fijne collega’s en een uitstekende en behulpzame staf. Ik zou nooit als eenpitter hebben willen werken. Never.’

‘Ook mijn televisiewerk en mijn bestuurswerk voor de KNB, het Rode Kruis en de Vereniging Rembrandt had ik nooit willen missen. Ik vind het heerlijk om maatschappelijk actief te zijn. Je geeft, je ontvangt en je komt met mensen uit allerlei disciplines in aanraking. Bovendien, ik had geen gezin. Wat moet je dan? Iedere avond thuis zitten?’

### AFSTAND

‘Dat ik naast het kantoor woon, was altijd erg handig. Als de loodgieter op zaterdag kwam, deed ik even open. Nu moet ik afstand nemen. Nee, ik blijf niet langskomen voor “advies”. Ik heb gezien hoe op een gegeven moment over iemand werd gesproken die maar bezoeken bleef brengen bij zijn kantoor. Nee, weg is weg. Ik heb mijn dossiers overgedragen, ik heb een heel goede opvolger. Het is afgerond.’ ■



OPINIE

## Weg met de individuele ministerieplicht

**De individuele notariële ministerieplicht is achterhaald en moet vervangen worden door een collectieve. Dit vindt Tweede Kamerlid Ard van der Steur (VVD).**

| TEKST Ard van der Steur

**D**e ministerieplicht zoals die opgenomen is in artikel 21 lid 1 Wet op het notarisambt is aan modernisering toe. De samenleving wordt steeds ingewikkelder waardoor ook op alle voor een notaris relevante rechtsgebieden steeds vaker sprake is van meer en meer ingewikkelde regelgeving. De ontwikkelingen volgen elkaar ook steeds sneller op. Aan de professionele juridische dienstverlener worden steeds zwaardere eisen gesteld om inhoudelijk op de hoogte te blijven. Onder andere in de advocatuur wordt daarop gereageerd door steeds verdere specialisatie van advocaten op (een onderdeel van) het door hen behandelde rechtsgebied. Voor de Nederlandse advocaten is specialisatie mogelijk gemaakt, doordat er geen algemene ministerieplicht rust op de individuele advocaat. Op grond van de door de Nederlandse Orde van Advocaten aanvaarde verordeningen wordt wel gegarandeerd dat iedere rechtszoekende een advocaat in Nederland kan vinden. Hierdoor is de dienstverlening door de advocatuur als zodanig gegarandeerd, zonder dat een individuele advocaat in beginsel in staat moet worden geacht alle voorkomende werkzaamheden zelf te verrichten. Sterker nog: dat zou ook

zeer onwenselijk zijn, omdat ook voor advocaten geldt dat zij alle relevante rechtsgebieden niet meer geheel kunnen overzien. Wil de advocaat zijn cliënt adequaat kunnen adviseren, dan zal hij zich moeten specialiseren in het rechtsgebied van zijn keuze. Kan een rechtszoekende geen advocaat vinden, dan wordt een ter zake kundige advocaat door tussenkomst van de lokale deken aan de rechtszoekende toegewezen. Daarmee is aan de algemene advocatuurlijke 'ministerieplicht' voldaan.

Ik vind dat dit ook in het notariaat moet gaan gelden. De individuele notariële ministerieplicht moet worden veranderd. De ministerieplicht zou niet meer persoonlijk (of op basis van het samenwerkingsverband) moeten worden toegepast, maar deze moet gelden voor het Nederlandse notariaat gezamenlijk. De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) garandeert vervolgens dat er altijd een notaris te vinden zal zijn die in staat is de benodigde notariële ondersteuning te bieden. Deze aanpassing van de ministerieplicht maakt de weg vrij voor echte specialisatie van de Nederlandse notarissen. Ik stel mij dan voor dat alle notarissen zich zullen aansluiten bij specialisatiegroepen binnen de beroepsorganisatie. Zij kunnen zich met deze specialisatie afficheren als deskundige en daarmee ook de markt effectief en succesvol benaderen. Voor de hand liggend is in elk geval dat notariële maatschappen en/of samenwerkingsverbanden zich ook intern individueel kunnen specialiseren.

De nieuwe ministerieplicht zorgt er daarmee voor dat er een verdere kwaliteitsimpuls wordt gegeven aan het Nederlandse notariaat, dat de al bestaande praktijk op grote en middelgrote advocaten/notarissen en notariskantoren wordt 'gelegaliseerd' en dat de markt transparanter wordt voor de rechtzoekende die een notaris wil waarvan de deskundigheid het meest aansluit bij zijn behoefte. Ik daag de leden van de KNB dan ook graag uit over dit onderwerp met elkaar in debat te gaan. Als u de interne regelingen aanpast, zorg ik voor de aanpassing van artikel 21 lid 1 Wet op het notarisambt.

*'Aanpassing maakt weg vrij voor echte specialisatie'*

## EPN Protocol Wilsonbekwaamheid

UITGELICHT

CURSUSSEN

Op 19 januari presenteerden de Vereniging van Estate Planners in het Notariaat (EPN) en de wetenschappelijke Vereniging van Indicerende en adviserende Artsen (VIA) het EPN Protocol Wilsonbekwaamheid. Dit protocol is in nauw overleg tussen beide organisaties tot stand gekomen. Het moet een einde maken aan de impasse waarin een notaris terechtkomt als hij twijfelt aan de wilsbekwaamheid van zijn cliënt. Tot voor kort was het dan vaak moeilijk een arts bereid te vinden zijn medisch oordeel over de wilsbekwaamheid aan de notaris te

geven. Met behulp van het protocol kan de (kandidaat-)notaris vaststellen of een deskundigenverklaring gewenst is, maar ook hoe en van wie deze verklaring kan worden verkregen. De samenwerking is direct geëffectueerd en zal na een proefperiode worden geëvalueerd.

Het protocol is medeondertekend door de voorzitter van de commissie Bewind en Familie van het Landelijke Overleg Voorzitters Civiele en Kantonsectoren (LOVCK), mr. P.H. Huidekoper.

## De notaris als ondernemingsrechtsspecialist

Het ondernemingsrecht is voor het notariaat bij uitstek het rechtsgebied waarop zij haar toegevoegde waarde kan laten zien. Het is daarbij essentieel dat de notaris op een gelijk niveau kan praten met fiscalisten, accountants, advocaten en investeerders. De notaris moet zich kunnen profileren als specialist. Aansluiting bij een specialistenvereniging is daarbij van belang!

De VOC is een specialistenvereniging voor iedereen die interesse heeft in het ondernemingsrecht. De VOC zal voor haar leden diverse cursussen en symposia organiseren,

waarbij rekening zal worden gehouden met de diverse kennisniveaus binnen de leden. Leden die aantoonbaar kennis en expertise in het ondernemingsrecht hebben, kunnen direct volwaardig lid worden. Voor hen die ondernemingsrechtsspecialist willen worden maar nog onvoldoende kennis hebben, staat het aspirant-lidmaatschap open. De VOC wil hiermee bereiken dat de notaris ondernemingsrechtelijk op de kaart blijft staan en weer de spin in het web wordt bij diverse ondernemingsrechtstransacties.

.....  
*U kunt zich aanmelden via [info@voc.nl](mailto:info@voc.nl)*  
 .....

### VASN Cursusprogramma 2012

**3 april 2012** Lezingen 'Pacht en Praktijk' en 'De Toekomst na de Productierechten' en ALV

**8 mei 2012** Cursus 'Inleiding Agrarisch Recht' Deze cursus is verplicht voor klerken en medewerkers die de VASN Beroepsopleiding willen volgen en is tevens een opfriscursus voor de huidige leden

**5 juni 2012** Cursus 'Financiële Erfpacht'

**13 november 2012** Cursus 'Fiscale Actualiteiten op Agrarisch gebied'

### najaar 2012 / voorjaar 2013

VASN Beroepsopleiding  
 Deze opleiding geeft toegang tot het VASN lidmaatschap. Aanvangstijdstip van de opleiding is mede afhankelijk van het aantal ontvangen voorinschrijvingen. Voorinschrijven via [info@vasn.nl](mailto:info@vasn.nl)

### VMSN Cursusprogramma 2012

**29 maart 2012** Gecombineerde cursus 'Update mediation' en 'Non-verbale communicatie' en ALV

**7 juni 2012** Cursus 'Echtscheiden en verdelen' (toegankelijk voor niet-leden)

**18 september 2012** Cursus 'Update Alimentatierekenen'

**6 november 2012** Gecombineerde cursus 'Eigen woning en Echtscheiding' en 'IPR bij echtscheiding' (toegankelijk voor niet-leden)

### EPN-examen

Op 14 juni 2012 vindt het eerstvolgende schriftelijke EPN-examen plaats. Op 20 november 2012 wordt een mondeling examen georganiseerd. Het mondelinge examen wordt afgenomen door prof. dr. F. Sonneveldt (partner bij Mazars, sectie estate planning te Rotterdam, bijzonder hoogleraar estate planning aan de Universiteit Utrecht en lid van de Wetenschappelijk Adviesraad (WAR)).

### Examentraining

Ter voorbereiding op het examen wordt op 31 mei 2012 een examentraining georganiseerd. De training vindt plaats van 13.30 tot 17.00 uur in de regio Utrecht. Op deze middag worden twee schriftelijke examens besproken die van te voren beschikbaar zullen worden gesteld.

### EPN-examen

Alle EPN-leden dienen voor 1 januari 2014 met goed gevolg een examen af te leggen om hun lidmaatschap te kunnen behouden. Aspirant-leden van de EPN, die het examen met goed gevolg hebben afgelegd, worden hiermee volwaardig EPN-lid. Een succesvol afgeronde EPN/Grotius-specialistenopleiding geeft direct toegang tot het volwaardige lidmaatschap. Het verplichte examen is ingevoerd om het kennisniveau van de EPN-leden te waarborgen, zodat EPN duidelijk aantoonbaar als kwaliteitskeurmerk geldt. Van EPN-leden wordt een (basis)niveau van kennis op het gebied van estate planning verwacht.

### Geslaagden over het examen

'In de dagelijkse praktijk werkzaam zijn op het gebied van estate planning is voldoende om het examen te halen!'

### VERENIGINGSNIEUWS

'Examenvrees is niet nodig omdat de EPN-leden aan hun COEP-verplichting voldoen. De huiswerkopdrachten zijn vergelijkbaar met het schriftelijke examen.'

Voor EPN-leden geldt dat deelname aan het examen de eerste keer gratis is. Nadien is examengeld verschuldigd. Aan niet-leden en aspirant-leden zullen wel examenkosten in rekening worden gebracht. De examenkosten bedragen 125 euro exclusief BTW.

.....  
*Zie voor meer informatie en inschrijving [www.epn-notaris.nl](http://www.epn-notaris.nl)*  
 .....

## Het oog van de meester...



Ruim anderhalf jaar geleden schreef het bestuur van de KNB in zijn toekomstvisie 'In Transitie' dat het beroep van notaris rust op twee pijlers, te weten de registratie en het advies. Beiden behoeven onderhoud, investeringen en innovatie om de meerwaarde van de notaris in het maatschappelijk verkeer toekomstbestendig te maken. De twee werkgroepen die aan de basis stonden van 'In Transitie' kwamen in hun advies tot de conclusie dat de registratiefunctie van de notaris – het formele belang van zijn tussenkomst – de komende tijd van minder maatschappelijk gewicht zal worden ervaren, in het bijzonder door de ICT.

### AUTOMATISERINGSFLAG

De overheid werkt sinds eind vorige eeuw aan een stelsel van zogenoemde basisregistraties die moeten zorgen voor een excellente dienstverlening, minder regeldruk, een vermindering van administratieve lasten en daarmee een goed functionerend openbaar bestuur. De registraties moeten daarom optimaal worden geautomatiseerd. Deze automatiseringsflag vordert gestaag, zo merken wij ook in het notariaat. Immers, het notariaat maakt veel gebruik van drie van deze basisregistraties: de GBA, het Kadaster en het handelsregister. Wat het notariaat ook merkt, is dat deze automatiseringsflag niet altijd de rechtszekerheid biedt die de organisaties erachter zeggen te bieden. Behalve een toenemend aantal fouten in de registraties, blijkt in de praktijk niet alle rechtszekerheid zo eenvoudig geautomatiseerd te kunnen worden zonder opletende interventie van de daartoe speciaal opgeleide notaris.

### POSITIEF

Het is niet voor niets dat naast de basisregistraties een aantal meer functionele registraties nodig is en blijft om die rechtszekerheid te kunnen bieden. Denk aan het huwelijksgoederenregister, het curateleregister, het CTR, het levenstestamentenregister en natuurlijk de registratie van de Belastingdienst. Het zijn vooral die registers die het notariaat zelf voedt en in toeneemende mate ook zelf beheert. Zo is de KNB met de Belastingdienst in gesprek om de registratie over te nemen. Hierdoor willen we de digitale aanbieding van akten mogelijk maken plus een digitaal repertorium opzetten. Positief is ook de snelle groei van het levenstestamentenregister. Dat toont aan dat de maatschappij nog steeds behoefte heeft aan die onpartijdige en onafhankelijke juridische deskundigheid van de notaris die toeziet op de rechtszekerheid. Overheid en politiek zouden daar mijn inziens meer oog voor mogen hebben en waardering voor mogen tonen. Want het oog van de meester... ■

Geertjan Sarneel | VOORZITTER KNB

## Nieuw informatieblad FIU-Nederland

FIU-Nederland heeft een informatieblad opgesteld waarin nadere uitleg wordt gegeven over de wijze waarop een ongebruikelijke ABC-transactie als bedoeld in de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) gemeld moet worden. Het informatieblad is te vinden op [NotarisNet/Regelgeving/WWFT](#).

### NADERE VRAGEN STELLEN

In de brochure wordt aangegeven dat de FIU-Nederland nadere vragen aan de notaris kan stellen. FIU-Nederland loopt hiermee vooruit op nieuwe wetgeving die in voorbereiding is. Onder de huidige Wwft kan de notaris nadere vragen als bedoeld in artikel 17 niet beantwoorden omdat een civielrechtelijke vrijwaring daarvoor ontbreekt: zie [NotarisNet/Regelgeving/WWFT, De meest gestelde vragen over de WWFT](#), antwoord op vraag 28.

Vragen? Bij vragen kunt u contact opnemen met het Servicepunt van de FIU-Nederland, tel. 079 3458777

## Inschrijvingen opleiding SOMN gestart

De inschrijving voor de opleiding tot notaris-klerk, notarieel secretaresse en de introductie-cursus voor notariële medewerkers van de Stichting Opleiding Medewerkers in het Notariaat (SOMN) is gestart. Het inschrijfformulier en meer informatie over de opleidingen is te vinden op [www.somnotariaat.nl](#).

Nadere informatie: secretariaat SOMN, telefoon 0348 563700 ([info@somnotariaat.nl](mailto:info@somnotariaat.nl))



## Notaris, let op bij beleggingen in grond

**De Autoriteit Financiële Markten (AFM) heeft vanuit het oogpunt van consumentenbescherming bijzondere aandacht voor beleggingen in kavels grond. Daarom heeft de AFM de belangrijkste aandachtspunten voor het notariaat op een rij gezet.**

Regelmatig worden aan consumenten beleggingen in onroerend goed aangeboden. Dit kan in vele vormen. De AFM houdt hier toezicht op. Beleggingen die aan het publiek worden aangeboden, zijn sterk gereguleerd door de Wet op het financieel toezicht (Wft). Eén van de aanbiedingen die de AFM veelvuldig tegenkomt, is het aanbieden van agrarische grond aan consumenten. Het gaat dan om agrarische grond met speculatie op (aanzienlijke) waardetijding door mogelijke bebouwing in de toekomst.

Op zich geen probleem als consumenten onroerend goed kopen. De AFM heeft echter geconstateerd dat beleggingen in grond onder 100.000 euro ook vaak zonder vergunning worden aangeboden, dat daarin wordt bemiddeld of dat daarover wordt geadviseerd terwijl er wel een vergunning vereist is. Desondanks blijkt dat er notarissen zijn die aan de overdracht van zulke kavels grond hun medewerking verlenen.

Beleggingen in kavels grond hebben de bijzondere aandacht van de AFM vanuit het oogpunt van consumentenbescherming. Na onderzoek heeft de AFM geconstateerd dat in de meeste gevallen de voorgespiegelde rendementen niet reëel zijn. Daarom heeft de AFM al in december 2008 en nogmaals in mei 2010 aandacht gevraagd voor grondbeleggingen. Ook de KNB heeft waarschuwende berichten gepubliceerd over de notariële dienstverlening bij deze beleggingen op 6 mei 2010 en op 19 mei 2010. Hierbij heeft de KNB geadviseerd aan notarissen bij het ontbreken van de vereiste vergunning dienst te weigeren.

### **GROND ALS BELEGGINGSOBJECT**

Kavels grond in Nederland die vallen onder de definitie van 'beleggingsobject' worden aangemerkt als financiële producten. Voor het aanbieden van, bemiddelen in en adviseren over financiële producten, zoals deze beleggingsobjecten, is op grond van de Wft een vergunning nodig. De definitie

van 'beleggingsobject' is opgenomen in artikel 1:1 Wft en bestaat uit vier onderdelen. Alleen als aan alle onderdelen wordt voldaan, is sprake van een 'beleggingsobject'. Het laatste onderdeel van de definitie van 'beleggingsobject' luidt als volgt: 'beheer van de zaak hoofdzakelijk uitgevoerd door een ander dan de verkrijger'. Onder 'beheer' als bedoeld in de definitie van 'beleggingsobject' moet worden begrepen elk onderhoud van de betreffende zaak en het zorg dragen voor eventuele juridische verplichtingen die voortvloeien uit de eigendom van de zaak.

### **ECONOMISCH DELICT**

De AFM heeft na onderzoek geconstateerd dat zich in de praktijk twee situaties voordoen.

#### **1. De feitelijke situatie is conform de akte van levering.**

In de akten van levering aan de beleggers is een 'recht van voortgezet gebruik' van de verkochte kavels grond opgenomen. De kavels grond blijven na overdracht in gebruik van de verkopende partij of een derde. Dit betekent dat sprake is van beheer van de grond zoals bedoeld in de definitie van het begrip 'beleggingsobject'. De kavels grond zijn dan aan te merken als beleggingsobjecten, als ook wordt voldaan aan de overige vereisten van de definitie. De aanbieder, bemiddelaar en/of adviseur van de kavels grond heeft in dat geval een vergunning van de AFM nodig.

#### **2. De feitelijke situatie wijkt af van de akte van levering.**

De informatie zoals vermeld in de akten van levering aan beleggers wijkt af van de feitelijke situatie. Zo staat vaak in de akten van levering dat de kavels grond worden overgedragen 'vrij van pacht en/of van andere aanspraken tot gebruik'. In de praktijk blijken de kavels grond, na overdracht, vaak in gebruik te blijven bij de verkopende partij of een derde. Er is dus feitelijk geen sprake van 'vrij van pacht en/of gebruik'. Dit betekent dat de kavels grond ook in dit geval zijn aan te merken als beleggingsobjecten, als ook wordt voldaan aan de overige vereisten van de definitie. De aanbieder, bemiddelaar en/of adviseur van de kavels grond heeft ook in dat geval een vergunning van de AFM nodig.

*Beleggingen in kavels grond hebben de bijzondere aandacht van de AFM vanuit het oogpunt van consumentenbescherming*

Een overtreding van de vergunningplicht is een economisch delict. De AFM kan aangifte doen bij het Openbaar Ministerie of aan overtredders van deze vergunningplicht een bestuurlijke boete opleggen. Daarbij wordt een basisbedrag gehanteerd van 2.000.000 euro. Onder het begrip 'overtreders' vallen niet alleen rechtspersonen, feitelijk leidinggevenden en opdrachtgevers, maar ook medeplegers. Onder omstandigheden is een notaris als zodanig te beschouwen. Notaris, let dus op met wie u samenwerkt en voorkom dat u zelf een delict begaat!

### **ADVIES AAN NOTARISSEN**

U doet er verstandig aan bij een transport van kavels grond vooraf onderzoek te doen naar de volgende aspecten.

- Is sprake van een 'beleggingsobject' als bedoeld in artikel 1:1 Wft?
- Is een vrijstelling van toepassing? Let op: per 1 januari 2012 is de vrijstellingsgrens van 50.000 euro verhoogd naar 100.000 euro.
- Check in de vergunningregisters van de AFM ([www.afm.nl/professionals/registers](http://www.afm.nl/professionals/registers)) of de partij die gebruik wil maken van uw diensten wel een vergunning heeft.

---

*Bij twijfel kunt u juridisch advies inwinnen of contact opnemen met het Ondernemersloket van de AFM. Het Ondernemersloket is telefonisch bereikbaar op werkdagen van 9:00 tot 17:00 via 0900 6800 680 (0,05 euro per minuut). U kunt uw vraag ook mailen naar [ondernemersloket@afm.nl](mailto:ondernemersloket@afm.nl). Op de website van de AFM kunt u meer informatie vinden ([www.afm.nl/professionals/hulp/veelgestelde\\_vragen/beleggingsobjecten](http://www.afm.nl/professionals/hulp/veelgestelde_vragen/beleggingsobjecten))*

---

## Online campagne Zó zijn we niet getrouwd

In de maanden februari en maart wordt de campagnewebsite [zozijnwenietgetrouwd.nl](http://zozijnwenietgetrouwd.nl) extra in de schijnwerpers gezet via een online mediacampagne. De belangrijkste oproep hierbij is: 'Doe de test in 3 minuten om na te gaan of de afspraken tussen jou en je partner nog passen in jullie situatie.' Met de online campagne zet de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) in op drie media-pijlers: Facebook, het Google inhoudsnetwerk en zogenoemde 'channels' voor vrouwen en nieuws.

### FACEBOOK

Op Facebook verschijnen kleine advertenties onder het kopje 'Gesponsord' op de profiel-pagina van mensen die binnen een van de doelgroepen vallen. Facebook is met 6,1 miljoen aangemaakte profielen het grootste en populairste sociale netwerk in Nederland. Belangrijkste doelgroep van de campagne op Facebook zijn vrouwen tussen 35-50 jaar. Zij raken relatief het meest in de (financiële) problemen na echtscheiding of overlijden van hun partner. Andere doelgroepen waar we gericht op adverteren zijn: mensen met trouwplannen, mensen met kinderen van

0-12 jaar en mannen tussen 35-50 jaar. Op Valentijnsdag, 14 februari, verschijnt een speciale banner.

### GOOGLE INHOUDSNETWERK EN 'CHANNELS'

Verder adverteren we met banners en kleine tekstadvertenties op websites die zijn aangesloten bij het Google-netwerk. Dit is een breed scala aan websites waarbij de campagne-advertenties zichtbaar zijn op websites die zich richten op eerdergenoemde doelgroepen. Derde pijler in de online mediacampagne is het tonen van banners op zogenoemde 'channels'. Dit is een combinatie van websites, online magazines en forums die zich richten op een specifieke doelgroep of mensen met een bepaalde interesse. Voor deze campagne zijn dat vrouwen en nieuws.

### FREE PUBLICITY

Daarnaast probeert de KNB via artikelen in diverse (online) magazines, e-nieuwsbrieven en websites het belang van passende huwelijkse voorwaarden en partnerschapsvoorwaarden onder de aandacht te brengen én de rol die de notaris hierbij kan spelen als deskundig



adviseur. Half januari is een persbericht uitgegaan naar het KNB-medianetwerk. Verder zullen we Twitter intensiever gaan inzetten. Ook kunt u zelf de campagne en bijbehorende online tests promoten via uw eigen website. Velen van u hebben dit al gedaan. Op de homepage van NotarisNet vindt u een pagina met tools die u zelf kunt inzetten op uw kantoorwebsite. De campagne zal naar verwachting een halfjaar lopen. Daarna wordt bekeken of het zinvol is dit te verlengen.

Nadere informatie: KNB, afdeling Communicatie, Annelies van der Laan, telefoon 070 3307169 ([a.vanderlaan@knb.nl](mailto:a.vanderlaan@knb.nl))

## Steeds meer auditoren adviseren tot coaching

De auditoren wisselden half januari tijdens de halfjaarlijkse evaluatiedag hun ervaringen met de peer reviews uit en oefenden met verschillende casus. Steeds vaker bevelen zij coaching of begeleiding aan. Ook zijn de laatste ontwikkelingen op het gebied van wet- en regelgeving besproken.

Door de wetwijziging-Hammerstein deel I per 1 januari heeft de Verordening op de kwaliteit een andere basis gekregen. De wet bevat

bovendien een aantal uitgangspunten die nu nog in de verordening staan. De verordening zal daarom binnenkort worden aangepast.

Uit de evaluatie blijkt dat de auditoren vaker adviseren tot coaching of begeleiding bij het beëindigen van slecht lopende praktijken. De nieuwe mogelijkheid (per 1 januari) van stille bewindvoering (artikel 25b Wna) sluit daar goed op aan. Daarbij kan de voorzitter van de kamer van toezicht op verzoek van de KNB of het BFT een stille bewindvoerder benoemen over een notaris van wie de continuïteit van de praktijk vanwege de wijze van praktijkvoering in gevaar dreigt te komen.

De stille bewindvoerder is bevoegd bindende aanwijzingen aan de notaris te geven.

Ook bespraken de auditoren de aanscherping van de plicht tot dienstweigeren. Daarbij speelt ook de relatie tussen MOT-melding en dienstweigeren een rol. Immers, in de oude situatie kon je een melding doen, maar hoefde je niet per definitie dienst te weigeren. Maar kan dat in de nieuwe situatie nog wel? Staat het doen van een melding niet gelijk aan een redelijk vermoeden dat de transactie in strijd is met de wet? Dit ligt wel voor de hand maar toch moet de notaris dit van geval tot geval blijven beoordelen.

## Nieuwe bestuursleden SOMN

Het bestuur van de Stichting Opleiding Medewerkers in het Notariaat (SOMN) bestaat uit afgevaardigden van de KNB en van de Bond van Medewerkers in het Notariaat. In 2011 heeft mr. Aniel Autar afscheid genomen als bestuurslid namens de KNB van de SOMN. Aniel Autar heeft als bestuurder een waardevolle bijdrage geleverd aan de modernisering van de klerkenopleiding en de SOMN.

### NIEUWE BESTUURSLEDEN

Door het bestuur van de KNB zijn mevrouw mr. B.R. Mulder en mr. I.J.A. Franken als bestuursleden van de SOMN benoemd. Het bestuur van de SOMN is als volgt samengesteld:

- mr. R.J. Huzink (KNB), voorzitter;
- H. de Jonge (BMN), secretaris;
- M.J. van der Werf (BMN), penningmeester;
- mevrouw M.F. Bunt (BMN);

- A. Hoekstra (BMN);
- mr. I.J.A. Franken (KNB);
- mr. H.L.A.M. Lohman (KNB);
- mevrouw mr. B.R. Mulder (KNB).

Nadere informatie: KNB, Caroline van Kordelaar, telefoon 070 3307166 (c.vankordelaar@knb.nl)

## KNB Cursusagenda

13 maart 2012

### De 'fun' van ondernemen (module Leergang Managementvaardigheden)

Na het volgen van deze module weet u op welke manier u succesvol kunt ondernemen.

19 en 26 maart 2012

### TESTAMENTEN MAKEN

Testamenten opstellen gebaseerd op het nieuwe erfrecht en de nieuwe successiewet.

20 maart en 19 april 2012

### Managen van verwachtingen

Deze training biedt praktische handvatten, tools en tips om de verwachtingen inzichtelijk te krijgen en te managen.

20 maart 2012

### Strategie en business planning (module Leergang Managementvaardigheden)

Een helder beeld krijgen van wat strategie is, en wat *do's* en *dont's* zijn bij strategievorming. Nadenken over de positie van het eigen kantoor en de omgeving waarin het opereert.

27 maart 2012

### Workshop notaris 2.0

YouTube, blog, chat, sociale netwerken als LinkedIn, Facebook, Twitter. Je hoort er dagelijks over, maar wat kun je daar als notaris mee?

3, 4 en 18 april 2012

### Financiële besturing voor het notariaat

Verkrijg enige vaardigheid in het opstellen van financieel-economische overzichten die nodig zijn voor de (exploitatie)besturing van uw kantoor, alsmede het beoordelen van financiële gegevens die anderen (accountant, boekhouder) u aanleveren.

16 april 2012

### Afwikkeling nalatenschap en testamenten, civiel en fiscaal

Inzicht krijgen in de civielrechtelijke en fiscale gevolgen van bij de boedelafwikkeling te maken keuzes.

18 en 19 april, 9, 10, 23 en 24 mei 2012

### Specialistenopleiding tot VMSN-mediator

Na het volgen van deze praktijkgerichte opleiding kunt u zich inschrijven voor de specialistenopleiding tot VMSN-echtscheidingspecialist.

23 april 2012

### Schenken en vererven van een aanmerkelijk belang

Aan de hand van praktijkscenario's worden risico's en (advies)kansen geïdentificeerd waar de deelnemer de dag na de cursus direct proactief inhoudelijk en commercieel mee aan de slag kan.

25 april en 15 mei 2012

### Planmatig schrijven

in minder tijd en met minder moeite teksten

schrijven die hun doel bereiken. Het *writer's block* is verleden tijd. Schrijven kan zelfs weer leuk worden!

9 mei 2012

### Prettig passeren

In deze cursus wordt op een praktische en leuke manier de belangrijkste tuchtrecht-jurisprudentie en de regelgeving omtrent het ambt van notaris toegelicht.

15 mei en 12 juni 2012

### Timemanagement

Hoe kunt u uw werk efficiënter indelen en effectiever omgaan met uw tijd?

21 mei 2012

### Ontwerp het perfecte echtscheidingsconvenant

Welke onderwerpen moeten u regelen in het convenant en hoe kunt u dat het best doen?

24 mei en 28 juni 2012

### Workshop Communicatie met de cliënt

Zorg dat uw cliënten bij u terugkomen. Leer bewuster omgaan en effectief communiceren met uw cliënten.

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



*Kandidaat-notaris werkt halftime als kandidaat-notaris op een notaris-kantoor en als fiscaal jurist op een accountants- en belastingadvies-kantoor. Is dat toelaatbaar?*

Uitspraak: *geen maatregel*

#### Casus

Het bestuur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) legt aan de kamer van toezicht de vraag voor of het toelaatbaar is dat een kandidaat-notaris halftime werkzaam is op een notaris-kantoor en op een accountants- en belastingadvieskantoor. De kandidaat-notaris was in het voorjaar van 2010 voor 32 uur per week in dienst getreden als fiscaal jurist bij een accountants- en belastingadvieskantoor. Per 22 juni 2011 is de kandidaat-notaris nog voor 20 uur per week werkzaam bij voormeld accountants- en belastingadvieskantoor. Daarnaast is zij per die datum voor 20 uur per week als kandidaat-notaris bij een notaris-kantoor in dezelfde plaats in dienst getreden. De KNB stelt zich op het standpunt dat het een kandidaat-notaris, die als zodanig werkzaam is, op grond van de wet niet is toegestaan om tevens als fiscaal jurist bij een accountantskantoor in loondienst te zijn.

#### Overwegingen

De kamer van toezicht te Assen stelt voor op dat die combinatie van betrekkingen niet met zoveel woorden in de wet is verboden en dat, op grond van artikel 1 juncto artikel 32 van de Verordening beroeps- en gedragsregels (Vbg), de (kandidaat-)notaris zich in de uitoefening van zijn beroep en daarbuiten zodanig dient te gedragen dat de eer en het aanzien van het notariaat niet (kunnen) worden geschaad. In de toelichting bij artikel 1 Vbg wordt als voorbeeld gegeven dat de (kandidaat-)notaris zich, mede gelet op het bepaalde in artikel 11, tweede lid, Wet op het notarisambt (Wna), terughoudend zal moeten opstellen bij het aanvaarden van nevenfuncties en geen nevenfunctie moet aanvaarden wanneer daardoor bij het publiek twijfel zou kunnen rijzen aan een onafhankelijke en onpartijdige beroepsuitoefening. Vervolgens wijst de kamer op de voor een notaris geldende regels inzake het aangaan van een samenwerkingsverband

met beoefenaren van een ander beroep, voortvloeiende uit artikel 18 Wna en artikel 2 Verordening IDS. De kamer overweegt dat de onderhavige kandidaat-notaris uitdrukkelijk heeft gesteld dat er geen sprake is van een samenwerkingsverband tussen het notaris-kantoor en het accountants- en belastingadvieskantoor waar zij werkzaam is en dat een samenwerking ook niet wordt beoogd. Van een samenwerkingsverband is de kamer ook (anderszins) niet gebleken. De werkzaamheden die de kandidaat-notaris bij het accountants- en belastingadvieskantoor verricht, staan op generlei wijze in relatie met de klanten van het kantoor waar zij als kandidaat-notaris werkzaam is. Daarnaast is gesteld dat er geen directe, onderlinge verwijzing van klanten plaatsvindt. Uit de enkele omstandigheid dat de kandidaat-notaris mede in loondienst is bij een accountants- en belastingadvieskantoor volgt, volgens de kamer, ook niet zonder meer dat sprake is van een (mogelijke) schijn van samenwerking en/of van aantasting (in schijn) van de onpartijdigheid en onafhankelijkheid van de kandidaat-notaris. Indien de kandidaat-notaris de door haar in beide dienstbetrekkingen verrichte werkzaamheden strikt gescheiden houdt én (derhalve) ervoor zorg draagt dat zij als kandidaat-notaris op geen enkele wijze betrokken zal zijn bij zaken en cliënten waarmee zij in haar dienstbetrekking van fiscaal jurist betrokken is (geweest), zoals door de kandidaat-notaris tijdens de zitting is gemeld, kan de kamer niet inzien dat sprake kan zijn van (schijn van) belangenverstremgeling c.q. dat er onduidelijkheid kan ontstaan over de onafhankelijkheid en onpartijdigheid van de kandidaat-notaris. De kamer meent dat de kandidaat-notaris, ook als zij als fiscaal jurist optreedt, toch ook onderworpen is aan het notariële tuchtrecht, zoals de als partijadviseur optredende (kandidaat-)notaris. De kamer concludeert dat, als voldaan wordt aan de hiervoor vermelde strikte scheiding tussen de werkzaamheden als kandidaat-notaris enerzijds en als fiscaal jurist bij het accountants- en belastingadvieskantoor anderzijds, niet gezegd kan worden dat de onafhankelijkheid en onpartijdigheid van de kandidaat-notaris wordt aangetast, dan wel de schijn daarvan wordt gewekt.

*Beslissing: de kamer van toezicht verklaart de nevenbetrekking, onder de voorwaarde dat de kandidaat-notaris de in beide dienstbetrekkingen verrichte werkzaamheden strikt gescheiden houdt én ervoor zorg draagt dat zij als kandidaat-notaris op geen enkele wijze betrokken zal zijn bij zaken en cliënten waarmee zij in haar dienstbetrekking van fiscaal jurist betrokken is (geweest), niet ongewenst. Kamer van toezicht Assen, 3 november 2011 (LJN YC0703).*

#### Opmerking

Samenwerking van (kandidaat-)notarissen met advocaten en belastingadviseurs (aangesloten bij de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs) is toegelaten omdat zij allen zijn gericht op de rechtspraktijk. Dat is bij accountants niet het geval (Verordening IDS). De praktijk zal moeten uitwijzen of een kandidaat-notaris/belastingadviseur, die zowel op een notaris-kantoor als op een accountantskantoor werkt, binnen de 'Chinese walls' blijft. (bew. HMS)

*De offerte van de notaris moet aansluiten op de beschrijving van de opdracht. Een rappelbrief van de notaris moet niet in de vorm van een (concept)declaratie worden gegoten.*

Uitspraak: *ongegrond, respectievelijk gegrond, geen maatregel*

#### Casus

Klagers vroegen via degoedkoopst-notaris.nl een offerte aan bij diverse notaris-kantoren. In de beschrijving van hun opdracht is het volgende vermeld: 'Wij willen gaan samenwonen en regelen dat:

1. wij elkaars erfgenaam worden;
2. wij als partner voor het ABP (onderhoudsplicht) en de ANW gelden;
3. wij verder financieel gescheiden blijven;
4. er geen alimentatieverplichting na scheiding ontstaat.

Wij willen niet trouwen en hebben verder geen voorkeur voor geregistreerd partnership of samenwonenovereenkomst.' In een e-mailbericht van 4 oktober 2010 heeft notaris A klagers de volgende offerte gedaan: 'Ik kan u het samenlevingscontract aanbieden voor een bedrag van € 428,- inclusief 19% btw exclusief kosten

Centraal Testamenten Register, ongeveer € 12,50 per persoon, te voldoen bij het tekenen van de akte.’

Aangezien de notaris de goedkoopste was, hebben klagers toen direct op het notariskantoor een oriënterend gesprek gevoerd met een kandidaat-notaris. Tijdens dit gesprek bleek dat het samenlevingscontract niet aan de wens van klagers, dat zij elkaars erfgenaam zouden worden, voldeed en de kosten daardoor hoger zouden zijn. Maar na het gesprek hebben klagers geen contact meer gehad met het notariskantoor. Zij hebben zonder meer gekozen voor een andere notaris. Vervolgens hebben klagers contact opgenomen met notaris B, die hen, na enige tijd, op 31 maart 2011 schreef: ‘Hierbij zend ik u het concept van de voorwaarden van geregistreerd partnerschap en de declaratie. Graag horen wij of u wenst over te gaan tot het passeren van de akte.’ Onderaan de declaratie was vermeld:

‘U wordt verzocht het totaalbedrag van de declaratie bij passeren te voldoen.’ Ten slotte hebben klagers gekozen voor nog een andere notaris, die op 6 april 2011 de akte houdende partnerschapvoorwaarden heeft gepasseerd, die bij de burgerlijke stand is geregistreerd. Klagers verwijten notaris A dat zij onzorgvuldig heeft gehandeld door hen met een te lage offerte naar het notariskantoor te lokken. Alle offertes die klagers via de website hebben gekregen, lagen boven de 600 euro, alleen de prijs in de offerte van notaris A lag daar aanzienlijk onder. Tijdens het oriënterend gesprek met de kandidaat-notaris bleek echter dat het samenlevingscontract dat notaris A had geoffreerd, niet voldeed aan de eerste eis van klagers, dat zij elkaars erfgenaam wilden worden. De goedkoopste oplossing die wel aan die eisen voldeed was een geregistreerd partnerschap, maar dat was aanzienlijk duurder dan de prijs in de offerte van notaris A.

De klacht tegen notaris B betreft zijn brief van 31 maart 2011, waarin hij volgens klagers zijn diensten aan hen heeft willen opdringen. Klagers menen dat notaris B hun een spooknota heeft gestuurd waarmee hij klagers geld afhandig wilde maken, aangezien uit de declaratie niet blijkt dat het een conceptnota is. Als de notaris had willen weten of klagers bij hem nog een akte wilden laten passeren,

had hij kunnen volstaan met het sturen van een korte brief of klagers daarover kunnen bellen. Zij menen bovendien dat de notaris uit het feit dat hij een halfjaar niets meer van hen had vernomen, wel had kunnen opmaken dat zij geen gebruik meer van zijn diensten wilden maken. Notaris A voert als verweer aan dat zij weliswaar op 4 oktober 2010 een samenlevingscontract had geoffreerd, maar dat tijdens het oriënterend gesprek met de kandidaat-notaris gebleken was dat de wensen van klagers het best werden gediend door een partnerschapsregistratie onder voorwaarden. De kosten daarvan zijn hoger doordat aan de rechtbank leges dienen te worden betaald voor de registratie. Afgesproken was dat klagers het notariskantoor nader zouden berichten over de voortzetting van de opdracht tot passeren van de akte van geregistreerd partnerschap, hetgeen zij hebben nagelaten.

Notaris B ontkent dat de declaratie is verzonden om klagers tot betaling te dwingen. Betaling zou eerst aan de orde komen indien en voor zover een akte zou zijn gepasseerd. De notaris heeft in zijn brief van 31 maart 2011 alleen verzocht om contact op te nemen of zij tot passeren van de akte wilden overgaan. In plaats daarvan hebben zij een recensie op internet geplaatst, waarvan de notaris overigens niet is gebleken, en hebben zij een klacht ingediend.

#### Overwegingen

De kamer van toezicht te Amsterdam begrijpt de klacht tegen notaris A aldus dat zij niet adequaat heeft gereageerd op de offertevraag van klagers. Zij wilden onder meer regelen dat zij elkaars erfgenaam zouden zijn. De notaris bood een samenlevingscontract aan voor een bedrag van 428 euro inclusief btw, exclusief kosten Centraal Testamentenregister, ongeveer 12,50 euro per persoon, terwijl zij moest weten dat er meer kosten aan verbonden zouden zijn, aangezien in een samenlevingscontract niet kan worden vastgelegd dat personen elkaars erfgenaam worden.

De kamer meent dat niet kan worden geconcludeerd dat de notaris klagers door een verkeerde voorstelling van zaken naar haar kantoor heeft trachten te lokken. De kandidaat-notaris heeft klagers voldoende geadviseerd. Het

had overigens geen kwaad gekund de (kandidaat-)notaris te laten weten dat van hun diensten verder geen gebruik wordt gemaakt. Die duidelijkheid voorkomt problemen als waarmee klagers zich later in hun visie geconfronteerd zagen. De kamer zal de klacht tegen notaris A daarom ongegrond verklaren. De klacht tegen notaris B acht de kamer wel gegrond. Hij had klagers op minder indringende wijze dienen te informeren of zij nog van zijn diensten gebruik wilden maken. Op de declaratie was weliswaar vermeld dat deze pas bij het passeren van de akte diende te worden voldaan, maar daaruit bleek voor klagers als buitenstaanders niet voldoende dat slechts sprake was van een concept en dat de daarop vermelde kosten niet verschuldigd waren als zij niet van de diensten van de notaris gebruik zouden maken. Klagers hadden de notaris echter wel kunnen informeren dat hij het dossier kon sluiten omdat zij inmiddels een andere notaris opdracht hadden gegeven om hun zaken te regelen. Daarom verklaart de kamer de klacht weliswaar gegrond, maar legt daarvoor geen maatregel op.

*Beslissing: de kamer van toezicht oordeelt de klacht tegen notaris A ongegrond en de klacht tegen notaris B gegrond, zonder oplegging van een maatregel.*

*Kamer van toezicht Amsterdam, 12 januari 2012 (LJN YC0753).*

#### Opmerking

De offerte van een notaris behoort te voldoen aan de door cliënten gevraagde diensten en mag geen onduidelijkheden bevatten. De offerte van notaris A, waarin een samenlevingscontract werd geoffreerd, maar ook werd gesproken over kosten van het testamentenregister, was onjuist. Het insluiten van een (concept)declaratie bij een rappelbrief leidt tot misverstanden. (bew. HMS)

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



Recent benoemd tot notaris

**Amsterdam** (protocol mr. C.P. Boodt) **mr. A.A. van Rhee**, kandidaat-notaris (1999);  
**'s-Hertogenbosch** (protocol mr. P.H.A.M. Peters) m.i.v. 1 maart 2012 mevrouw **mr. Y.E. Cox-Vleeshouwers**, kandidaat-notaris (1995);  
**Rotterdam** (in associatie met Schaap & Partners) **mr. R.X.J. Blokzijl**, kandidaat-notaris (2001);  
**Waalre** (in associatie met VDB Notarissen) **mr. M.H.F.O. Haanappel**, kandidaat-notaris (1996).

Eervol ontslagen op verzoek

**mr. P.H.A.M. Peters**, notaris te **'s-Hertogenbosch**, m.i.v. 1 maart 2012.

Toewijzing protocol

De staatssecretaris van Veiligheid en Justitie heeft op grond van artikel 15 van de Wet op het notarisambt besloten het protocol en de overige notariële bescheiden van mr. C.C.M. Witlox, tot 1 april 2011 notaris te Haaren, m.i.v. 15 januari 2012 toe te wijzen aan mevrouw **mr. P.C.I.M. Maris-Kroon**, notaris te **Oisterwijk**.

Overleden

Op negenentachtigjarige leeftijd op 7 januari 2012 de heer **J. Oele**, oud-notaris te **Amersfoort**.  
 Op zeventenzeventigjarige leeftijd op 13 januari 2012 de heer **mr. H.M. Lambrechtsen**, oud-notaris te **Almelo**.



Xander Blokzijl



Yvonne Cox-Vleeshouwers



Sokken

Ik ben in blijde verwachting van ons tweede kind. Toen ik in verwachting was van onze eerste werd mij meer dan eens de vraag gesteld of ik minder ging werken. Ik werkte vier dagen en ben dat blijven doen na de komst van ons kindje. Dit bevalt prima. Natuurlijk zijn er momenten dat het schipperen is, maar de ervaring leert dat met een goede planning en goede afspraken de combinatie gezin en werk goed te doen is. De vraag over minder werken is trouwens aan manlief nooit gesteld.

KRITISCHE KANTTEKENINGEN

Bij de aankondiging van de zwangerschap van nummer twee wordt mij niet meer gevraagd of ik minder ga werken, maar wordt ervan uitgegaan dat het aantal werkdagen minder wordt en het aantal

thuisdagen meer. Het verbaast mij dat met name vrouwen van deze veronderstelling uitgaan. En het verbaast mij helemaal dat, wanneer ik aangeef dat ik na de bevalling niet minder ga werken, het juist vrouwen zijn die kritische kanttekeningen plaatsen. 'Weet je het zeker?' 'Twee kinderen is veel zwaarder dan een.' 'Ben benieuwd hoe je er tegenaan kijkt wanneer de tweede er daadwerkelijk is', zijn veelgemaakte opmerkingen. Toen ik dit onderwerp besprak met een vriendin die ook kinderen met vier dagen werken combineert, gaf zij aan dezelfde ervaring te hebben.

BEGRIP?

Maar juist van vrouwen zou je verwachten dat ze begrip hebben voor je keuze en je hierin steunen. Ook in het omgekeerde

geval van minder gaan werken trouwens. Blijkbaar dus niet. Het lijkt wel of vrouwen het elkaar niet gunnen, de keuzes die we als vrouwen maken. Terwijl hier volgens mij ook geldt: leven en laten leven!



Vier 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'.



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

[www.quantaris.nl](http://www.quantaris.nl)

### *Quantaris stelt de klant centraal*

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

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

#### Postadres

Postbus 102  
3430 AC Nieuwegein

#### Bezoekadres

Archimedesbaan 21  
3439 ME Nieuwegein

T 030 - 600 58 00

E [info@quantaris.nl](mailto:info@quantaris.nl)

 **quantaris**

NOTARIËLE BEDRIJFSOPLOSSINGEN

## Leergang Executele

Op 30 maart, 13 en 20 april 2012 vindt onder verantwoordelijkheid van NOVEX de 'Leergang Executele' plaats. U wordt van harte uitgenodigd om aan deze leergang deel te nemen.

NOVEX stelt zich onder andere ten doel de vakbekwaamheid van executeurs en een professionele taakuitoefening door executeurs te bevorderen. Voor informatie over NOVEX zie [www.novex-executeur.nl](http://www.novex-executeur.nl).

De 'Leergang Executele' is bestemd voor diegenen die professioneel als executeur werkzaam zijn en die hun kennis en kunde verder willen ontwikkelen.

Op de leergang worden theoretische en praktische aspecten van executele behandeld. Tevens wordt er een workshop levenstestament gegeven.

De groep bestaat maximaal uit 35 deelnemers om de interactie te bevorderen. Nadat de deelnemer deze leergang heeft afgerond, staat het lidmaatschap van NOVEX open.

Voor de certificering door de Stichting Certificering Executeurs (SCE) geldt een aanvullend traject. ([www.sce-executeurs.nl](http://www.sce-executeurs.nl))



## Aanmelding

U kunt zich aanmelden via de website van NOVEX: [www.novex-executeur.nl](http://www.novex-executeur.nl)

## Informatie

Voor vragen of informatie over de mogelijkheid om aan de leergang deel te nemen:

Mevrouw mr. A. Rookmaker, 020-3882928

Voor informatie of aanmelden:

[info@novex-executeur.nl](mailto:info@novex-executeur.nl)



## Kosten voor de leergang: € 2.100,-

(excl. btw, inclusief lunch, borrel en studiemateriaal).

In het kader van de permanente educatie zijn punten toegekend door KNB, EPN en FB



## De leergang vindt plaats op:

vrijdag 30 maart, vrijdag 13 april te Utrecht & vrijdag 20 april te Breukelen van 9.30 tot 17.00 uur

## Docenten

De heer O.A. Balkenende  
Directeur Obelisk Boedelbeheer.

De heer mr. H.J.M. Bukkems  
Estate planner bij Rechtspraktijk Henk Bukkems/Bukkems Estate Planning te Asten. SCE-gecertificeerd executeur

De heer mr. J.D.H. van Ewijk  
Estate planner bij Van Ewijk Estate Planning te Bussum. SCE-gecertificeerd executeur.

Mevrouw prof. mr. T.J. Mellema-Kranenburg  
Notaris bij Van Heeswijk Notarissen te Rotterdam, hoogleraar familievermogensrecht aan de Universiteit van Leiden, raadsheer-plaatsvervanger hof Den Bosch. SCE-gecertificeerd executeur.

Mevrouw mr. J. Nijenhuis-Wildervanck  
Nijenhuis Nalatenschaps Planning en Adviezen.

Mevrouw mr. A.C. Noort  
Hoofd van de afdeling bewindvoering & Executele van ABN AMRO MeesPierson te Amsterdam. SCE-gecertificeerd executeur.

De heer prof. dr. B.M.E.M. Schols  
Hoogleraar Successierecht en Belastingen van rechtsverkeer aan de Radboud Universiteit Nijmegen, tevens vennoot bij ScholsBurgerhartSchols estate planning.

De heer prof. dr. J.P.M. Stubbé  
Vennoot bij FBN juristen en hoogleraar notariële belastingen aan de Universiteit van Amsterdam, tevens voorzitter van NOVEX.