



Huisvesting door het
Rijksvastgoedbedrijf
Doelmatig en doelbepaald beheer van rijksvastgoed

Vastgoed SIBs

- meetbaar (maatschappelijk) doel
 - afspraak obv uitkomst
 - risico verleggen naar kennis
- = doelmatig

*‘Estate planning is
al lang niet meer alleen
voor de rijken’*

Dirk Brounen

‘De notaris als data-analist’

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

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Truus van Gog

‘Ik ben econoom en hoogleraar vastgoedeconomie. Ik werk nu zo’n tien jaar in Tilburg en verdeel mijn tijd over twee faculteiten. Ik ben leraar bij de faculteit economie en de andere dagen van de week werk ik bij de opleiding *master in real estate* van de business school. Het onderzoek wat wij daar doen, is op de markt toegespitst. We kijken heel erg naar wat nu speelt en wat je vanuit de wetenschap zou kunnen gebruiken om zaken op te lossen. Dus niet het ontdekken van theorie, maar het toepassen van wat er al is. De opleiding aan de business school is de afgelopen jaren flink gemoderniseerd. Dat werd ook wel tijd, want hij bestond al 25 jaar. We merkten dat veel mensen niet zozeer behoefte hebben aan een extra titel en een tweejarige opleiding, maar meer dan een kennisupdate. We hebben de opleiding opgesplitst in blokjes. Die blokjes duren gemiddeld drie maanden. Daar kun je nu ook voor kiezen. En wat leer je dan? We hebben onder andere blokken over data-analytics, financiële innovatie en duurzaamheid en samenwerking.’

MOEILIK ONDERHANDELEN

‘Data-analytics is eigenlijk een soort empirisch onderzoek: het toepassen van theorieën op cijfers. Ik doe dat al twintig jaar en vind het erg belangrijk. Heel veel dingen die worden beweerd, zijn niet genoeg gebaseerd op feiten. Als je onderzoek doet op cijfers creëer je

feiten. Feiten onderzoeken, kan steeds gemakkelijker met alle data die wij hebben. Je hoeft ook niet langer wetenschapper te zijn om het te doen. Iedereen kan het. Als ik een huis zou kopen – mijn vrouw heeft altijd een enorme behoefte aan “Funda-kijken” – let ik op de verhoudingen. Ik ben geen makelaar, maar ik kan op basis van Funda zien wat de vraagprijs en de oppervlakte is én hoe dat zit in verhouding tot soortgelijke woningen in de buurt. Als ik zou gaan bieden, kun je met mij moeilijk onderhandelen. Ik gebruik veel feiten in mijn pleidooi. Dat werkt altijd in mijn voordeel. Maar een makelaar heeft daar dan weer geen verstand van, net als een notaris overigens.’

MISSTANDEN MET EEN GLIMLACH

‘Het notariaat komt op mij nog best conservatief over. Het maken van een akte en het dan in een snel tempo op hoofdlijnen voorlezen, is niet de kern van de zaak in de toekomst. Met informatie kun je analyses maken in je eigen voordeel. En ik denk dat dat ook voor notarissen van belang is. Zij zijn er in het verleden altijd geweest om te waarborgen dat cijfers goed worden weergegeven en opgeslagen, maar het werken met die cijfers is een enorme topsport. Er is een hoop voordeel mee te halen. Ik heb in een commissie van het WODC gezeten. Veel van de misstanden die wij bespraken, werden met een glimlach ontvangen, omdat het blijkbaar vaker voorkwam. Dat vond ik opmerkelijk. ABC-transacties bijvoorbeeld. Als we weten dat het gebeurt en hoe het gebeurt, kunnen we het ook opsporen. En daar ligt ook een goede rol voor de notaris. Het kan best zijn dat een persoon met verkeerde intenties op een dag naar vijf verschillende notarissen gaat om een pand te kopen. Als je door middel van

data ziet dat het drie kwartier geleden was dat hij dat ook deed, weet je wat je moet doen. Je kunt met data-analytics voorkomen dat er op jouw kantoor verkeerde dingen gebeuren.’

KLANKBORDEN

‘Ik ben zelf een financieel econoom dus heb dus een sterke interesse voor financiële logica. Dat begint al op huishoudniveau. De overheid regelt steeds minder voor ons, maar verwacht juist meer. Denk maar aan het pensioen en de hypotheek. Ook in die dossiers spelen notarissen een rol. Ik heb het zelf een paar keer meegemaakt: soms probeert de notaris een gesprek met je te hebben, maar soms ook liever niet. Dat merk je. Zaken moeten meer worden geïntegreerd. Een makelaar zou je ook niet meer alleen maar moeten bellen omdat je iets op Funda hebt gezien. Een makelaar moet echt een coach worden voor je woonkeuze. Dat vind ik met notarissen ook. Ik zou graag willen dat een notaris iemand is die met gezag en rust kan klankborden over waar je nu staat in het leven en welke bezittingen je bijvoorbeeld hebt opgebouwd. Dat soort adviseurs worden vele malen belangrijker in de toekomst. Estate planning is al lang niet meer alleen voor de rijken. Iedereen van boven modaal wordt gezien als iemand die zijn eigen broek op moet houden. Daar hoeft je geen Range Rover voor te rijden. Ik wil als klant dan ook niet de vraag krijgen of ik alles wel goed heb geregeld. Ik wil verrast worden door een verhaal.’ ■



WIE Dirk Brounen
WAT Vastgoedeconomie
WAAR Tilburg University
LES ‘Doe meer met data-analyse, cijfers zijn van belang’