

Notariaat magazine

maandelijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

10
jaar
Notariaat
magazine

editie 9 | september 2011 | jaargang 11

*Kent de Notarisbank
alleen maar voordelen?* **12**

*Resultaten
Groot Kandidaten
Onderzoek 2011* **20**

*Verandering in
omgevingsrecht biedt
kansen voor notaris* **24**



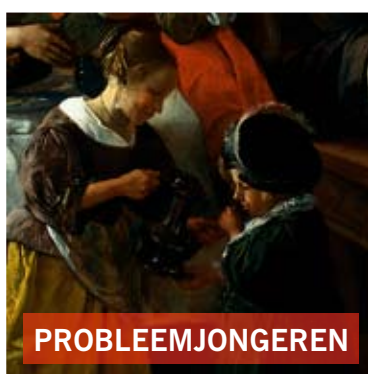
Jonge eenpitters

Optimistisch over de toekomst

KNB

Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS



Het Rijksmuseum weet nòg een goed doel

Zo ongeveer alle wereldproblemen ziet u terug in de collectie van het Rijksmuseum. Maar het Rijksmuseum heeft zelf ook een zorg. Het op peil houden van de kwaliteit van die wereldberoemde collectie is iets dat we niet alleen kunnen. Voor bijzondere aankopen, restauraties en educatieve projecten zijn we aangewezen op particulieren. Daarom verwelkomt Het Rijksmuseum Fonds alle schenkingen en nalatenschappen, klein en groot. Meer informatie? Bel Het Rijksmuseum Fonds op 020 6747 335 of mail naar rijksmuseumfonds@rijksmuseum.nl.

Uw vermogen is één. Het verhaal erachter is twee.

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



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

Rabobank. Een bank met ideeën.



8 'Ik doe de dingen graag zoals ik wil'

In een tijd dat steeds meer notariskantoren kiezen voor samenwerking en specialisatie, is er ook een kleine groep jonge notarissen die de afgelopen vijf jaar een eenmanskantoor hebben overgenomen of zijn gestart. Hoe zien zij hun toekomst? En hoe kijken ze aan tegen het ondernemerschap, specialisatie en de versterking van de adviesfunctie van de notaris?

16 Werken in de cloud

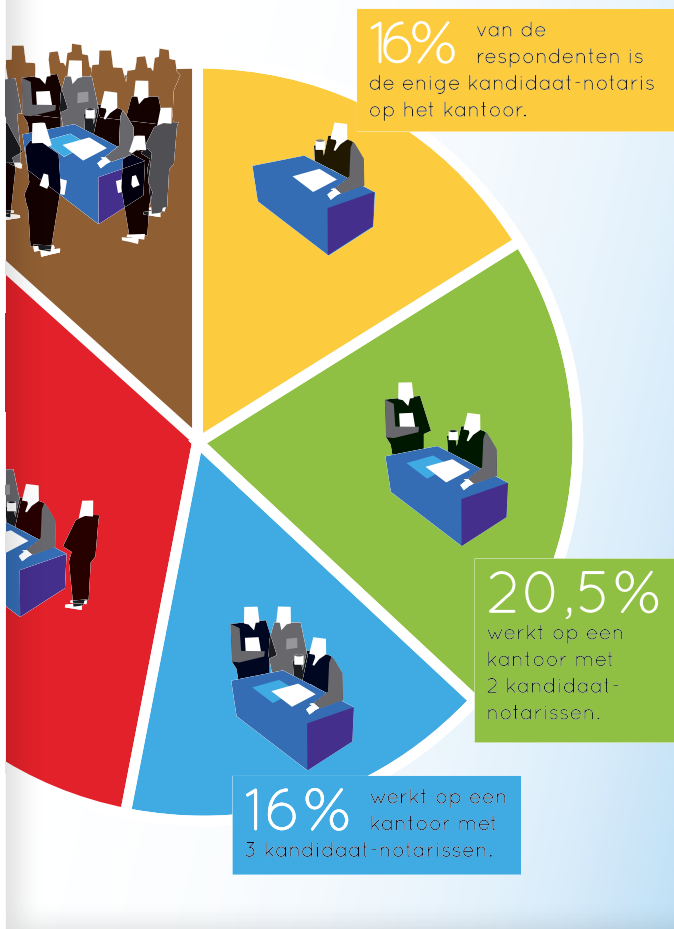
Steeds meer organisaties doen hun server de deur uit en brengen hun data en applicaties onder bij een andere partij. Wat zijn de voor- en nadelen van *cloud computing* voor een notariskantoor?

Beroeps- en praktijkuitoefening

- 34 Column Geertjan Sarneel
- 34 Meer duidelijkheid voor internationale (echt)paren
- 35 Permanente educatie
- 36 Permanente Educatie, tijdsvak 2010-2011
- 36 Hoorcollege Nieuw huwelijksvermogensrecht
- 36 Het leukste voor het laatst bewaren
- 37 Symposium Grenzen en Governance
- 37 KNB Cursusagenda
- 39 Inventarisatie talenkennis Nederlandse notaris
- 39 1 oktober: eerste termijn royementen loopt af!

Verder in dit nummer

- 6 Nieuws
- 12 Stelling: de Notarisbank kent alleen maar voordelen
- 14 Wat doet het European Law Institute?
- 19 Van die dingen
- 24 Omgevingsrecht biedt kansen voor notariaat
- 26 10 jaar ervaren: Fazilah Lalmahomed
- 29 Opinie
- 33 Vragen staat vrij
- 40 Tuchtrect
- 42 Personalialia
- 42 Kanocolumn



20 Resultaten Groot Kandidaten Onderzoek 2011

Kandidaat-notarissen hebben nog altijd veel plezier in hun werk, en zien over het algemeen wel mogelijkheden tot groei. De hoge werkdruk en de arbeidsomstandigheden blijven, net als vijf jaar geleden, een zorgenkindje. Opvallende uitkomst: nog niet eerder had de meerderheid van de kandidaten schoon genoeg van de titel 'kandidaat-notaris'.

30 Vijf misvattingen over insolventierecht

Het wetenschappelijk congres van de KNB gaat dit jaar over 'Insolventierecht in de notariële praktijk'. Iedere notaris heeft in zijn praktijk wel eens met insolventierecht te maken. Toch blijkt hij lang niet altijd goed op de hoogte te zijn van dit onderwerp. Een top 5 met misvattingen.



OP DE COVER

Martijn van Rosmalen, Mirjam Luijter, Arjan Kuiper en Marny van der Laan (v.l.n.r.). Op p. 8 e.v. vertellen zij over hun ervaringen als jonge eennipiter.

Notariaat Magazine
editie 9, september 2011

COLOFON

Notariaat Magazine is een uitgave van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en publiceert nieuws en achtergronden over onderwerpen die het notariaat raken. Bij de KNB zijn ruim 1.400 notarissen en 2.100 kandidaat-notarissen aangesloten. Het blad wordt in een oplage van ruim 5.000 exemplaren verspreid onder KNB-leden en externe relaties. Notariaat Magazine verschijnt eenmaal per maand, met uitzondering van de maand augustus. De redactie van Notariaat Magazine is onafhankelijk en werkt op basis van een redactiestatuut. De redactie behoudt zich het recht voor ingezonden brieven en opinies in te korten.

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB)

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

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

Aan dit nummer werkten mee: René Didde, Bouke Hoving, Roel Ottow, Henk Sasse, Tatiana Scheltema, Peter Steeman, Arnoud Veilbrief, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Nick van Buitenen, Kees Louwerens, Maarten Meijer (voorzitter), Ariën Nielsen, Nora van Oostrom-Streep, Dorine Oudhof, Robert Dortmund 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 95,75 euro per jaar (excl. btw en incl. administratie- en verzendkosten), prijswijzigingen voorbehouden

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

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 Hoornt
telefoon: 0229 211211, fax: 0229 270404
e-mail: sns@wxs.nl

ISSN: 1568-4121

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

Stimulans woningmarkt Makelaarsgroep Ten Hag

Van 1 september tot 15 oktober kunnen huizenkopers bij Makelaarsgroep Ten Hag gebruikmaken van een actie waarbij zij geen overdrachtsbelasting hoeven te betalen.

Ten Hag speelt daarmee in op de stimulans die de overheid heeft gegeven door de overdrachtsbelasting te verlagen naar 2 procent.

'De notariskosten liggen normaal tussen de 750 en 1.000 euro, maar in die periode tussen de 450 en 650 euro.'

Kopers die binnen de actieperiode een koopakte ondertekenen bij dit kantoor en deze dan ook bij de notaris laten passeren, betalen geen overdrachtsbelasting. De koopakte komt, samen met de notariskosten, voor rekening van de verkoper.

VERKOPERS POSITIEF

Initiatiefnemer Michel ten Hag geeft in *Het Financieele Dagblad* van 18 augustus aan dat zijn organisatie speciale tarieven heeft bedongen bij notarissen, zodat niet alles op het bordje van de verkopers komt: 'De notariskosten liggen normaal tussen de 750 en 1.000 euro, maar in die periode tussen de 450 en 650 euro.' Ten Hag geeft aan dat de verkopers positief zijn over dit initiatief: 'We hebben de 1.100 mensen die hun woning bij ons te koop hebben staan, aangeschreven. Van hen doen er ruim 750 mee aan de actie.'

Petitie tegen kabinetsplannen griffierecht

De KNB sluit zich aan bij het initiatief van de Orde van Advocaten om actie te voeren tegen de kabinetsplannen om te bezuinigen op het griffierecht. De actie betreft een manifestatie in Den Haag, het tekenen van een petitie en het plaatsen van een advertentie in een landelijk dagblad.

De manifestatie vindt plaats op woensdag 14 september van 11.00 tot 13.00 uur op het Plein in Den Haag en wordt georganiseerd door de Orde van Advocaten. De KNB zal daar met een afvaardiging aanwezig zijn. De KNB

roept (kandidaat-)notarissen op daar ook naartoe te komen. Minister Opstelten zal die dag tussen 12.00 en 12.30 uur aanwezig zijn. Verder zijn alle justitiewoordvoerders van de Tweede Kamer uitgenodigd om de petitie in ontvangst te nemen.

PETITIE EN ADVERTENTIE

De petitietekst is te vinden op www.advocaten-orde.nl/petitie. De KNB verzoekt haar leden om deze petitie te ondertekenen. Dat kan tot en met dinsdag 13 september 2011. De tekst voor een paginagrote advertentie ligt intussen klaar en zal naar alle waarschijnlijkheid op 14 september worden gepubliceerd in dagblad *Metro*.

DEELNEMERS

Deelnemers aan de actie zijn op dit moment: Nederlandse Vereniging voor Rechtspraak, Raad voor Rechtsbijstand, Koninklijke Beroepsorganisatie voor Gerechtsdeurwaarders, het Juridisch Loket, Verbond van Verzekeraars, Vereniging Nederlandse Gemeenten, de Nederlandse Orde van Advocaten en de KNB.

**Recht
voor
iedereen**

Geen blokkades
om je recht te halen

Zelf online schenkingsakte samenstellen

Sinds kort is het mogelijk om online een schenking te regelen dankzij een samenwerking tussen ABN AMRO en dohetzelf-notaris.nl. ABN AMRO is de eerste bank in Nederland die deze service aanbiedt. Op abnamro.nl/schenken stellen klanten zelf de schenkingsakte samen.

ABN AMRO wil schenken eenvoudiger en voordeliger maken voor haar klanten. De bank verwijst in een persbericht naar een onderzoek van het Nibud. Daaruit blijkt dat ouders hun kinderen wel eens wat toestoppen, maar dat van systematische financiële steun haast geen sprake is. Ook wordt er weinig gebruikgemaakt van fiscaal vriendelijke schenkingsmogelijkheden. Dit komt omdat mensen te weinig weten over de fiscale constructies van schenken.

MEER INFORMATIE

Op www.abnamro.nl/schenken kunnen klanten zich inlezen en zelf de schenkingsakte samenstellen. Klanten hoeven alleen voor de handtekening naar de notaris.

Nieuwe richtlijn hypotheccair krediet

Binnenkort zal er een Europese richtlijn komen voor hypotheccair krediet. Deze richtlijn, die de naam 'Richtlijn inzake woningkredietovereenkomsten' zal krijgen, is onder andere van belang voor notarissen, vastgoedmakelaars en kredietbemiddelaars.

De nieuwe regelgeving heeft betrekking op de minimale bekwaamheidsvereisten voor kredietgegevens en kredietbemiddelaars en de informatieverstrekking aan de consument vóór het sluiten van een kredietovereenkomst. Ook zal het verplicht worden de kredietwaardigheid van de consument te onderzoeken.

BESCHERMING CONCURRENT

Het doel van de richtlijn is tweeledig. Ten eerste brengt het een efficiënte en concurrerende markt tot stand met hoge mate van bescherming voor de consument. Dit bevordert het consumentenvertrouwen. Ten tweede wordt de financiële stabiliteit bevordert door ervoor te zorgen dat de markten voor hypotheccair krediet op een verantwoordelijke manier werken.

Luisteren en leren



3 oktober aanstaande start de ‘Business School Groene Hart’, een initiatief van Kroes & Partners notarissen en een aantal andere bedrijven in die regio. Hiermee willen zij ondernemers uit de regio ondersteunen bij het uitbouwen van hun onderneming. Door het volgen van vijf masterclasses kunnen de ondernemers een nieuwe strategie opstellen voor hun bedrijf. John Kroes van Kroes & Partners notarissen licht het initiatief verder toe.

Waarom een business school voor deze regio?

‘We kennen hier een zeer groot aantal ondernemers in het midden- en kleinbedrijf. Juist bij hen bestaat er behoefte om meer inzicht te krijgen in alle ins en outs van het ondernemen. Met dit initiatief geven wij hier gehoor aan en maken we tevens duidelijk dat goed ondernemen staat en valt met een juiste afstemming van alle belangrijke facetten van het ondernemen.’

Wat kan jullie notariskantoor bijdragen aan dit initiatief?

‘De notaris is vaak de spin in het web, de bindende en verbindende factor tussen alle betrokkenen, ondernemers en adviseurs. Als marktleider in het regionale midden- en kleinbedrijf willen wij daaraan onze bijdrage leveren.’

Hoe kunnen ondernemers een nieuwe strategie bepalen?

‘Vooral door te luisteren en te leren, ook van collega’s. “Look before your leap”, zoals de Engelse ondernemers zeggen, is onder de huidige economische omstandigheden en alle toekomstige ontwikkelingen in de markt echt belangrijk geworden. Weten wat je wilt, hoe je het wilt en langs welke weg. Je doet het goed of niet.’

Eén van de masterclasses gaat over ‘de juridische onderneming’. Wat leert een ondernemer daar?

‘Vaak constateren wij dat de ondernemer zich te veel richt op de onderneming en dan met name op de fiscaliteit (lees: winstgevendheid). Vaak ontbreekt het aan een juiste strategie en afstemming van de privésituatie. Daaronder valt bijvoorbeeld de afstemming van de keuze voor een rechtsvorm op de inrichting van de persoonlijke situatie, denk aan huwelijkse voorwaarden en testamenten. Daar valt voor de ondernemer nog veel te verdienen.’

Van €300 voor €99

Maaldrink Grooss Advocaten & Notarissen startte een marketingactie via groupon.nl, de website waar mensen dagaanbiedingen van producten en diensten van bedrijven kunnen vinden.

Sandy Houdijk, notaris bij het betreffende notariskantoor over dit initiatief: ‘Met deze ludieke marketingactie hebben we geprobeerd een jonge doelgroep (25 tot 45 jaar) te bereiken. 250.000 mensen in Den Haag en omgeving zagen gedurende één dag onze “deal”. Dat heeft zijn vruchten afgeworpen in de zin van een exponentiële toename van telefoontjes en bezoekers van de website van ons kantoor. Uiteraard hebben we het aantal te verkopen waardebonnen gemaximeerd; wij hebben in totaal vijftig waardebonnen verkocht.’



#Socialmedia

‘Voorlopige koopovereenkomst’ misleidend

Notariskantoor Meijling & Sarneel twittert over ‘ontbindende voorwaarden’ bij het tekenen van een voorlopige koopovereenkomst. Het kantoor verwijst naar een artikel in *de Telegraaf*. Daarin is te lezen dat de term ‘voorlopige’ in ‘voorlopige koopovereenkomst’



enigszins misleidend is. De voorlopigheid zit hem namelijk enkel in het feit dat er nog een bezoek moet worden gebracht aan de notaris.

Flex BV

VVD Tweede Kamerlid Ard van der Steur moddert met de flex-bv en stelt vast dat geconsolideerde tekst nodig is voor wetgevingswerk bij ingewikkelde wetten.



Overname Kadaster door de KNB?

Binnen de LinkedIn-groep ‘Notarissen in Nederland’ is een discussie gaande over het interview in *Notariaat Magazine* 7-8 met Wim Louwman van het Kadaster. Notaris Tjerk Dantuma is het vertrouwen in de gegevens van het Kadaster kwijt en oppert het idee om, net



als het Centraal Testamenten Register, het Kadaster over te laten nemen door de KNB. [Noot red.: Dantuma heeft toestemming gegeven voor plaatsing van zijn discussiebijdrage.]

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



Jonge eenpitters. Wat bezielt ze? In een tijd dat steeds meer notariskantoren kiezen voor samenwerking en specialisatie, is er ook een kleine groep jonge notarissen die de afgelopen vijf jaar een eenmanskantoor hebben overgenomen of zijn gestart. Hoe zien zij hun toekomst? En hoe kijken ze aan tegen het ondernemerschap, specialisatie en de versterking van de adviesfunctie van de notaris?

TEKST Arnaud Veilbrief | FOTO'S Truus van Gog

En telefoontje bepaalde voor Arjan Kuiper (34) het verschil tussen werkloosheid en een eigen praktijk. Hij werkte als kandidaat bij een kantoor in Woerden. Maar de crisis raakte het kantoor hard. 'Ik was een van de laatsten die er bij waren gekomen, dus ik stond ook bovenaan de lijst met mensen die zouden moeten vertrekken.' Gelukkig voor Kuiper was er redding in het nabijgelegen Montfoort. Notaris Tomlow liep tegen het einde van zijn loopbaan en Kuiper ('ik had z'n leeftijd in een boekje gevonden') besloot hem te bellen. Het 'klikte' tussen de twee en Tomlow was gaarne bereid zijn praktijk over te doen. 'Opeens had ik zomaar mijn eigen kantoor', zegt Kuiper nu, anderhalf jaar later.

Hij was er ook klaar voor. 'Ik kon al waarnemen en was benoembaar. Een plek was het enige wat ik nog zocht en die had ik nu gevonden. Het is leuk om de notaris van Montfoort te zijn. Je kent de mensen en begeleidt ze in hun reilen en zeilen.'

GESPREID BEDJE

Marny van der Laan (34) uit Finsterwolde, in het Groningse Oldambt, werkte al zes jaar als kandidaat-notaris bij notaris Lathouwers toen haar in 2006 de

vraag werd gesteld of ze er niet wat voor zou voelen de praktijk over te nemen. 'Toen moest ik even heel goed nadenken. Maar al snel zag ik dat het de kans van mijn leven was. Anders ben je misschien je hele leven kandidaat of moet je ergens anders je praktijk beginnen.' En aan het Oldambt is ze nu eenmaal gehecht, het is de streek waar ze is opgegroeid. Ze kent de mensen en de mentaliteit. 'Niet om de hete brij heen draaien, direct ter zake komen, zo zijn de mensen hier.' Ze waagde het erop, schreef een ondernemingsplan en in januari 2009 mocht Van der Laan zich notaris noemen. Het was een mooie praktijk om over te nemen. 'Mijn voorganger had een goede naam en ik had al veel familiezaken onder me.' Ze stapte, zoals dat heet, in een gespreid bedje.

SPIJKERBROEK

Voor de 36-jarige Mirjam Luijer (spreek uit op z'n Frans: 'Lwiejee') is haar praktijk in Noordwijk het gelukkige eindpunt na een jarenlange zoektocht. Ze had gewerkt bij De Brauw Blackstone Westbroek in Den Haag, maar kwam erachter dat een groot kantoor 'niets voor haar was'. Ze werkte drie jaar op een kantoor in Naaldwijk, maar zag zich niet gaan wonen in het Westland en de dagelijkse reis vanuit Hoofddorp liet van haar privéleven weinig over. Ze vond werk op een kantoor in Lisse, maar ook dat zou niet voor altijd zijn. 'Dat vertelde ik ook



Jonge eenpitters

‘Ik doe de dingen graag zoals ik wil’

v.l.n.r. Martijn van Rosmalen, Mirjam Luijter, Marny van der Laan en Arjan Kuijper.

| FOTO Harry Cock

eerlijk bij het sollicitatiegesprek’, zegt ze. Na een aantal jaren werkervaring wist ze zeker dat ze haar eigen praktijk wilde, waar ze de dingen kan doen op haar manier. Toen een notaris van een Noordwijks kantoor naar Amstelveen vertrok, zag Luijter haar kans. Het betreffende kantoor bleef weliswaar gewoon doordraaien met de andere notarissen, maar dat deed niets af aan het feit dat er nu ruimte was voor een nieuwe notaris in Noordwijk, redeneerde Luijter. Ze vroeg de KNB om toestemming om een nieuwe praktijk op te zetten en die kreeg ze. En zo was ze op haar 32e notaris. ‘Ik heb altijd gezegd: voor mijn 35e wil ik notaris zijn. Dat is ruim gelukt.’

Is ze erg ambitieus? ‘Dat niet zozeer’, zegt ze. ‘Het is meer dat ik de dingen graag doe zoals ik wil. Ik geloof niet dat ik ervoor geboren ben werknemer te zijn.’ Geen kwaad woord over haar vorige werkgevers, maar altijd wilde ze de dingen ‘anders’ doen. ‘Ik loop gewoon in spijkerbroek op kantoor. Ik ben formeel in het hanteren van de regels, maar graag informeel in de persoonlijke omgang. Dat past bij mij. Ik denk ook dat ik mijn werk dan beter doe. Als mensen zich op hun gemak voelen bij mij, voelen ze zich niet zo geremd om dingen te zeggen. Zo van: die mevrouw is zo keurig, laat ik dat maar niet zeggen. Hoe meer ze me vertellen, des te beter zullen mijn adviezen zijn.’

BESTUURSLID

Ook Arjan Kuijper roemt de vrijheid van de zelfstandigheid. Daar staat wel iets tegenover: even een deur verder aankloppen voor een collegiaal advies is niet meer moge-

lijk. ‘Je kunt niet meer zomaar even sparren met een collega. Je zult zelf de knopen moeten doorhakken.’ Dat is een nadeel, maar het is te ondervangen. Kuijper heeft als bestuurslid van de ring Utrecht (‘kan ik iedereen aanraden’) een groot netwerk en belt regelmatig met een collega in Oudewater. ‘Zo heb je toch nog een klankbord.’

Hij heeft een ‘mooie algemene praktijk’ met van alles wat: wat ‘boedels’, wat ‘bv’tjes’. Zijn kosten zijn op orde. De meeste standaardwerkzaamheden zijn geautomatiseerd (‘ik denk dat je daar wel in voorop moet lopen’) en hij is blij dat de goodwill voor het kantoor ná de recessie is bepaald. ‘Ik ken notarissen die zich helemaal suf betalen.’

Alleen wordt er nog weinig verhuisd in en rond Montfoort. Kuijper is benieuwd of de verlaging van de overdrachtsbelasting wat zoden aan de dijk gaat zetten. Een paar weken later, aan de telefoon, heeft hij er nog weinig van gemerkt. ‘Maar het is nu vakantie. Over een paar weken slaan de mensen vast massaal aan het huizen kopen.’

RISICO

Een eigen praktijk beginnen, betekent natuurlijk altijd risico nemen. Zeker als het om een geheel nieuw kantoor gaat. Toch had Mirjam Luijter niet zoveel moeite om klanten te vinden. Noordwijk is een welvarende gemeente met een rijk achterland, dat scheelt. En er was geen overschot aan notarissen. Maar dat ze ‘helemaal geen last’ heeft van de crisis komt ook voor haar eigen conto. Kwestie van slim opereren. ‘De verbouwing aan





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

www.quantaris.nl

Quantaris stelt de klant centraal

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

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

Postadres

Postbus 102
3430 AC Nieuwegein

Bezoekadres

Archimedesbaan 21
3439 ME Nieuwegein

T 030 - 600 58 00

E info@quantaris.nl


NOTARIËLE BEDRIJFSOPLOSSINGEN

‘Al snel zag ik dat het de kans van mijn leven was’



| FOTO Harry Cock

►► mijn kantoor heb ik alleen door Noordwijkse vaklui laten doen. Dan kennen ze je en als je hen wat gunt, gunnen ze jou ook wat. Ik ben langs alle makelaars, banken en hypotheektussenpersonen in de regio geweest. En natuurlijk heb ik hier en daar een advertentie geplaatst. Zo is het gaan lopen.’
Nooit een angstig moment gehad? ‘Nou, ik heb natuurlijk wel eens gedacht: als dat allemaal maar goed gaat. De maandelijkse aflossing aan de bank, je doorlopende financiële verplichtingen, het is niet niks. Maar echte zorgen, nee.’

OPTIMISTISCH

Marny van der Laan uit het Oldambt heeft het toch wat moeilijker in de huidige marktsituatie. De woningmarkt wil hier net als elders niet op gang komen, maar bovendien kampt de streek waar ze zo van houdt met een paar andere problemen. De belangrijkste zijn vergrijzing en economische teruggang. ‘De ene maand gaat het goed, de andere maand vraag ik me af: halen we het einde van het jaar nog wel’, zegt ze. Voor één van haar medewerkers wordt een ontslagprocedure in gang gezet. Ze kan niet anders. De familiepraktijk en de ondernemingspraktijk (voornamelijk boerenbedrijven) houden het kantoor overeind.

Ze blijft optimistisch over de regio, maar waar haar optimisme precies op is gebaseerd, dat weet ze bij doorvragen eigenlijk niet. Optimisme is ook een karaktereigenschap. Of ja, ze weet het toch wel. Toeristen zijn na een dag fietsen altijd zo enthousiast over de streek. Hier heb je nog ruimte, hier zijn nog rust en schone lucht! Dat is het succes van de leden van ondernemers-

vereniging Het Blauwe Lint die het Oldambt als toeristische trekpleister weer op de kaart hadden gezet door *bed and breakfasts* te openen. En over het deels mislukte vastgoedproject De Blauwe Stad is heel eenzijdig negatief bericht door de media, vindt Van der Laan. ‘Niet alles is gerealiseerd en niet alle kavels zijn verkocht, maar de bewoners zijn wél heel tevreden.’ Ze gaat door. Ze is een Groningse. Het Oldambt komt er gewoon weer bovenop.

JONGSTE NOTARIS

Ook Martijn van Rosmalen (33) begon voor zichzelf. Wat heet, hij was de jongste notaris van Nederland toen hij zijn praktijk in 2008 in Boxtel opende. Ook bij hem geen spoor van de crisis. ‘We hebben het juist heel druk. Tot juni hebben we 800 akten opgemaakt. Als de lijn doorzet worden het er dit jaar 1700.’ Toch zit zijn langste tijd als solitair notaris er al weer op. Van Rosmalen gaat fuseren met het Wösten van ’t Hooft, ook in Boxtel, waar hij in 2008 juist was weggegaan. ‘Ik heb het nu wel heel erg druk, ook met het draaiende houden van het kantoor’, verklaart Van Rosmalen. ‘Als we gefuseerd zijn, zal ik meer tijd hebben voor het notariële werk en ik zal me ook meer kunnen specialiseren. Cliënten stellen daar prijs op.’

Spijt van de beslissing om voor zichzelf te beginnen heeft hij absoluut niet. ‘Als deze kans zich niet had voorgedaan, was ik gewoon solitair notaris gebleven. En ik heb er heel veel van geleerd. Alles zelf moeten uitzoeken, cliënten werven, tegen concurrerende tarieven je diensten aanbieden. Het heeft me verder gevormd, als mens en als ondernemer.’ ■

Al enige tijd gaan er in het notariaat stemmen op voor de oprichting van een zogenaemde 'Notarisbank'. Een eigen bank voor het notariaat onafhankelijk van (eventueel faillierende) reguliere banken en met als voornaamste doel het veiligstellen van derdengelden.

'Met de stelling ben ik het van harte eens. Natuurlijk kleven er nadelen aan een Notarisbank, maar eindelijk heeft het notariaat weer eens echt de kans aan de consument te laten zien wat "rechtszekerheid" inhoudt. Wij ontlenen ons bestaansrecht grotendeels aan het bieden van die rechtszekerheid, maar rechtszekerheid is niet "sexy". Totdat het over geld gaat en wij rechtszekerheid via de portemonnee van de consument tastbaar en begrijpelijk kunnen maken. In de vergadering van de ledenraad van 22 juni heeft KNB-bestuurslid Myrna Blocks aangegeven wat de voordelen van een Notarisbank zouden kunnen zijn. En collega Tempelaar legt in het WPNR 6893 haarfijn zijn zienswijze uit. Maximale zekerheid met betrekking tot de derdengelden, kostenreductie (lang leve het PEC!), vereenvoudiging van het toezicht en eindelijk

Is dat ook zo? Of zijn er ook nadelen? In de ledenraad van september en november wil het bestuur dit onderwerp bespreken. Hebt u hierover ook een mening, laat die dan horen op de eerstvolgende ringvergadering of op het Forum van NotarisNet.

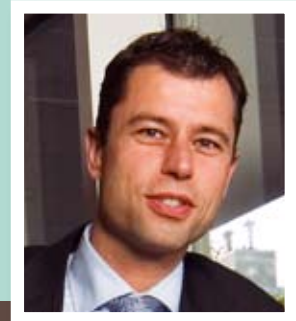
echt onafhankelijk van de lokale bank. Allemaal argumenten waar naar mijn mening geen speld is tussen te krijgen. Die onafhankelijkheid baart notarissen grote zorgen. En dat baart mij juist weer, nog grotere, zorgen. Notarissen willen graag een kwaliteitsrekening (blijven) aanhouden bij de lokale bank, "omdat ik bij die bank voor mijn cliënten betere voorwaarden kan bedingen". Ik vertaal dat het liefst met: "omdat ik doodsbenauwd ben voor het feit dat die miljoenen euro's aan derdengelden straks elders moeten worden ondergebracht en dat ik daarom van de lokale bank geen opdrachten meer krijg". Tot zover ons "unique selling point" dat we onafhankelijkheid noemen. En tot slot: zouden we er als notariaat misschien toch ook iets aan kunnen verdienen...'

'Ik vraag mij af waarom we als notarissen een Notarisbank zouden willen. Het depositogarantiestelsel is toch van toepassing? Als je als notaris je derdengelden op een bank plaatst die onder het garantiestelsel valt, heb je aan je verplichtingen voldaan. Waarom zouden we als notaris roomser dan de paus moeten worden en een "betere" bank moeten beginnen? Verzekeringsmaatschappijen hebben al aangegeven dat er sprake is van overmacht als een "gegarandeerde bank" waar de derdengelden zijn ondergebracht failliet zou gaan. Er kan je dan als notaris niets verweten worden. Een Notarisbank zou een monopoliepositie krijgen als alle notarissen verplicht worden de derdengelden op deze bank te plaatsen. Dit brengt met zich mee dat de rente die op de derdengelden wordt vergoed, niet meer onderhandelbaar is. Hetzelfde geldt voor de kosten die een dergelijke bank in rekening zou gaan brengen. Ik meen dat de KNB – behalve het

Stelling:

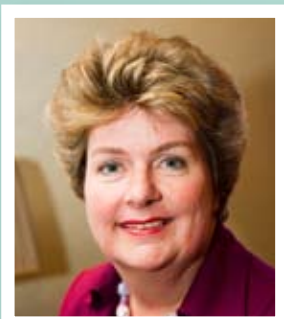
Het oprichten van een Notarisbank

kent vooral voordelen



Jan Janssens, kandidaat-notaris bij Scholten & Wilink Notarissen

vermijden van risico van faillissement – nog een andere reden had voor de oprichting van een Notarisbank. En dat is het voorkomen dat notarissen een greep doen in de derdengelden ten behoeve van zichzelf. Dan ga ik ervan uit dat als er een Notarisbank komt, je ook niet meer vrijelijk over de derdengelden kunt beschikken. Je zult alle opdrachten die je per dag (!) uit wilt laten voeren, moeten aanmelden. Deze zullen dan door de medewerkers van de Notarisbank beoordeeld worden, voordat tot overboeking wordt overgegaan. Dit brengt een heleboel onnodige kosten met zich mee, nog afgezien van de extra tijd die ermee gemoeid zal zijn. Het moge duidelijk zijn dat ik een tegenstander ben van de Notarisbank. Ik spreek dan ook de hoop uit dat de KNB zorgvuldig te werk gaat en onderzoekt of de beoogde voordelen wel opwegen tegen de ernstige nadelen die het notariaat zouden treffen.'



Colette Kruis-Sweere, notaris bij notariskantoor Kruis-Sweere

‘De stelling gaat wat mij betreft al een stap te ver. Voordat gekeken wordt naar voor- en nadelen van een Notarisbank zou eerst de noodzaak moeten worden onderzocht. Artikel 25 Wet op het notarisambt (Wna) verplicht de notaris een kwaliteitsrekening aan te houden bij een financiële instelling in Nederland. Wanneer de overheid deze verplichting aan notarissen oplegt, zou daar ook een garantie tegenover moeten staan voor het geval de financiële instelling “omvalt”. Vanuit verschillende kanten is aangegeven dat de overheid deze garantie niet geeft. Een officiële brief vanuit het ministerie van Financiën heb ik nog niet gezien. Mocht die brief er toch zijn, dan heb ik twee vragen: Waarom gaan we hiervoor niet de barricades op? En waarom worden we dan nog gedwongen bij in Nederland gevestigde financiële instellingen te bankieren? Terug naar de stelling. Ik zie louter nadelen.

Ten eerste ben ik als notaris ook ondernemer. Een Notarisbank beperkt mijn ondernemerschap. Door regelmatig met de banken te onderhandelen over rentevergoedingen heb ik een voordeel ten opzichte van notaris kantoren die hierover niet onderhandelen: rentevergoedingen werken door in het bedrijfsresultaat en een hogere rentevergoeding is voor sommige cliënten een overweging voor mijn kantoor te kiezen.

In de tweede plaats: er zal moeten worden onderhandeld over de voorwaarden, zoals rentevergoeding. Wie gaat deze onderhandelingen voor de notarissen aan: KNB-bestuur of -bureau? Wanneer we ervan uitgaan dat resultaten uit het verleden garanties geven voor de toekomst, heb ik onvoldoende vertrouwen in haar onderhandelingscapaciteiten. En in de derde plaats de kosten. Een bank heeft een organisatie nodig. Waarom een organisatie



Michael Lentze, notaris bij notaris kantoor Ellens & Lentze

optuigen met alle daarbij behorende kosten voor een zo kleine beroepsgroep? Vanuit het notariaat klinkt dit argument al steeds luider over ons pensioenfonds. Waarom dan nog een kostenpost erbij verzinnen?’



Martin Tempelaar, kandidaat-notaris bij notaris kantoor Daemen

‘Naar mijn mening kent een Notarisbank inderdaad vooral voordelen. De recente geschiedenis leert dat ook banken kunnen omvallen. De Notarisbank die ik voor mij zie ontvangt slechts gelden en betaalt die op het juiste moment aan de rechthebbende. (Andere) commerciële activiteiten dient de Notarisbank niet te ondernemen. Hierdoor heeft de klant van de Notarisbank maximale zekerheid dat zijn geld niet in een faillissement van de bank, ook al is het een derdengeldenrekening, meegesleurd kan worden. Daarnaast kan de Notarisbank aanvullende diensten verlenen in het betalingsverkeer. Is het niet een gek idee dat de koopsom van een woning op de derdengeldenrekening wordt geparkeerd, maar de betaling van bijvoorbeeld een auto vooraf op een gewone rekening van de garagehouder wordt voldaan?’

De Notarisbank zou hier een goede oplossing kunnen zijn. De koper loopt geen faillissementsrisico of het risico dat de garagehouder wel incasseert, maar niet levert. Zie hiervoor bijvoorbeeld een uitzending van “TROS Opgelicht”. De verkoper heeft de zekerheid dat hij wordt betaald omdat hij weet dat de koopsom op de Notarisbank gestort is. In een wereld waarin steeds meer via internet wordt verkocht, geeft de Notarisbank het vertrouwen dat de koopsom niet verdwijnt zonder dat er geleverd wordt. De notaris staat tussen partijen. De Notarisbank zou deze functie in het betalingsverkeer kunnen vervullen zodat deze een bijdrage kan leveren aan het vergroten van vertrouwen in het handelsverkeer. Zie voor een uitgebreidere bespreking van voor- en nadelen mijn artikel in het WPNR 6893.’

‘Eens! Een van de belangrijkste dingen die we hebben geleerd van de crisis van de afgelopen jaren is dat ook mega-instellingen als banken kunnen omvallen. En juist op het vlak van het “borgen van geld” ligt een van de belangrijkste functies van de notaris: zorgen dat transacties met grote belangen tot een goed eind worden gebracht. De notaris heeft niet alleen als taak de juridische en fiscale aspecten van de transactie te begeleiden en bewaken, maar dient het bij de transactie betrokken bedrag ook “uit de macht van partijen” te halen. Eigenlijk best gek dat we daarbij afhankelijk zijn van commerciële instellingen als banken, die met geld van cliënten geld willen verdienen en dus risico’s (gaan) lopen. Voor een notaris is het

geld van een cliënt heilig: daar blijf je van af! Slechts met de akte of het advies verdient de notaris zijn of haar geld, niet met het geld van de cliënt. Het zou dan ook mooi zijn als er absolute zekerheid en veiligheid bestaat voor gelden van cliënten bij notariële transacties. Een Notarisbank kan die zekerheid voor 99 procent geven. Daarnaast zou de Notarisbank voor andere beroepsgroepen aantrekkelijk kunnen zijn. Ik kan me voorstellen dat deurwaarders, advocaten en eventueel accountants zich, om hun cliënten meer zekerheid te kunnen bieden, aangetrokken voelen tot het idee van een “eigen bank” en daarin wellicht zelfs willen participeren. Doen dus!’



Ronald Brinkman, notaris bij Vechtstede Notarissen

European Law Institute

Werkbare oplossingen voor de praktijk

In juni is het European Law Institute (ELI) opgericht. Het voornaamste doel is unificatie van rechtsregels. Sjef van Erp, hoogleraar Vermogensrecht en Europees Privaatrecht in Maastricht, is vanaf het begin nauw betrokken geweest bij het ontstaan van het ELI. Aan *Notariaat Magazine* vertelt hij wat het ELI is, wat er gebeurt en wat het voor het notariaat kan betekenen.

TEKST Henriëtte van Wermeskerken | FOTO Truus van Gog

‘Een jaar of tien, vijftien geleden begon onder Europese privaatrechtjuristen het gevoel te leven dat de ontwikkelingen binnen Europa zó snel gaan en dat er zoveel gebeurt dat het moeilijk is het overzicht te houden’, vertelt Sjef van Erp. ‘Daarom namen ongeveer vijf jaar geleden zo’n dertig juristen uit heel Europa het initiatief om een internationaal instituut op te richten, vergelijkbaar met het American Law Institute, het ALI. Dat is een instituut dat vanuit de praktijk is opgericht en dat voor overzichten op bepaalde rechtsgebieden zorgt. Bijvoorbeeld: hoe heeft het contractenrecht zich binnen de VS ontwikkeld en welke uitgangspunten zijn er? Het is een

soort herformulering van de bestaande regelgeving, *restatements* genaamd.’ Die *restatements* worden geschreven door wetenschappers die gezaghebbend zijn op hun terrein en bovendien oog voor de behoeften van de praktijk hebben. Het deze zomer opgerichte European Law Institute, het ELI, is op dezelfde leest geschoeid als het American Law Institute. Van Erp hoort bij de initiatiefnemers tot de oprichting. ‘Die overzichten hebben groot gezag in de VS. Het zijn geen wetten, maar rechters nemen de oplossingen uit de *restatements* wel over. Zo leiden ze tot rechtseenheid, en dat is ook wat wij met het ELI beogen’, legt Van Erp uit.

WERKBARE OPLOSSINGEN

Het ELI is uitdrukkelijk geen lobbyclub, benadrukt Van Erp. Het gaat om de inhoud, om het belang van Europa, en niet om allerlei belangengroepen. Een ander uitgangspunt is dat de praktijkjuristen de belangrijkste stem hebben. ‘De wetenschappers moeten een stapje terug doen en dat is niet altijd gemakkelijk’, zegt Van Erp. ‘Maar de bedoeling is dat we met werkbare oplossingen voor de juridische praktijk komen. Dáárvoor moeten we onze wetenschappelijke kennis inzetten, niet voor mooie theorieën.’

Van Erp vindt dan ook dat notarissen moeten zorgen dat hun stem wordt gehoord binnen het ELI. ‘Denk niet: weer zo’n instituut, laat

‘Wat het ELI voor het Nederlands notariaat kan betekenen, hebben de notarissen voor een deel zelf in de hand’

maar. Nee, je kunt je beter aansluiten. Ik heb gemerkt dat bijvoorbeeld Duitse rechters werkelijk invloed hadden op regelgeving in Europees verband door er gewoon te zijn, door goed vertegenwoordigd te zijn. En de Europese advocaten, verenigd in de Conseil des barreaux Européens (CCBE) hebben ook direct het belang gezien. In een later stadium is ook de CNUE, de Conseil des Notariats de l'Union Européenne, bij het ELI betrokken. De CNUE vertegenwoordigt bij de Europese instellende gezamenlijke belangen van de lidstaten. Het kan zinvol zijn dat het Nederlandse belang rechtstreeks bij het ELI wordt vertegenwoordigd, via de KNB of door individuele notarissen.’

Van Erp ziet kansen voor het Nederlandse notariaat om nu invloed uit te oefenen door zich aan te sluiten bij het ELI. ‘Wat het ELI voor het Nederlands notariaat kan betekenen, hebben de notarissen voor een deel zelf in de hand.’

Prof. mr. J.H.M. (Sjef) van Erp begon zijn carrière bij het notarieel juridisch bureau van de KNB. Sinds 1997 is hij hoogleraar Vermogensrecht en Europees Privaatrecht bij de Universiteit van Maastricht, maar voor een klein deel van zijn tijd werkt hij weer voor de KNB, op detachingsbasis, als adviseur voor Europees recht. Van Erp vertegenwoordigt de KNB bij de CNUE, de Conseil des Notariats de l'Union Européenne in Brussel.

CONTRACTENRECHT EN ONROEREND GOED

Hoe gaat het ELI zorgen voor unificatie van rechtsregels? Van Erp: ‘Het ligt in de rede dat het ELI, net als het ALI, een soort *restatements* gaat maken. Een andere mogelijke taak is dat wij unificatieprojecten gaan evalueren. Als het Gemeenschappelijk Referentiekader voor het contractenrecht er eenmaal is, medio oktober, dan zou de evaluatie daarvan over enige tijd typisch een taak voor het ELI kunnen zijn.’

Begin dit jaar is het ontwerp voor het Gemeenschappelijk Referentiekader, ook bekend onder de Engelse naam (Draft) Common Frame of Reference (CFR) gepresenteerd. Na de reactie van de Europese Commissie is het CFR vereenvoudigd. Het omvat in de huidige vorm alleen contractenrecht. ‘Wat de status van het CFR wordt is nog niet bekend’, zegt Van Erp.

‘Waarschijnlijk wordt het geen verordening, maar een zogenaamd optioneel instrument waar contractspartijen voor kunnen kiezen. Eigenlijk dus een 28e rechtsstelsel binnen de Europese Unie (EU). Dat levert internationaal privaatrechtelijke vragen op, zoals: Kun je wel een privaatrecht van de EU kiezen? Wat doe je met de hiaten die de honderdvijftig artikelen van het CFR onvermijdelijk zullen bevatten? Moet je die invullen met het recht van de lidstaten? Daar komt waarschijnlijk een IPR-verordening voor. De Europese Commissie zal in oktober haar plannen kenbaar maken.’

Er zijn tal van ontwikkelingen in het internationaal privaatrecht. Zo zijn er ontwerpverordeningen op onder meer het terrein van het huwelijksgoederenrecht en het erfrecht. Van Erp: ‘Het internationaal privaatrecht is verbrokkeld en verspreid. Onderlinge afstemming zou voor de praktijk heel goed zijn.’

Een andere mogelijke taak voor het ELI ligt op het terrein van een nieuw project dat is opgezet door de European Land Registry Association, het ELRA, waarvan de voormalige hoofdbewaarder van het Nederlandse kadaster, Wim Louwman, nu voorzitter is. Dit project draagt de naam Cross Border Electronic Conveyancing (CROBECO, zie ook Kader). ‘Er lopen momenteel pilots in Portugal en Spanje en binnenkort ook in Engeland’, zegt Van Erp. ‘Hierbij kunnen bijvoorbeeld een Nederlandse koper en verkoper van een in Spanje gelegen onroerend goed bij een Nederlandse notaris een akte laten opmaken. De stukken moeten wel voldoen aan de Europese verordeningen en aan de eisen die de individuele landen stellen. Zo wordt de internationale overdracht van onroerend goed een stuk eenvoudiger.’

OPRICHTING

De totstandkoming van het ELI ging niet zonder slag of stoot. Een paar jaar na de eerste bijeenkomst bleek dat men bij het Europees Universitair Instituut (EUI) in Florence met een vergelijkbaar initiatief bezig was. Er volgden verschillende bijeenkomsten voordat beide groepen het op hoofdlijnen eens werden over het nieuwe instituut. Vervolgens werd een tender uitgeschreven naar aanleiding waarvan vooral universiteiten belangstelling toonden. ‘Het ELI kon in iedere Europese stad gevestigd worden’, zegt Van Erp. ‘Het zou ondergebracht kunnen worden bij een universiteit, maar ook bij een ministerie van Justitie of een beroepsorganisatie. Een van de criteria was dat de

financiering voor vier jaar rond moest zijn, en dat bleek voor de Nederlandse universiteiten onoverkomelijk.’

Uiteindelijk is het ELI een internationale vereniging naar Belgisch recht geworden, met de statutaire zetel in Brussel. Van Erp: ‘Die rechtsvorm was het meest gunstig, ook fiscaal. Maar het secretariaat zit in Wenen.’

Na de oprichting vond een oprichtingsvergadering plaats op 9 juni in Parijs. Het ELI is momenteel op zoek naar een directeur. Voorzitter van het ELI is Sir Francis Jacobs uit het Verenigd Koninkrijk. Leden van het ELI kunnen zowel natuurlijke personen als rechtspersonen zijn. ■

KNB-bestuur: Wees voorzichtig met CROBECO

De burger in de Europese Unie wil eenvoudiger mogelijkheden voor de overdracht van zijn huis, wanneer dat huis in een ander land ligt. Een Nederlander draagt zijn huis in Spanje over aan een andere Nederlander, of een Belg zijn huis in Oostenrijk aan een andere Belg. Dat zou in het eigen land, dus Nederland of België, moeten kunnen bij de eigen notaris. Het CROBECO-project van de ELRA is een opstap om dit mogelijk te maken. Een mooi Europees initiatief. Maar voor de notariële practicus past hier op dit moment nog voorzichtigheid. De weg naar het eindpunt is lang, er zijn nog veel obstakels. Het CROBECO-model is gebaseerd op afspraken tussen bewaarders, maar het Kadaster neemt geen aansprakelijkheid voor de inhoud van de notariële akte. De notaris die de akte passeert, draagt hiervoor de volle verantwoordelijkheid. Hij moet ten aanzien van het buitenlandse huis volledig voldoen aan zijn onderzoeksplichten en aan de Belehrung. Dat kan verraderlijk zijn. Er kunnen beperkingen spelen van een soort dat het Nederlandse recht in het geheel niet kent, er kunnen verplichtingen zijn tegenover derden, bijvoorbeeld de buitenlandse fiscus. En, last but not least, de verzekeraar van de notaris moet zijn optreden willen dekken. Het CROBECO-project past in een verder éénwordend Europa en staat zo beschouwd wellicht voor het begin van de aanleg van een nieuwe Europese snelweg. Wanneer de snelweg er eenmaal ligt, zal hij gebruikt gaan worden. Het is aan de Europese notarissen om met elkaar aan de slag te gaan om aantrekkelijk vervoer over die snelweg mogelijk te maken. Het project CROBECO moet het notariaat in Europa een nieuwe prikkel geven om nauwer te gaan samenwerken op een praktisch niveau.

Meeliften met de
technologie

Werken in de cloud

Meeliften met de nieuwste technologie

Steeds meer organisaties doen hun server de deur uit en brengen hun data en applicaties onder bij een andere partij. Wat zijn de voor- en nadelen van cloud computing voor een notariskantoor?

TEKST Peter Steeman | BEELD Truus van Gog

Cloud computing. De term roept een onbestemd gevoel op door de vele definities. Mailen via een hotmail-account of telebankieren is een vorm van *cloud computing*, maar dat geldt ook voor het beproefde outsourcingmodel zoals multinationals dat al heel lang gebruiken. Zij laten hun servers met daarop applicaties draaien in het rekencentrum van hun ICT-leverancier. Het is vooral dat laatste model dat *cloud computing* interessant maakt voor notariskantoren. 'Cloud computing brengt het aloude outsourcingconcept binnen bereik van mkb-bedrijven', benadrukt Henk Karman, directeur van DVBS. 'De servers zijn tegenwoordig zo krachtig, dat de data die vroeger verdeeld werd over dertig servers nu op een enkele server kan staan. Als klant heb je een virtuele server. Je deelt de hardware met andere klanten, maar de data is wel degelijk afgeschermd. Door die virtualisatie wordt de prijs per server lager en de dienst goedkoper. Voor tachtig euro per gebruiker kun je al Microsoft Office, mail en antivirussoftware afnemen.'

DVBS stelt over het internet infrastructuur ter beschikking. 'Het is een vorm van *cloud computing*', aldus Henk Karman. 'Het geeft je webbrowser toegang tot je applicatie.

Dat heeft een aantal voordelen. Hierdoor heb je als bedrijf niet alleen geen eigen server meer nodig, maar je profiteert ook van de kennis van het datacenter. Notariskantoren zijn in de regel niet heel groot. Ze hebben "kleine" ICT adviseurs. Die hebben niet dezelfde vaardigheid als de medewerkers van een rekencentrum. Een rekencentrum kan een hogere beschikbaarheid van het systeem garanderen. En een betere beveiliging. Back-ups van bedrijfsspecifieke informatie worden via een beveiligde lijn naar een ander datacenter gestuurd. Je lift mee met de nieuwste technologie. Veel bedrijven kopen hun licenties om de vijf jaar. Daardoor missen ze actuele beveiligingsopties.'

Sommige klanten aarzelen vanwege het beeld van data die zich 'ergens op de wereld' bevindt. Karman: 'Die laat ik ons datacenter van binnen zien. Dan zie je dat er wel degelijk kasten met servers staan. Je moet *cloud computing* tastbaar maken. Ik geloof niet dat de drempels dan nog hoog zijn.'

KABELTJE

'Het is een sneller systeem, alles werkt beter', is de ervaring van Egbert Willems van notariskantoor Hölcher Ter Braak Willems Twentse Notarissen. De server van het kantoor is sinds vorig jaar ondergebracht bij een systeembeheerder. 'Notarissen staan niet bekend als *early adapters*. Waar zijn wij goed in?

Het adviseren van mensen en het opstellen van aktes. Ik heb belangstelling voor ICT, maar ik heb er geen verstand van. We hebben het nu zo geregeld dat ik mij er geen zorgen meer over hoeft te maken. We hebben geen grote pc's meer maar zogenaamde 'thin clients', alleen een beeldscherm en een toetsenbord. De beveiliging van het netwerk is aangepast, er is een nieuw wachtwoordenbeleid, we hebben minder last van virussen. Dat zijn allemaal verbeteringen. In de oude situatie hadden we last van het systeembeheer. Als er een update moest worden gedaan – dat zijn er toch al gauw een paar per maand – gebeurde dat vaak tussen de middag. Dan was die applicatie even niet beschikbaar. Als er dan iets tegenzat, werd het al vervelender. Nu merk je daar niets meer van. De verbeterde prestaties van het systeem en het hogere niveau van dienstverlening waren voor ons doorslaggevend om hiervoor te kiezen.'

Het notariskantoor ging niet van de ene op de andere dag overstag. 'We hebben een periode drie vestigingen gehad. Op één locatie was een serverruimte ingericht. De andere kantoren haalden hun data uit dat gebouw. Servers kunnen *crashen*. Om de risico's te verminderen, was de server dubbel uitgevoerd. Die server was inmiddels aan vervanging toe. Voor ons was dat het moment om het over een andere boeg te gooien. We wilden schaalbaarheid. We wilden de meest recente software en we wilden een *fixed price*. Als je na gaat denken over *cloud computing* heb je de neiging om zwaar te tillen aan de kwetsbaarheid. Maar we hadden in de eerdere periode al gemerkt dat

de nieuwste

Wat is cloud computing?

In *cloud computing* worden alle servers, netwerken en applicaties beschikbaar gesteld aan gebruikers via het internet. De *cloud* levert gebruikers dezelfde functionaliteit als een intern datacenter. Er zijn verschillende type *clouds*: private, public en hybride. Een *private cloud* wordt door een enkel bedrijf gebruikt. Bij een *public cloud* wordt de omgeving gedeeld door meerdere afnemers. Een hybride *cloud* is een mix van beide.

Meeliften met
eliften met d
nieuw
technologie

het niet uitmaakt waar de server staat. Je hele organisatie is nu weliswaar afhankelijk van dat ene kabeltje, maar dat geldt ook voor stroom.'

DRUK

De belangstelling voor *cloud computing* wordt bij bedrijven vooral aangewakkerd door de lagere kosten. Je hoeft je oude server niet te vervangen en je betaalt alleen voor de werkplekken die in gebruik zijn. Krimpt de bezetting? Dan dalen de kosten direct. Nog goedkoper wordt het wanneer je als bedrijf applicaties uit een zogenaamde '*public cloud*' haalt. Enrico Karsten van ICT-bedrijf Next legt uit hoe het werkt. 'Een aantal kantoorapplicaties zijn gewoon geworden. Daar moest je vroeger een licentie voor aanschaffen. Steeds meer softwareproducenten bouwen een shared hostingomgeving. Je kunt het vergelijken met Hotmail. Je zou daar ook als notariskantoor gebruik van kunnen maken. Maar in die *public cloud* kun je niet voor bedrijfskritische applicaties terecht. Voor die *private cloud* kun je bij ons terecht. Een notariskantoor kan de applicaties voor bijvoorbeeld de urenadministratie en de koppeling met het Kadaster in een geïsoleerde omgeving laten draaien. Zo'n *private cloud* hebben we gebouwd voor Hermans & Schuttevaer

Notarissen. Maar er zijn ook klanten die van beide *clouds* gebruikmaken.' Om de prijs-kwaliteitverhouding goed te kunnen waarderen, is het essentieel dat een organisatie een reëel beeld van zijn traditionele ICT-kosten heeft. Dat is nog niet zo eenvoudig, is de ervaring van Karsten. 'Mensen vergelijken de *cost of ownership* van *cloud computing* met hun bestaande situatie en vinden dat het elkaar niet veel ontloopt. Maar dat komt vaak omdat ze onvoldoende zicht hebben op de werkelijk gemaakte kosten. Hoeveel mensen zijn er in de praktijk druk met virusproblemen? In een cloudomgeving wordt dat veel beter gemanaged. Voor organisaties als een notariskantoor komt een performance en een systeembeheer binnen bereik die veel hoger is dan ze in de bestaande situatie hadden. Als je diezelfde kwaliteit zelf zou inkopen, ben je twee tot drie keer duurder uit.'

SCHIJNZEKERHEID

Wie kiest voor *cloud computing* moet wel opletten dat hij niet alle ICT-kennis kwijtraakt. Zorg voor een adviseur die als intermediair kan optreden tussen het notariskantoor en de service provider, is de tip van Olga Javornik, directeur van Hermans & Schuttevaer Notarissen. Javornik. 'Je hebt met verschillende

leveranciers te maken. De service provider heeft verstand van de hardware, maar meestal niet van de bedrijfskritische applicaties. Voor het practice management systeem heb je als notariskantoor een andere leverancier. Als er iets hapert en die twee leveranciers wijzen naar elkaar, zit je daar als klant tussen. Een *dedicated server* bij een provider is een vorm van *cloud computing* die al jaren bestaat. Nu dataopslag en bandbreedte steeds goedkoper worden, wordt het ook voor notariskantoren aantrekkelijk. Het nieuwe van *cloud computing* zit in de *public cloud*. Privé is een *public cloud* prima, maar voor een notariskantoor vind ik het geen optie. Als notariskantoor moet je te allen tijde bij je data kunnen en weten waar het staat. Ik wil niet dat notariële gegevens op een rekencentrum ergens op de wereld zijn opgeslagen waar misschien andere juridische regels gelden over de openbaarheid van informatie.'

Ze kent de notarissen die kiezen voor een eigen server omdat het veiliger is. 'Ik heb in het verleden als ICT-adviseur notariskantoren bezocht die geen afstand wilden doen van hun eigen server. Ze kiezen voor een schijnzekerheid. Ze hebben bijvoorbeeld een mannetje dat de back-up komt doen. Maar als je ze vraagt of ze wel eens het systeem opnieuw hebben geïnstalleerd aan de hand van die back-up, hebben ze dat nog nooit gedaan. Ik zou geen oog dicht doen als de server van het kantoor ergens in een meterkast was ondergebracht.' ■

'Ik zou geen oog dicht doen als de server van het kantoor ergens in een meterkast was ondergebracht'



CIB. Juist als partner



Dé kantoor specialist voor notarissen

Notarieel Aktepapier van CIB. Betrouwbaar en geloofwaardig.

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

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



scherp geprijsd

CIB. Juist als partner
www.cib.nl

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

Den Hartog Heuff Notarissen is een eigentijds kantoor, gevestigd aan de rand van het centrum van Arnhem, aan de prominente Velperweg naast het voormalig AKZO Hoofdkantoor.

Bij Den Hartog Heuff Notarissen zijn op dit moment 13 personen werkzaam, waaronder twee kandidaat-notarissen, een kantoormanager en twee notarieel medewerkers alsmede een professioneel secretariaat. Het kantoor vindt zijn oorsprong in het jaar 1812, heeft een zeer uitgebreide cliëntenkring en kent een algemene praktijk. Onze kantoororganisatie wordt ondersteund door een hedendaagse kantoorautomatisering die er voor zorgt dat efficiënt en nauwkeurig werken wordt gerealiseerd.



DEN HARTOG HEUFF NOTARISSSEN

Velperweg 84 / Oude Velperweg 1
6824 HL Arnhem
Postbus 848
6800 AV Arnhem
Telefoon (026) 384 34 34
Telefax (026) 384 34 00

bereidt zich voor op haar 200-jarig bestaan



Wij zoeken:

2 kandidaat-notarissen met ten minste 3 jaar praktijkervaring

Wij zijn geïnteresseerd in kandidaten met een praktische, cliëntgerichte instelling, voor wie een gezonde verhouding tussen empathie en commercieel inzicht een must zijn. Deskundigheid is uiteraard belangrijk, maar een gezonde levensvisie niet minder.

Zoals de huidige maatschappij en wereld laten zien, is groot zeker niet altijd mooi en goed, maar zit de kracht van een organisatie in de persoonlijke kwaliteit van de individu en zijn/haar gevoel voor teamgeest.

Geïnteresseerden nodigen wij gaarne uit een handgeschreven sollicitatie voorzien van een curriculum vitae te richten aan:

Den Hartog Heuff Notarissen, ter attentie van de kantoormanager, de heer Eric den Hartog, Postbus 848, 6800 AV Arnhem. Telefoonnummer 026-3843430.

Het spreekt voor zich dat u kunt rekenen op een snelle reactie en vertrouwelijke behandeling van uw gegevens.

Voor een eerste indruk van en algemene informatie over ons kantoor vragen wij u onze website www.denhartogheuff.nl te bezoeken.

| FOTO Theo van Pixteren

Nora Schadee (conservator Museum Rotterdam): 'De voorstelling op het glas toont een notaris die een testament opmaakt. Ijverig zit hij te schrijven; de inktpot binnen handbereik. "Nec temere, nec timide" ("Noch roekeloos, noch laf") luidt het opschrift. Een treffende karakteristiek van de gewenste beroepshouding van een notaris. Niet alleen de voorstelling, ook de stijl trok de aandacht van het Museum Rotterdam. De graveur gebruikte daarvoor de techniek van de radgravure. Daarbij houdt hij het glas tegen een snel draaiend wielje waarop diamantpoeder zit. Met het wielje slijpt hij laagjes uit het glas, zodat een mat oppervlak ontstaat met meer of minder reliëf. Het glas is gemaakt door een Rotterdamse graveur ter ere van de benoeming op 29 september 1749 van mr. Willem Montauban uit Rotterdam tot notaris in het gewest Holland. Een groep Rotterdamse notarissen heeft het glas in 2007 aan het museum geschonken.'

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



Groot Kandidaten Onderzoek 2011

Nieuw: twee derde van de kandidaten is gespecialiseerd

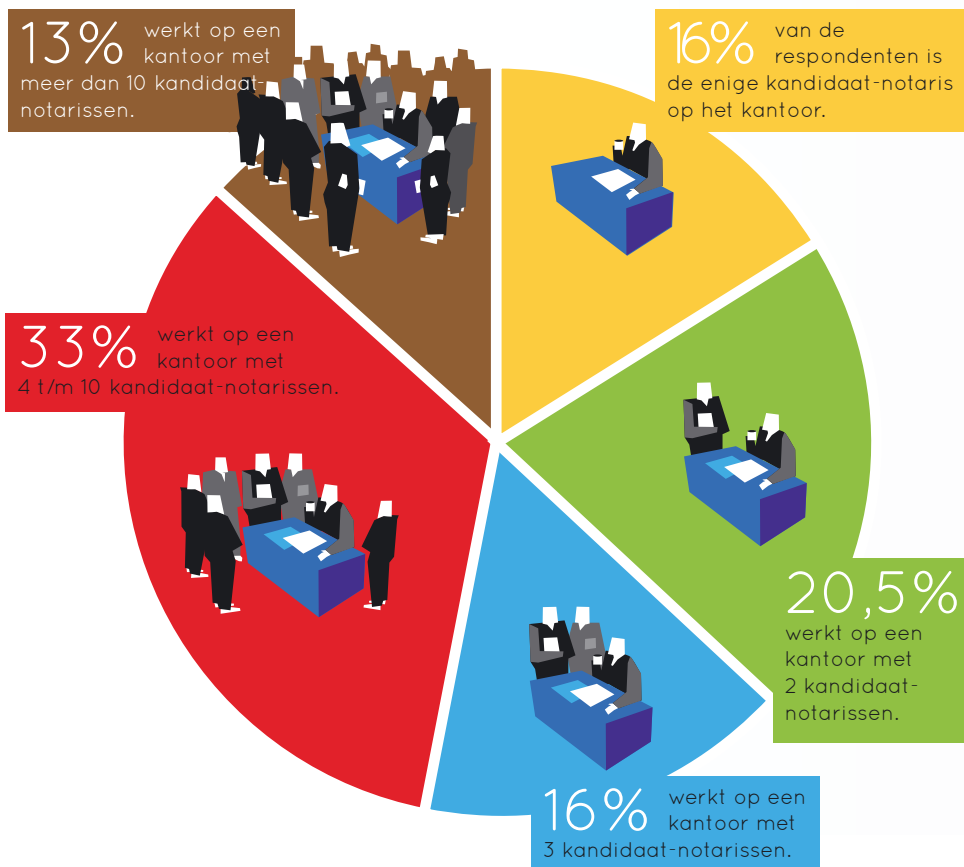
Kandidaat-notarissen hebben nog altijd veel plezier in hun werk, en zien over het algemeen wel mogelijkheden tot groei. De hoge werkdruk en de arbeidsomstandigheden blijven, net als vijf jaar geleden, een zorgenkindje. Opvallende uitkomst: nog niet eerder had de meerderheid van de kandidaten schoon genoeg van de titel 'kandidaat-notaris'.

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Fons Moers - Okapi

De term 'kandidaat-notaris' moet worden afgeschaft, liefst vandaag nog. Dat vindt 63 procent van de ondervraagde kandidaten die deelnamen aan het Groot Kandidaten

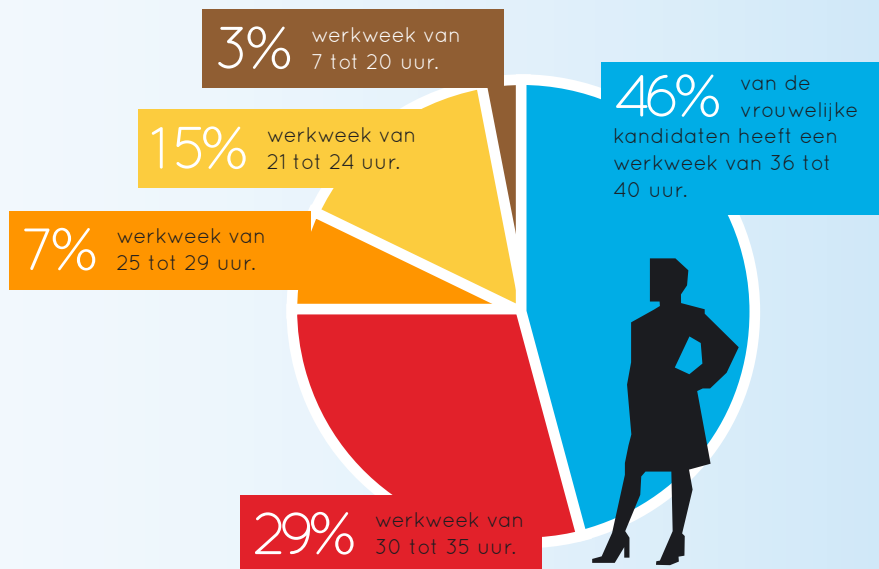
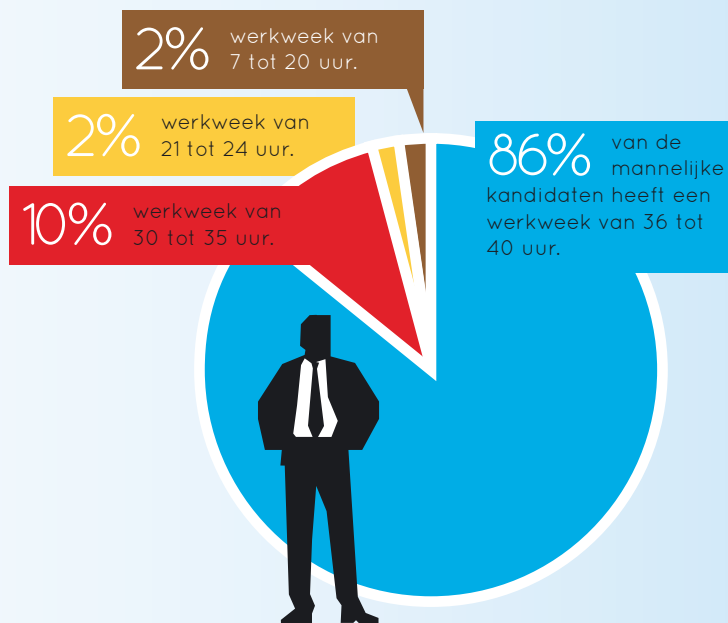
Onderzoek 2011. De term is ouderwets, dekt niet de lading, scheidt verwarring, en mensen denken dat je nog in opleiding bent. 809 kandidaten namen dit jaar deel aan het onderzoek, oftewel 44 procent van alle kandidaat-notarissen, tegen 492 in 2006. Gezien de man-vrouwverhoudingen onder

de kandidaat-notarissen deden meer vrouwen mee dan mannen: 65 tegen 35 procent. De respons was onder mannelijke en vrouwelijke kandidaten vrijwel gelijk (43 tegen 44 procent). In grote lijnen is er, vergeleken met het vorige Groot Kandidaten Onderzoek uit 2006, niet zo gek veel veranderd. Zo is de meerderheid van de kandidaten nog altijd zeer te spreken over de inhoud van het werk: 80 procent vindt het werk voldoende afwisselend, 77 procent geeft aan dat het werk voldoende uitdaging biedt en dat er voldoende vrijheid is om zelf beslissingen of actie te ondernemen. Driekwart vindt dat het werk goed aansluit bij hun capaciteiten, 13 procent vindt van niet. De rest heeft daar geen mening over. De overgrote meerderheid vindt de sfeer tussen collega's heel prettig en is blij met de zekerheid van een baan.



WERKLUST

Wel nieuw is de hoge mate van specialisatie onder kandidaat-notarissen: nog maar vijf jaar geleden werkten zeven van de tien kandidaten op een kantoor dat niet in één of meer rechtsgebieden was gespecialiseerd. Anno 2011 werkt twee derde van de kandidaten (63 procent) in één rechtsgebied, een derde (35 procent) in twee rechtsgebieden en slechts 8 procent geeft aan in de algemene praktijk te werken. Het verbaast Hans Erkamp, ringvoorzitter in Alkmaar, dat nog maar zo weinig kandidaten zich bekwamen in de algemene praktijk. 'Als je later notaris bent, zul je toch echt van alle markten thuis moeten zijn. Maar de tendens is natuurlijk wel vaker beschreven, en een deel van het notariaat vindt al langer dat een algemene praktijk niet meer van deze tijd is, en je je ook naar buiten toe moet profileren op je specialismen.'



Ook opmerkelijk vindt Erkamp de werklust van de kandidaten: over het algemeen worden meer uren gemaakt dan met de werkgever is overeengekomen. 'Er spreekt uit hoe gemotiveerd en betrokken kandidaten zijn bij hun werk. Dan is het jammer om te moeten constateren dat maar liefst twee derde van de kandidaten de communicatie tussen henzelf en de notaris van onvoldoende niveau vindt. Als je dan nog eens ziet dat ruim een kwart niet toekomt aan het voeren van een functionerings- of beoordelingsgesprek, denk ik: gemiste kans. Zo'n gesprek is bij uitstek de mogelijkheid om je communicatie op orde te krijgen.'

Want daar schort het nogal eens aan: 23 procent zegt überhaupt nooit een beoordelings- of

functioneringsgesprek te voeren, 29 procent van de kandidaten voert geen functioneringsgesprek, en 36 procent geen beoordelingsgesprek. En bij 19 procent van de kandidaten die wel een functioneringsgesprek voeren, volgt geen beoordelingsgesprek.

DEELTIJDWERKEN

Bijna de helft van de kandidaten (49 procent) werkt voltijds, dat wil zeggen: 37,5 uur of meer. Voor het overgrote deel zijn dat nog altijd mannen (70 procent). Van de vrouwen heeft 38 procent een voltijds baan, bijna de helft werkt tussen de 20 en 30 uur per week. Toch zouden ook mannen vaker in deeltijd willen werken, zeggen ze: 53 procent vindt dat hen daartoe te weinig mogelijkheden worden

geboden, tegen 33 procent van de vrouwen, die immers al vaker in deeltijd werken. In totaal vindt 40 procent dat de mogelijkheden tot deeltijdwerken te beperkt zijn. Vooral in de ringen Dordrecht (62 procent) en Amsterdam (60 procent) zijn kandidaten daar ontevreden over. Iets minder dan de helft (45 procent) kan goed leven met de werkdruk, maar ruim een derde van de kandidaat-notarissen (37 procent) vindt de werkdruk te hoog; een vijfde (18 procent) heeft er geen mening over. Vijf jaar geleden was dat nog andersom (36 procent tevreden, 41 ontevreden).

HET NIEUWE WERKEN

Nieuw ten opzichte van het onderzoek in 2006 waren de vragen over Het Nieuwe Werken: de mogelijkheid tot deeltijd werken, op afstand werken, en een flexibeler indeling van de werktijd. De behoefte daaraan is groot: 69 procent geeft aan het arbeidsvoorwaardenpakket flexibeler te willen inrichten. De meeste kandidaten (63 procent) geven aan van huis te kunnen inloggen in het kantoorstelsel, maar van hen kan slechts driekwart ook daadwerkelijk bij de dossiers. Materiële secundaire voorzieningen zoals een smartphone, een auto of een fiets van kantoor komen zelden voor: een kwart van de respondenten belt op kosten van de zaak, 43 kandidaten hebben een kantoorfiets en slechts 35 kandidaat-notarissen hebben een auto van de zaak. Ook van een kinderopvangregeling wordt nauwelijks gebruikgemaakt. 164 kandidaten melden dat de werkgever niet bijdraagt aan een pensioenverzekering – opvallend omdat een bijdrage van ten minste 50 procent verplicht is.



Een accountant die u scherp houdt.



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

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

VAN REE. EEN FRISSE KIJK OP CIJFERS.

ALPHEN AAN DEN RIJN | BARNEVELD | DOORN | GELDERMALSEN

AUDIT & ASSURANCE | ACCOUNTANCY | BELASTINGEN | CONSULTANCY

WWW.VANREEACC.NL



Uw gift leeft voort... 

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

 Postbus 1002, 6040 KA Roermond
 0475 - 31 72 72
 Hartpatiënten.nl
 Hartgenoten.nl
 roermond@hartpatiënten.nl

Algemeen Nut
Beogende Instelling
ANBI

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



SERVITUR S.L.

Ed J. Richelle Angemeer

Bezoekadres:

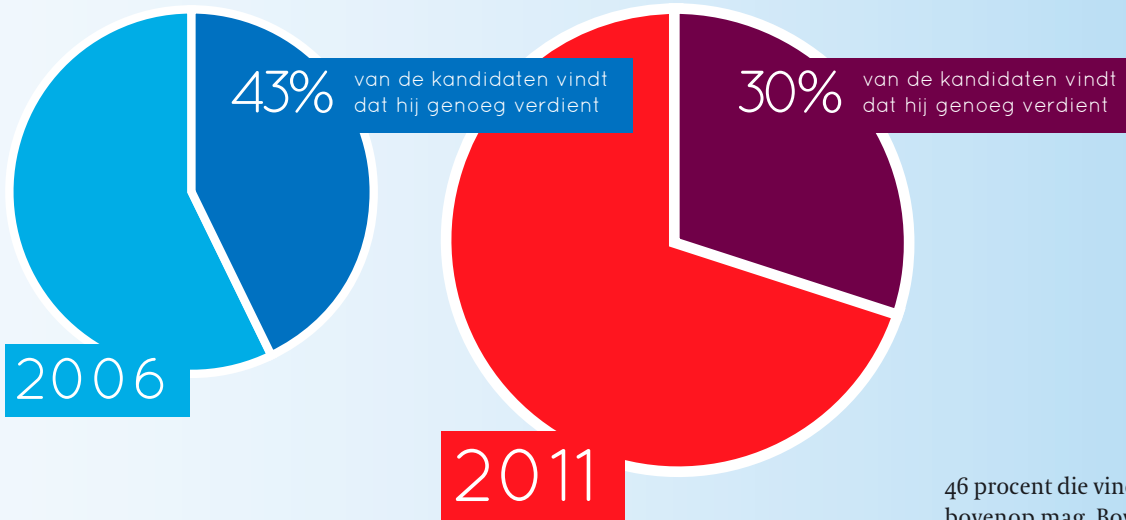
Edificio SERVITUR
 (El Planet 7)
 Ctra. de Finestrat
 (rotonde kruising CV758 en CV70)
 03502 BENIDORM (Alicante)

Correspondentie adres:

Apartado de correos 216
 03508 BENIDORM
 (Alicante) Spanje

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

‘Ik ben geschrokken van het aantal kandidaten dat zegt binnen nu en twee jaar te overwegen het vak te verlaten’



PERSOONLIJKE ONTWIKKELING

Over hun opleiding zijn kandidaten goed te spreken. De meeste notarissen betalen de opleiding van hun kandidaten en bieden ook gelegenheid om de opleiding onder werktijd te doen. Toch geven nog 53 kandidaten aan dat ze hun opleiding niet onder werktijd mogen volgen, en van 33 kandidaten wordt de opleiding ook niet vergoed. De kandidaten die hun opleiding zelf moeten betalen, werken opvallend genoeg, alle op middelgrote tot grote kantoren. ‘Bizar’, vindt Claudia Siewers, bestuurslid onderwijs en kandidatenzaken van de KNB en kandidaat-notaris. ‘Het lijkt een klein percentage, maar het gaat om grote bedragen. Het is nogal wat als jij met een eerstejaars kandidateninkomen van 2100 euro een opleiding van 4200 euro moet betalen.’ Temeer omdat het notariskantoor verplicht is die kosten te betalen.

Siewers vindt het daarnaast opmerkelijk dat de animo om notaris-ondernemer te worden de laatste jaren blijkbaar is toegenomen:

‘Ik herinner me een onderzoek van de Commissie kandidaat-notarissen uit 2003 waarin meer dan de helft van de vrouwelijke kandidaten de notaris in loondienst als einddoel zag.’ Van de 40 procent die wel notaris willen worden, kiest nu nog slechts 22 procent ervoor om toegevoegd notaris te worden, de rest opteert voor het ondernemerschap. Dat trekt blijkbaar méér. En al ziet ruim de helft nog voldoende mogelijkheden voor persoonlijke ontwikkeling in zijn baan, nog maar een kwart vindt dat het kantoor hen goed voorbereidt op managementtaken en nog minder (22 procent) vindt dat het kantoor waar ze nu werken hen voldoende voorbereidt op het ondernemerschap.

BELONING

Een heikel punt blijft nog altijd de beloning van kandidaten. Vijf jaar geleden was een kleine minderheid (43 procent) nog redelijk tevreden over het salaris, nu vindt nog maar 30 procent dat hij genoeg verdient, tegen

46 procent die vindt dat er wel een schepje bovenop mag. Bovendien ziet slechts 41 procent nog groeimogelijkheden ten aanzien van het inkomen. Slechts een kwart van de kandidaten ontvangt een eindejaarsuitkering in de vorm van een dertiende maand, een winstuitkering of een tantième. Bovendien wordt de waarnemingsbevoegdheid van een kandidaat bij 71 procent van de kantoren niet gezien als reden om het salaris bij te stellen.

Die constante hoge cijfers geven toch te denken, zegt Barbara Langelier, voorzitter van de Commissie kandidaat-notarissen. Zij is geschrokken van het aantal kandidaten dat zegt binnen nu en twee jaar te overwegen het vak te verlaten: 22 procent. ‘En dat terwijl 91 procent aangeeft het werk inhoudelijk interessant te vinden. Afgezet tegen de vorige generatie maak ik me wel zorgen. Wij denken dat de bal toch echt ligt bij de notaris, om gunstige randvoorwaarden te creëren om mensen te behouden. Want je hebt ons wel nodig. Wij zijn toch degenen die ervoor moeten zorgen dat het ballonnetje niet leegloopt. Blijkbaar is het vak toch niet flexibel en aantrekkelijk genoeg rond arbeidsvoorwaarden, salarissen en werkdruk dat mensen zeggen: “ik blijf dit tot mijn pensioen wel doen”.’ ■

Van publiekrechtelijke beperkingen naar notariële kansen

Het omgevingsrecht is aan het veranderen. Er liggen kansen voor het notariaat om de dienstverlening aan de voorkant van het vastgoedproces uit te breiden, zeggen twee omgevingsrechtdeskundigen.

TEKST René Didde | BEELD Roel Ottow

Een projectontwikkelaar wil een stuk grond verwerven in de hoop er te zijner tijd een lucratieve bestemming aan te geven. Het gaat om een nog onontgonnen terrein waarvoor nog geen enkele planologische grondslag bestaat. 'De projectontwikkelaar komt voor een onaangename verrassing te staan als later blijkt dat de Romeinen er hebben gezeten waardoor er sprake is van cultuurhistorisch erfgoed. Of de veehouder verderop zorgt met zijn dieren voor een geurcontour waardoor woningbouw aan beperkingen is gebonden. Ook kunnen bedreigde diersoorten als de kamsalamander of de modderkruiper ervoor zorgen dat de oorspronkelijke lucratieve plannen voor het gebied van de projectontwikkelaar in rook opgaan', zegt professor Arjan Bregman. Bregman, hoogleraar gebiedsontwikkeling aan de Universiteit van Amsterdam en tevens verbonden aan het Instituut voor Bouwrecht in Den Haag, somt moeiteloos tientallen voorbeelden op van publiekrechtelijke claims die op een privaat perceel kunnen rusten. Van de monumentale status van een pand of een boom in binnenstedelijk gebied tot bodemvervuiling of een erfenis van asbest op een te herontwikkelen bedrijventerrein. Er rusten meer publiekrechtelijke claims op private percelen dan we denken.

CRUCIALE KENNIS

Kennis over deze claims kan de prijs van de vastgoedtransactie beïnvloeden of minstens het serviceniveau van de kopende partij bevorderen, aldus Bregman. 'En daar komt de rol van de notaris om de hoek kijken', zegt de hoogleraar. 'De notaris zou niet alleen de akten moeten passeren als alles in kannen en kruiken is, maar hij kan ook in het voortraject een grotere rol spelen door zich te verdiepen in publiekrechtelijke beperkingen', meent Bregman. 'Hij zou zich de expertise van het omgevingsrecht eigen kunnen maken en voor

cliënten een publiekrechtelijke verkenning kunnen uitvoeren.'

Daaraan lijkt behoefte. Niet alleen zitten we in Nederland steeds dichterbij elkaar, ook zijn de 'oude' bestuursrechtelijke claims zoals bestemmingsplan, geluidshinder en geuroverlast de laatste twintig jaar uitgebreid met tal van nieuwe issues. Legio zijn de voorbeelden van terreinen waarop een saneringsbevel rust dat de (toekomstige) eigenaar verplicht om de verontreinigde bodem schoon te maken, bedreigde en beschermde diersoorten te respecteren (Habitatrichtlijn) of de afstand tot snelweg of rondweg te eerbiedigen gezien de concentraties aan fijn stof die er circuleren

'Met zijn kennis over de gemeentelijke en regionale politiek kan de notaris van onschatbare waarde zijn'

vanwege het voortrazend wegverkeer.

Als de notaris in een pril stadium een verkenning van dergelijke aspecten kan overleggen, biedt hij de aanstaande koper veel cruciale kennis. 'Dat kan de aankoop prijs gunstig beïnvloeden of leiden tot een lijst van specifieke voorwaarden over de risico's die aan het project kleven', zegt Bregman. 'De potentiële koper kan dan met dit inzicht het risico gaan managen. De notaris haalt het verrassings-element weg.'

AANBOUWWET

En of de notaris het nu leuk vindt of niet, hij wordt naast de privaatrechtelijke aspecten toch al steeds meer geconfronteerd met de publiekrechtelijke aspecten. 'De Wet kenbaarheid publiekrechtelijke beperkingen onroerende zaken (Wkpb) ontpopt zich steeds meer tot een echte "aanbouwwet"', zegt Fred Hobma, universitair hoofddocent Bouwrecht aan de Technische Universiteit Delft. Volgens

die wet moet de koper niet alleen gewezen worden op een erfdienstbaarheid (recht van overpad), het recht om een pijpleiding door een perceel te trekken, water af te voeren of andere voorwaarden die het eigendomsrecht van de koper kunnen beperken. 'Het bestemmingsplan komt er bij, milieuwetgeving zoals bodemsanering of natuurbescherming zijn al onderdeel van deze wet', zegt Hobma. 'De notaris zou er onderzoek naar kunnen verrichten, feiten uit de onderliggende bron-documenten verzamelen, en – het belangrijkste – een interpretatie van de feiten kunnen geven. Wat betekent die claim voor bodemsanering precies? Geldt die voor het gehele terrein of slechts een gedeelte?'

GOED INSTAPMOMENT

Ook Fred Hobma meent net als Arjan Bregman onomwonden dat het notariaat in dergelijke publiekrechtelijke zaken moet stappen. 'Net zoals je nu voor een huwelijk of een testament bij de notaris komt, en niet alleen met een akte de deur uit gaat, maar ook adviezen krijgt wat bijvoorbeeld fiscaal handig is om te doen', zegt Hobma. Grote, internationaal georiënteerde kantoren zoals Nauta Dutilh of De Brauw Blackstone Westbroek hebben als gemengde advocaat- en notaris kantoren vrij snel de beschikking over deze specialistische kennis. Hobma denkt echter dat het huidige tijdgevoel ook een goed instapmoment is voor kleinere, regionale kantoren, met tien tot twintig mensen in dienst. 'De cliëntèle wordt niet alleen gevormd door de grote jongens zoals Bouwfonds, BAM of Heijmans', zegt hij. 'Er zijn enkele honderden kleinere projectontwikkelaars die baat hebben bij juridische kennis over omgevingsfactoren.'

Daar komt bij dat de gouden tijd van de grote bouwprojecten à la de Vinex-operatie voorgoed voorbij lijkt. Door de economische crisis en de malaise in de bouw – en in het vastgoed in het bijzonder – vinden er weinig transacties plaats en is het eerder de overheid die blijft investeren in projecten. Als echter vroeg of laat de economie weer aantrekt, gaat het vooral om kleinere bouwprojecten, denkt Fred Hobma. 'Daarbij zal de nadruk meer dan voorheen liggen op inbreidings- en

EN MET DE OVERDRACHT
WORDT U DAN EIGENAAR VAN HET
LAATSTE STUKJE NEDERLAND ZONDER
PLANOLOGISCHE GRONDSLAG, PUBLIEK-
RECHTELIJKE CLAIMS, BODEMVERVUILING,
GEURCONTOUREN, CULTUURHISTORISCHE
BEZWARREN, MILIEU-
BAARHEID...



herstructureringsoperaties. Dat zijn vooral lokale en regionale bouwopgaven. Denk aan middelgrote steden als Zaanstad, Hilversum, Purmerend en Delft.'

Dat gegeven sluit volgens hem prima aan bij de middelgrote notariskantoren die sterk zijn vertegenwoordigd in deze grootstedelijke periferie. 'Met zijn kennis van de gemeentelijke en regionale politiek kan de notaris van onschatbare waarde zijn om een potentiële projectontwikkelaar van advies te dienen over een mogelijke ontwikkellocatie. De notaris kent de geschiedenis van de stad goed, hij kent de grondprijzen en hij kan vaak meteen al zeggen "joh, begin er maar niet aan want dat is tien jaar geleden ook al geprobeerd, en de betrokkenen hebben nog steeds slaande ruzie". En als hij die kennis niet direct paraat heeft, kan hij gebruikmaken van zijn lokale netwerk.'

SCHONE LEI

Ook de toekomstige nieuwe wet, de Omgevingswet, kan de invloed van de notaris vergroten. Het idee is dat het bestemmingsplan verdwijnt

om plaats te maken voor een omgevingsverordening waarin niet alleen ruimtelijke ordening is geregeld, maar ook milieu- en infrastructurele zaken. De nieuwe wet zal zeker zestig bestaande wetten vervangen, zeggen de verschillende ministeries. Het omgevingsrecht wordt kortom ook voor de huidige specialisten voor een belangrijk deel nieuw terrein, aldus Hobma. 'Als iedereen met een schone lei moet beginnen, is het voor de notaris gemakkelijker om in te stappen.' En hoe komt de niet-gespecialiseerde lokale notaris aan deze specifieke kennis? 'Wij kunnen er per direct in voorzien', antwoordt professor Arjan Bregman subiet. Het Instituut voor Bouwrecht verzorgt tientallen cursussen en heeft in een handomdraai een cursus 'omgevingsrecht voor notarissen' op de plank liggen. 'Ook het postacademisch onderwijs aan universiteiten met een uitgebreide juridische opleiding kunnen snel aan een eventuele vraag voldoen', vult Fred Hobma aan. 'Ook commerciële opleiders kunnen desgewenst dergelijk maatwerk leveren. En natuurlijk

kan de notaris voor hele specifieke zaken "onderaannemers" inhuren die ingewikkelde brondocumenten kunnen duiden.'

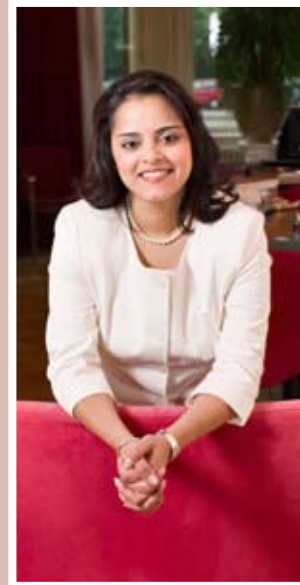
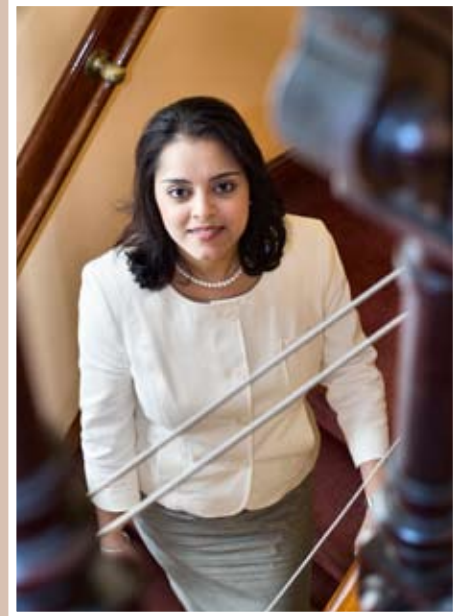
GOED IDEE

Professor Pim Huijgen, werkzaam bij Pels Rijcken & Droogleeveer Fortuijn Advocaten en Notarissen, noemt de suggestie van Bregman en Hobma 'een bijzonder goed idee'. 'Het notariaat zou zich meer kunnen afficheren als juridisch specialist die in een vroegtijdig stadium publiekrechtelijke claims recheert', zegt Huijgen, die ook hoogleraar Notarieel Recht aan de Universiteit van Leiden is. Tegelijkertijd plaatst Huijgen een kanttekening bij de toegevoegde waarde van dergelijk onderzoek. 'Bij veel grote projecten vindt deze research al plaats. Via het Kadaster komt de notaris bovendien al ingeschreven zaken tegen op zijn computerscherm. Als hij bijvoorbeeld de afkorting "Wbb" ziet, weet hij dat de Wet bodembescherming in het geding is op onderhavig perceel. Dat betekent dus attentie voor mogelijk bodemvervuiling.'

Daarnaast blijkt uit recente jurisprudentie dat de notaris er alles aan moet doen wat in zijn vermogen ligt om ook nog niet-inschrijfbaar zaken, zoals het bestemmingsplan, boven tafel te krijgen. Huijgen: 'Dat neemt niet weg dat de gemiddelde notaris geen groot kenner is van het ruimtelijk bestuursrecht en hij zich daarin best wat meer zou mogen ontwikkelen. Via cursussen en curricula, bijvoorbeeld aan de Universiteit van Leiden, is de kennis daartoe beschikbaar.'

MOSTERD NA DE MAALTijd

Het meest principiële punt is echter of de notaris in een vroegtijdiger stadium in het vastgoedproces wordt betrokken, betoogt Huijgen. 'Daar botsen we iedere keer op. Zolang partijen pas bij de leveringsakte bij de notaris aankloppen, is veel informatie waarin de notaris kan voorzien, mosterd na de maaltijd. Belangenorganisaties als Vereniging Eigen Huis, NVM (makelaars) en NEPROM (projectontwikkelaars) zouden, net als de KNB en (gemeentelijke) overheid, het notariaat meer mogen afficheren als een instituut dat zowel de kopende als verkopende partij van dienst kan zijn met waardevolle juridische voorlichting.' ■



'Ik leef niet meer in twee werelden'

Fazilah Lalmahomed:

‘Ik geniet nog steeds met volle teugen’

TEKST Mechtelt Lindenhovius | FOTO'S Truus van Gog

‘**W**aarom het notariaat? Tja, eigenlijk ben ik er niet zelf opgekomen. Mijn moeder kwam ermee aanzetten. Ze had een vriendin die kandidaat-notaris was. Het sprak mij meteen aan. In Suriname hoorde je dat ook niet veel. Ze kennen wel het notariaat natuurlijk, maar je moet voor de studie naar Nederland. De meesten studeerden in Suriname geneeskunde of economie.

Ook al kwam ik daarvoor regelmatig hier – mijn moeder was nog de enige van de familie die in Suriname woonde –, studeren in Nederland, in je eentje, was wel heel anders. Ik studeerde, niets anders dan dat. Ik had ook geen studiebeurs of zo, mijn ouders betaalden alles. Dus ik kwam echt om te leren. Geen studentenvereniging, ook geen bijbaantje. Mijn ouders hadden ook zoiets van: zorg maar dat je snel afstudeert, werken mag je daarna doen. Ik heb dat niet als een gemis ervaren. Ik had toen ook nog echt het Surinaamse gevoel. Dat gevoel was eigenlijk over toen ik na drie jaar werkervaring de keuze maakte om voorgoed in Nederland te blijven. Natuurlijk heb ik nog wel een band met Suriname. De praktijk van ons kantoor heeft ook nog die link. Maar ik leef niet meer in twee werelden. Mijn leven speelt zich hier af.

Ik ben begonnen in de algemene praktijk op een vrij klein kantoor. Deed meteen alles, niet op een heel hoog niveau. Er werd geen advies van mij verwacht. Misschien juist daardoor kon ik ook alle rechtsgebieden doen. Die goede basis vind ik nog steeds erg belangrijk, ook voor kandidaten die nu beginnen. En dan heb ik het niet alleen over akten maken, maar over het hele proces in het notariaat, vanaf het begin tot het eind. Uiteraard is specialisatie wel goed, vooral binnen je eigen kantoor. Maar je moet wel de basis van andere rechtsgebieden weten.

Ik wilde altijd notaris worden. Misschien niet zo snel [Lalmahomed werd na zeven jaar benoemd tot notaris – red.], maar ik ben nooit gaan studeren om kandidaat te blijven. Dat heeft misschien ook wel met mijn Surinaamse roots te maken. Dat zit er echt bij ons in. En nog steeds geniet ik met volle teugen. Ik heb me wel eens afgevraagd wat ik anders zou willen doen, maar ik zou het echt niet weten. Mijn hart ligt in het notariaat. En dan met name het personen- en familierecht en de

Surinaamse dossiers. Het persoonlijke boeit me heel erg, daar voel ik me in thuis.’

En het ondernemerschap. Je krijgt het erbij cadeau. Maar of het altijd een leuk cadeau is? Personeelszaken vind ik bijvoorbeeld best lastig. Volgens mij is dat ook niet echt voor een notaris weggelegd: je hebt die kennis niet, die *feeling* niet. Dat zie ik duidelijk bij mezelf, daarvoor ben ik minder geschikt. Dat gaan we nu dan ook anders doen. Gelukkig is het ondernemerschap meer. En dat andere aspect vind ik weer wel leuk. We doen ook veel werk voor Surinamers. De gemeenschappelijke cultuur wordt als prettig ervaren. Er zijn weinig woorden nodig. Je weet hoe het gaat in de families. Er spelen vaak veel emoties, ze zijn nerveus of schamen zich voor familieproblemen. Dan is het heel belangrijk dat je begrip en geduld hebt. Dat je ze begrijpt en op hun gemak stelt. Als allochtoon vervul je ook bepaalde functies voor je achterban. Dat verwacht de gemeenschap ook wel van je. Ik profileer me ook bewust. Ik ben jaarlijks voorzitter van de Miss India Holland verkiezing, een heel groot evenement met wel achthonderd bezoekers. Meisjes waarvan een van de ouders Hindoestaan zijn, mogen hieraan deelnemen. De winnares gaat naar de *world wide*-verkiezing. Ik zit daar in mijn hoedanigheid als notaris, om toezicht te houden. Maar stem ook mee. Erg leuk, maar ik doe het ook voor de naamsbekendheid. Mijn compagnon en ik zijn beide notaris geworden in de crisis. Tijd om na te denken over onze strategie was er niet bij. We zijn constant bezig om alles draaiende te houden. Sinds juli hebben we ook geen kandidaat-notaris meer. Die besloot zelf terug te gaan naar Suriname. Wellicht dat we haar in de toekomst wel vervangen, maar nu nog niet. Nu doen we alles zelf van mailtjes, telefoontjes, tot besprekingen en passeren. Uiteraard hebben we ondersteuning van onze medewerkers, maar die geven geen adviezen. Het is druk, maar met de crisis mag ik blij zijn met zoveel werk. Als de crisis voorbij is, wil ik het wel anders gaan organiseren. Misschien andere mensen erbij nemen, dat we niet meer alles zelf hoeven te doen.’ ■

Fazilah Lalmahomed (33) begon haar loopbaan bij Diemer Notariaat. Na anderhalf jaar kwam ze terecht bij Meijer c.s. in Amsterdam. In oktober 2007 verhuisde ze naar Den Haag waar ze in mei 2008 notaris werd bij Lont & Lalmahomed.

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

Een huis in Frankrijk?



Op een Frans huis is het Franse recht van toepassing.

Wij kunnen u bijstaan bij testamenten met (zoveel mogelijk) de toepassing van het Nederlands erfrecht, bij in Nederland te verlijden verblijvensbedingen, schenkingen, nalatenschappen, fiscaliteit, aan- en verkoopbegeleiding, volmachten, oprichting SCI etc.

Steinz & Dijkstra Advocaten

Eemnesserweg 11-07, 1251 NA Laren, T 035 5313143, F 035 5317330,
info@steinz-dijkstra.nl, www.steinz-dijkstra.nl

Adverteren in dit tijdschrift?

Bel met Daniël Stoltz
070-3780562 of kijk
voor de mogelijkheden
op www.bereikdejurist.nl

Sdu UITGEVERS

Bereikt alle juristen

NOTASS

notariële assistentie

Bij onderbezetting en tekort aan expertise.

voor meer info www.notass.nl / Wiebe de Vries tel: 0651217865
Willy van Buren tel. 0653860245 / Rob Reusch tel: 0651121969

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
Gebouw Cultura, Wassenaarseweg 20, 2596 CH 's-Gravenhage

Inhoudelijk goed, maar met een ontoereikende oplossing

Nu de trendrapportages voor de juridische beroepen als afzonderlijke publicaties in 2009 zijn gestopt voorziet het WODC-rapport 'Kwaliteit in zware tijd' in een grote behoefte. Het onderzoek naar de kwaliteit van notariële dienstverlening, is verricht tegen de achtergrond van de marktwerking en de economische crisis. De gepresenteerde gegevens geven veel informatie, waar beleidsmakers bij overheid en KNB, toezichthouders maar ook notarissen hun voordeel mee kunnen doen. Het rapport behandelt op overzichtelijke wijze marktontwikkelingen, diverse kwaliteitsaspecten (uitdrukkelijk niet de inhoudelijke kwaliteit van akten en advisering) en de naleving van wet- en regelgeving.

SCHOKKEND

De gepresenteerde cijfers zijn schokkend. In de jaren 2004 tot 2007 is de financiële situatie van de notariskantoren nog gezond met een gemiddelde winst per notaris tussen de 210.000 en 240.000 euro en een winst/omzetverhouding van circa 33 procent. In dezelfde tijd lijdt 1 tot 3 procent van de kantoren verlies. Inmiddels is de gemiddelde winst per notaris gedaald naar 55.000 euro, het aantal notarissen dat geen winst maakt is gestegen naar 30 procent en de winst/omzetverhouding is gedaald naar gemiddeld 8 procent. Veel medewerkers hebben intussen het notariaat (moeten) verlaten, er wordt goedkopere huisvesting gezocht, er zijn B-merken geïntroduceerd, en internetnotariaat heeft zijn intrede gedaan. Maar er zijn ook kantoren (vaak niet de minste) die de uitgemergelde markt van het consumptieve vastgoed hebben verlaten.

KWALITEIT

Het inzicht in de kwaliteit blijft een moeilijk punt. Door gebrek aan gegevens konden de auteurs niet vaststellen of de

marktwerking of de vraaguitval van invloed zijn op de kwaliteit van de notariële producten.

Al met al een goed rapport. Maar de conclusie dat er geen aanleiding bestaat om enige vorm van tarieven in te voeren, strookt niet met de volgende letterlijk aangehaalde passages in het rapport.

1. 'Door de economisch moeilijke tijden en de toegenomen concurrentie kan de kwaliteit van de dienstverlening onder druk komen te staan.' (p. 6)
2. 'Op de langere termijn kunnen bezuinigingen op de kwaliteit van het personeel, kennis en automatisering een negatieve invloed hebben op de kwaliteit van de notariële dienstverlening.' (p.50)
3. 'Volgens de theorie worden duurdere kantoren die betere kwaliteit leveren uit de markt gedrukt door kantoren die goedkope, maar slechte kwaliteit leveren. De kwaliteit van de dienstverlening zal dus naar verloop van tijd afnemen, omdat alleen goedkope kantoren die minder kwaliteit leveren overleven.' (p.16)
4. 'Het is voor ons niet mogelijk uitspraken te doen over de juridisch inhoudelijke kwaliteit van akten.' (p. 10 en 56)
5. 'Het financiële belang of voortbestaan van een kantoor kan zwaarder gaan wegen dan de kwaliteit van het geleverde werk en de zorg voor de cliënt.' (p. 13)

MINIMUMTARIEVEN

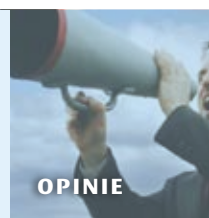
Daar voeg ik dan aan toe dat bijvoorbeeld de OESO in het rapport 'Working party No. 2 on competition and regulation' van 28 mei 2007 op pagina 26 e.v. een vergelijkbare opmerking heeft gemaakt als hierboven onder punt 3 en daar juist wél de conclusie aan verbindt dat minimumtarieven deze ontwikkeling kunnen stoppen. Ook het Europese Hof van

Justitie overweegt in de Italiaanse 'Cipolla'-zaak (zie Zaken C-94/04 en C-202/04), waarin het gaat om nationale tariefregelingen voor advocatenhonoraria, in vergelijkbare zin. Bovendien: sites als degoedkoopstenotaris.nl maken de tarieven van notarissen dan wel transparanter, maar daarmee is de kwaliteit dat nog niet. Veel cliënten zullen daarom toch vooral selecteren op prijs. Dat probleem heeft niets met conjunctuur te maken, dat is structureel.

STRUCTURELE OPLOSSING

Voor de conjuncturele problemen als gevolg van de recessie worden terecht ombuigingen of bezuinigingen aanbevolen. Daar ben ik het als oud-ondernemer helemaal mee eens. Maar daarmee los je de structurele problemen als hiervoor omschreven nog niet op – integendeel. Daarbij past een structurele oplossing in de vorm van een herinvoering van een beperkt tariefstelsel met name in de sfeer van het particuliere onroerend goed. Het publiek belang is daarmee gediend.

*Dolf Plaggemars,
oud-notaris te Hengelo en Ede*



Op 7 oktober organiseert de KNB het jaarlijkse wetenschappelijk congres. Dit jaar is het thema 'Insolventierecht in de notariële praktijk'. Iedere notaris heeft in zijn praktijk wel eens met insolventierecht te maken. Denk aan een erfgenaam die in een schuldsanering zit, of een bv die failliet is gegaan. Toch blijkt de notaris lang niet altijd goed op de hoogte te zijn van dit onderwerp. *Notariaat Magazine* zet een top 5 met misvattingen over insolventierecht op een rij.

Wetenschappelijk congres

TEKST Gertjan Laan | BEELD Truus van Gog

1 Kennis van het insolventierecht is niet voor iedere notaris relevant.

Dit klopt niet, want het insolventierecht is relevant voor alle vakgebieden van de notaris. Een voorbeeld over insolventie in de vastgoedpraktijk. Bij de narecherche blijkt dat op de verkoper, vlak voor de levering van een perceel, de schuldsaneringsregeling van toepassing is verklaard en er heeft geen *Vormerkung* plaatsgevonden. Wat moet de notaris in zo'n geval doen? En hoe zit het als wél *Vormerkung* heeft plaatsgevonden? Daarnaast is het insolventierecht ook van belang voor de familierechtpraktijk, de ondernemingsrechtpraktijk, en voor de afwikkeling van nalatenschappen.

2 Alleen werklozen gaan gebukt onder schuldenlast.

Een veelgehoorde misvatting is dat mensen die gebukt gaan onder een problematische schuldenlast dat aan zichzelf te wijten hebben, en dat men gewoon moet gaan werken. Uit cijfers van de Nederlandse Vereniging voor schuldhulpverlening en sociaal bankieren (NVVK) over 2010 blijkt allereerst dat juist het aandeel werkenden sterk toeneemt bij het beroep op de schuldhulp: een op de twee mensen die aankloppen voor hulp heeft een inkomen boven modaal (vanaf 33.000 euro per jaar). Deze toename betekent in de praktijk dat steeds meer notariskantoren te maken

Vijf misvattingen over insolventierecht

krijgen met klanten met een schuldenproblematiek. Uit de cijfers blijkt ook dat mensen door een complex van factoren in de schulden raken. Soms heeft men inderdaad te veel op afbetaling gekocht omdat materiële behoeften direct bevredigd moeten worden. Maar vaak is ook ziekte, arbeidsongeschiktheid of ontslag het begin van een neerwaartse schuldenpiraal. Bij veertigers is echtscheiding een belangrijke oorzaak en bij 65-plussers het overlijden van de partner. In beide gevallen is de overblijvende partner vaak niet gewend de financiën te beheren en daalt het gezinsinkomen ook nog eens substantieel.

3 De kern van insolventieproblematiek ligt in het vennootschapsrecht.

Vennootschaps-, ondernemings- en faillissementsrecht. De levensloop van de onderneming van de wieg tot het graf op de golven van de economie. Daarmee is het dan toch wel afgehecht voor de notaris; oprichting, fusie, splitsing, overname, (her)kapitalisatie en aan het eind van de rit liquidatie of faillissement. Zo is het natuurlijk niet. Een voorbeeld uit de praktijk: het komt regelmatig voor dat transacties of overdrachten (van aandelen) voorwaardelijk plaatsvinden; al dan niet onder voorwaarde van het faillissement van de vervreemder of verkrijger. De voorwaarde kan ontbindend of opschortend zijn. In geval van faillissement rijst dan de vraag of de voorwaarde aan de curator kan worden

teggeworpen. De kern van de problematiek ligt dan niet uitsluitend in het vennootschaps- en faillissementsrecht, maar ook in het goederenrecht.

4 De schuldsaneringsregeling is een (te) eenvoudige manier om schuldenvrij te raken.

De praktijk wijst op het tegendeel: het is een strenger regime dan bij een faillissement. De schuldenaar moet 'te goeder trouw' zijn ten aanzien van het ontstaan van de schulden. Dit wordt door de rechter getoetst. De schuldenaar staat vervolgens drie jaar onder toezicht van een bewindvoerder en een rechter-commissaris. Hij moet die periode voldoen aan allerlei verplichtingen, waaronder de sollicitatie-, de boedelafdracht- en de informatieverplichting. Pas daarna wordt door de rechter beoordeeld of de schuldenaar de 'schone lei' waard is. Voor wat hoort wat.

5 Bepalingen van de Faillissementswet die van overeenkomstige toepassing zijn verklaard in geval van vereffening van een nalatenschap, zijn alleen van toepassing op insolvente nalatenschappen.

Dat hoeft niet het geval te zijn. Een aantal van deze bepalingen is ook van toepassing indien een *solvente* nalatenschap volgens de wet wordt vereffend. Dat kan met name van belang zijn wanneer de nalatenschap door één of

meer erfgenamen beneficiair aanvaard is en er geen executeur is die tot voldoening van opeisbare schulden van de nalatenschap bevoegd is. Daarbij dient onder meer gedacht te worden aan de bepalingen op het gebied van verrekening en separatisten.

Op vrijdag 7 oktober 2011 zal tijdens het wetenschappelijk congres van de KNB het preadvies 'Insolventierecht in de notariële praktijk' worden besproken. Daarnaast geeft Marc Lammers, oud-bondscoach van het Olympische Nederlands dameshockeyteam een presentatie over motivatie en inspiratie. Het congres vindt plaats in het World Forum in Den Haag.

Preadviseurs

Het preadvies is geschreven door mr. dr. G.H. Lankhorst (Beleidsadviseur Directie Rechtsbestel van het ministerie van Veiligheid en Justitie), prof. mr. F.R. Salomons (hoogleraar Privaatrecht aan de Vrije Universiteit Amsterdam), mr. S. Perrick (advocaat bij Spinath + Wakkie) en mr. M. Broeders (advocaat bij Freshfields Bruckhaus Deringer Amsterdam). Inleider en voorzitter van het congres is prof. dr. B.E. Reinhartz (hoogleraar Notarieel Recht aan de Universiteit van Amsterdam).

U kunt zich nog opgeven via het inschrijfformulier op de homepage van NotarisNet.

VRAGEN STAAT VRIJ

Elk nummer beantwoordt een panel van in- en externe deskundigen allerlei vragen van (kandidaat-)notarissen. Die kunnen gaan over arbeidsvoorwaarden, verzekeringen, de notariële praktijk of een ander onderwerp. Deze keer zijn de experts:



Max Muntinga
| Directeur Stichting
Notarieel Pensioenfonds



Karine Brouwer
| Senior Broker
bij Aon Risk Solutions

HEBT U OOK EEN VRAAG ?
Mail naar nm@knb.nl en wij zorgen dat deze beantwoord wordt.

Kan ik tijdelijk de dekking van de beroepsaansprakelijkheidsverzekering verhogen ten behoeve van het project?

Karine Brouwer: Af en toe moet een notaris werkzaamheden verrichten in een zaak met een belang van tientallen miljoenen. Hij vraagt zich dan af hoe het zit met de dekking van de beroepsaansprakelijkheidsverzekering. Kan die tijdelijk verhoogd worden? Uiteraard zijn wij graag bereid mee te denken aan een oplossing. De twee mogelijkheden – het tijdelijk verhogen van het verzekerde bedrag van de huidige beroepsaansprakelijkheidsverzekering en het afsluiten van een separate projectverzekering – vragen wel om een toelichting. Doordat verzekeraars een project beschouwen als een concentratie van risico's die normaal gesproken verspreid zijn over een langere periode en over meerdere zaken, is een projectverzekering relatief duur. Natuurlijk kan het zo zijn dat degene voor wie het project wordt uitgevoerd, de extra premies wil betalen. Ook moet men zich realiseren dat de verzekering lang genoeg dekking moet verschaffen om ook veel later ontdekte vermogensschade erop te kunnen claimen. Beroepsaansprakelijkheidsverzekeringen (en dus ook projectverzekeringen) voor het

notariaat bieden namelijk sinds een aantal jaren dekking op basis van 'claims made'. Claims made betekent dat een aanspraak tegen de notaris moet worden ingesteld tijdens de looptijd van de verzekering én dat de aanspraak tijdens de looptijd bij de verzekeraar(s) moet worden gemeld. Na afloop van de verzekering kan de notaris er dus geen beroep meer op doen, ook al is de beroepsfout gemaakt in de tijd dat hij wel een verzekering had. Dit impliceert dat een projectverzekering in verband met beroepsaansprakelijkheid vaak haar doel voorbij zal schieten, tenzij er dekking voor uitloop is ingekocht. Uitlooppremies zijn vaak gelijk aan de laatste (jaar)premie en verlengen de periode waarin een aanspraak ingediend kan worden met een afgesproken termijn.

Mocht het zo zijn dat een notariskantoor verwacht vaker grote transacties te begeleiden, dan is het wellicht zinvoller om het verzekerde bedrag van de beroepsaansprakelijkheidsverzekering voor langere tijd (dus structureel) te verhogen. De hogere verzekerde som geldt dan voor alle werkzaamheden die op het kantoor worden verricht, de premie is in verhouding lager dan de premie die geldt voor een separate projectverzekering en bij een structurele verhoging van het verzekerde bedrag voorkomt je dat een aanspraak niet onder de dekking van de verzekering valt wegens het feit dat de projectverzekering is vervallen. ■

Waarom is het pensioen niet verhoogd met een toeslag?

Max Muntinga: Door inflatie vermindert de koopkracht van uw pensioen. Het SNPF streeft ernaar de pensioenen jaarlijks te verhogen met een toeslag (indexatie), zodat dit effect (gedeeltelijk) wordt gecompenseerd. Toeslagverlening is voorwaardelijk: er is geen geld gereserveerd voor toekomstige toeslagen en er is geen recht op toekomstige toeslagen. Ook bij de vaststelling van de pensioen-

premie wordt geen rekening gehouden met toekomstige toeslagverlening.

SNPF betaalt de verhogingen van uw pensioen uit het beleggingsrendement. Jaarlijks besluit het bestuur van SNPF in november of en in welke mate er toeslag verleend wordt. Daarbij wordt de gemiddelde dekkingsgraad in de afgelopen vier kwartalen in aanmerking genomen. Volgens het toeslagbeleid van SNPF wordt een gedeeltelijke toeslag bij een dekkingsgraad vanaf 110 procent verleend. Een volledige toeslag wordt verleend bij een dekkingsgraad vanaf 125 procent. In 2008 is voor het laatst een toeslag op de pensioenen verleend aangezien de gemiddelde dekkingsgraad boven 110 procent kwam. ■

VERTROUWDE NAAM IN ACCOUNTANCY VOOR HET NOTARIAAT

QUAESITOR

ACCOUNTANCY & ADVIES

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

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

Bel voor informatie of afspraak ons kantoor:

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

of buitenkantooruren: 073 - 64 30 494

Buro Merks CONSULTANCY

■ Raadgevend bureau voor:

- NOTARISSEN
- KANDIDAAT-NOTARISSEN

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

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

■ Correspondentie-adres:

Postbus 3408
5203 DK 's-Hertogenbosch

■ E-mail: info@bumeco.nl

Telefoon: 073 - 64 08 530
Telefax: 073 - 64 08 539

O BELISK

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

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



INBOEDEL AFWIKKELING

Maak een
einde aan
je huizencrisis.

Binnen 5 minuten je huis verkocht.


Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Velling
Het veilinghuis dat meer biedt.

mva.nl/veiling

'Als het maar op papier staat, dan is het goed'



Hoe zeker blijft onze rechtszekerheid?

'Bieden van rechtszekerheid', is zo ongeveer de meest gehoorde reactie op de vraag wat de meerwaarde van de notaris nu eigenlijk is. Maar wat is dat dan precies, rechtszekerheid? En wat heeft een consument daar aan? Voor notarissen zijn deze vragen op zich niet zo moeilijk te beantwoorden, maar voor consumenten ligt dat wat genuanceerder. Voor veel consumenten is de rechtszekerheid die de notaris biedt namelijk zo vanzelfsprekend, dat zij notarissen alleen nog maar zien in relatie tot akten (notaris=akte), alle goed bedoelde *Belehrung* ten spijt. Als het maar op papier staat, dan is het goed.

SNEL, EFFICIËNT EN GOEDKOOP

Hoe komt het dat consumenten rechtszekerheid zo vanzelfsprekend vinden?

Ja, wij notarissen nemen ons vak serieus, zijn zeer goed opgeleid voor onze juridische taken en wij gaan in ons werk niet over een nacht ijs. Dat was vijftig jaar geleden zo en dat is vandaag de dag niet veel anders. Alleen is de wereld om ons heen wel veranderd. Neem bijvoorbeeld het onroerend goed. In de jaren vijftig van de vorige eeuw waren de registers van het Kadaster niet goed bijgehouden en deden zich als gevolg daarvan veel problemen voor. De notaris moest daarom bij elke transactie uitgebreid onderzoek doen, wat de nodige juridische interpretatie vereiste. In de loop der jaren is de registratie van onroerend goed steeds verder verbeterd. In Europees perspectief is anno 2011 de overdacht van onroerend goed in Nederland juridisch gezien snel, efficiënt en goedkoop.

CONSEQUENTIES

Automatisering neemt in de onroerendgoedpraktijk een steeds belangrijkere rol in. De registratie is daardoor vereenvoudigd, maar de complexiteit van de samenleving is steeds verder toegenomen. Dat heeft consequenties voor zowel de notaris als het Kadaster. Het is de vraag of het Kadaster zich dat voldoende realiseert. Ter gelegenheid van zijn afscheid schetste hoofdbewaarder Louwman van het Kadaster in het vorige nummer van *Notariaat Magazine* de gevolgen van de mogelijke vermindering van toekomstige aandacht voor rechtszekerheid bij het Kadaster: 'Op termijn voorzie ik dan een onbetrouwbaar Kadaster, met als gevolg verstoring van het rechtsverkeer en veel schadeclaims'. Ik mag toch hopen dat het Kadaster dat niet laat gebeuren, want dan zijn we zo weer terug in de jaren vijftig van de vorige eeuw. ■

Geertjan Sarneel | VOORZITTER

Meer duidelijkheid voor internationale (echt)paren

De sterk toenemende mobiliteit van de burgers binnen de Europese Unie leidt tot meer huwelijken en geregistreerde partnerschappen. Vaak hebben deze mensen vermogens in verschillende lidstaten. Doordat de regels van de lidstaten niet op elkaar aansluiten, worden ze zowel in het dagelijkse beheer van hun goederen als bij de verdeling daarvan door scheiding of overlijden met praktische en juridische problemen geconfronteerd.

De Europese Commissie wil dit vraagstuk aanpakken. In maart van dit jaar heeft zij een voorstel ingediend voor Verordening Rome IV. Deze verordening is gericht op harmonisatie van het internationaal privaatrecht van de lidstaten op het gebied van huwelijksvermogensrecht. Tegelijkertijd is ook een voorstel ingediend voor geregistreerde partnerschappen. Na de inwerkingtreding van de verordeningen, zullen overal in de Europese Unie dezelfde regels gelden voor de bevoegdheid, het toepasselijke recht en de erkenning en tenuitvoerlegging van vonnissen en notariële akten op het gebied van huwelijksvermogensrecht en de vermogensrechtelijke gevolgen van geregistreerde partnerschappen.

INTERNATIONALE CONFERENTIE

Deze ontwikkeling is van groot belang voor de notariële praktijk. Om dit te ondersteunen organiseert de Europese Commissie samen met de CNUE (Conseil des Notariats de l'Union Européenne) op 17 oktober in Brussel een internationale conferentie voor notarissen uit alle lidstaten. Sprekers zijn onder meer Viviane Reding, vice-president van de Europese Commissie, professor Paul Lagarde en professor Dieter Martiny. Ook spreken de Nederlandse hoogleraren Katharina Boele-Woelki, Barbara Reinhartz en Sjef van Erp.

Het congres is bedoeld voor notarissen en kandidaten uit alle lidstaten. De toegang is gratis. Er is plaats voor vijfhonderd deelnemers. Met uw deelname kunnen 5 opleidingspunten worden behaald.

Nadere informatie en een link naar het aanmeldingsformulier:
<http://notaries-of-europe.eu/conference-2011>

Permanente educatie

In artikel 61 van de Wet op het notarisambt (Wna) staat dat de KNB tot taak heeft: de bevordering van een goede beroepsuitoefening door haar leden en van hun vakbekwaamheid. Nadere regels zijn vastgelegd in de Verordening bevordering vakbekwaamheid, het Reglement bevordering vakbekwaamheid en het Beleid vrijstelling/puntentoekenning bevordering vakbekwaamheid.

REGULIERE EDUCATIEVERPLICHTING

De basis voor de verplichting tot het behalen van opleidingspunten is vastgelegd in artikel 1 en 2 van de Verordening bevordering vakbekwaamheid. In artikel 4 tot en met 8 van het Reglement bevordering vakbekwaamheid wordt een en ander uitgewerkt. De verplichting houdt in dat ieder lid van de KNB verplicht is zich zodanig (bij) te scholen op vakinhoudelijk gebied, op het gebied van het notarieel management en op het gebied van de notariële dienstverlening dat hij beschikt over de kennis die gezien zijn functie noodzakelijk is voor een goede beroepsuitoefening.

Aan deze verplichting is in beginsel voldaan als een lid van de KNB in een tijdvak van twee jaar een door het bestuur van de KNB vast te stellen aantal opleidingspunten heeft behaald. Voor het tijdvak 2010-2011 is het aantal opleidingspunten door het bestuur van de KNB vastgesteld op 40.

WERKEN IN DEELTIJD

In artikel 6 van het Reglement bevordering vakbekwaamheid is bepaald dat de verplichting onverkort geldt voor de (kandidaat-)notaris die in deeltijd in het notariaat werkzaam is.

OVERSCHOT

Sinds begin mei 2005 is het mogelijk om zogenoemde 'boventallige' opleidingspunten mee te nemen naar een volgend tijdvak. Voorwaarden zijn dat maximaal de helft van het vereiste aantal opleidingspunten kan worden meegenomen (thans 20) en dat deze punten slechts voor het volgende tijdvak meetellen.

TEKORT

Indien het vereiste aantal opleidingspunten niet is behaald, dan deelt het bestuur van de KNB dit mee aan de kamer van toezicht (zie artikel 7 van het Reglement bevordering vakbekwaamheid). Deze mededeling wordt niet eerder gedaan dan twee maanden nadat het lid in kennis is gebracht van de bij de KNB geadmistreerde opleidingspunten. De kamer van toezicht bepaalt welk gevolg aan deze mededeling wordt gegeven.

VRIJSTELLING

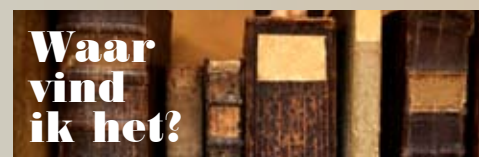
In het Reglement bevordering vakbekwaamheid wordt de vrijstelling geregeld van de reguliere educatieverplichting, alsmede de wijze waarop een vrijstelling wordt verleend. Ook is er een vrijstellingsbeleid (Beleid vrijstelling/puntentoekenning bevordering vakbekwaamheid), dat de afgelopen jaren door het KNB-bestuur is ontwikkeld. Dit vrijstellingsbeleid is eveneens terug te vinden in het *Vademecum*.

EDUCATIEVERPLICHTING TIJDENS DE STAGE

In de Stageverordening wordt uitgewerkt aan welke verplichtingen de kandidaat-notaris moet voldoen gedurende zijn stage als bedoeld in artikel 31 Wna. Uit artikel 3, lid 1 Stageverordening juncto artikel 2, leden 1 en 2, Reglement stage, volgt dat gedurende de stage de Beroepsopleiding Notariaat moet worden gevolgd en dat nadat de Beroepsopleiding Notariaat is afgerond 40 opleidingspunten moeten worden behaald. Van deze 40 punten moeten 20 punten worden behaald op het gebied van management en/of financieel bestuur. Gedurende de stage is de kandidaat-notaris vrijgesteld van de 'reguliere permanente-educatieverplichting' (zie artikel 4 van de Stageverordening).

Vanaf de dag nadat de kandidaat-notaris zijn stage heeft voltooid, geldt de 'reguliere permanente-educatieverplichting' (artikel 4 Stageverordening juncto artikel 1 en 2 Verordening bevordering vakbekwaamheid). De kandidaat-notaris 'valt' in het lopende PE-tijdvak en het aantal door hem te behalen punten wordt pro

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



rata berekend (dit is te vinden in artikel 5 lid 3, Reglement bevordering vakbekwaamheid). Die berekening ziet er als volgt uit: het aantal resterende hele maanden van het lopende tijdvak gerekend vanaf de dag nadat de stage is geëindigd: 24 (aantal maanden van een tijdvak) x 40 punten = ...

MEENEMEN 'BOVENTALLIGE' PUNTEN VANUIT STAGE MOGELIJK

Vanaf 2005 geldt dat de tijdens de stage behaalde 'boventallige' punten mogen worden meegenomen naar een volgend tijdvak, met een maximum van 20 punten.

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

Permanente Educatie, tijdvak 2010-2011

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

Om onterechte meldingen bij de kamers van toezicht te voorkomen, is het van belang dat u tijdig contact opneemt met de KNB wanneer u beroep wilt doen op een vrijstelling van de nascholingsverplichting wegens zwangerschapsverlof, arbeidsongeschiktheid

of buitengewone omstandigheden. Het is ook mogelijk om een verzoek in te dienen voor puntentoekenning voor het schrijven van wetenschappelijke publicaties of een docentschap. Wanneer een organisatie het door u gevolgde onderwijs niet ter goedkeuring aan de KNB heeft voorgelegd, kunt u dit zelf ter goedkeuring aan de KNB voorleggen. Een verzoek tot vrijstelling of om toekenning van punten kunt u via PE-online of schriftelijk indienen.

Via PE-online kunt u de voor u geadmistriceerde opleidingspunten inzien. Wanneer u uw inloggegevens kwijt bent, kunt u die bij ons

opvragen. Vanzelfsprekend is het ook mogelijk een schriftelijk overzicht te ontvangen. U kunt dit opvragen per e-mail of telefonisch.

Nadere informatie: zie hiervoor in de rubriek 'Waar vind ik het?' en bij de PE-administratie, telefoon 070 3307205 (pe@knb.nl)

Hoorcollege Nieuw huwelijksvermogensrecht

Op 1 januari 2012 zal het nieuwe huwelijksvermogensrecht (wetsvoorstel 28 867) in werking treden. De KNB organiseert dit najaar op verschillende locaties in het land hoorcolleges die zich richten op alle noviteiten die de nieuwe wet brengt, met name op de praktische implicaties daarvan.

Wat houdt de nieuwe wet in voor de dagelijkse notariële praktijk? In één dag belichten prof. mr. L.C.A. Verstappen, prof. mr. F.W.J.M. Schols, prof. mr. B.E. Reinhartz en prof. mr. dr. W.D. Kolkman alle notariële rechtsgebieden: familierecht, onroerendzakenrecht en ondernemingsrecht. Er is aandacht voor dwarsverbanden met relevante rechtsgebieden zoals het levensverzekeringsrecht, het insolventierecht en het fiscale recht. De docenten zetten

De KNB organiseert dit najaar hoorcolleges die zich richten op alle noviteiten die het huwelijksvermogensrecht brengt

eerst het wetsvoorstel en zijn praktische implicaties uiteen. Daarna komen casusposities aan bod, die de vele dwarsverbanden met overige rechtsgebieden blootleggen.

Meer informatie of aanmelden? Kijkt u dan op NotarisNet/opleidingen. Of neem contact op met Jitske de Jong, telefoon 070 3307111 (j.dejong@knb.nl)

Het leukste voor het laatst bewaren

Permanente Educatie. Twee jaar de tijd om 40 opleidingspunten te halen, 40 uur 'les' te krijgen. Dat komt overeen met 20 uur per jaar, 1,7 uur per maand, 23 minuten per week. Als je het zo ziet, is het een minimale tijdsinvestering. Of niet? En toch hebben velen van u een eindsprint te maken met het volgen van cursussen dit najaar. Bewaart u het leukste voor het laatst? Kijk dan op NotarisNet/Opleidingspunten en plan uw cursussen in voor dit najaar, zodat u eind december aan uw opleidingsverplichting hebt voldaan.

Nathalie van Leeuwen, telefoon 070 3307111 (n.vanleeuwen@knb.nl)

Symposium Grenzen en Governance

Op 14 oktober organiseert het Molengraaff Instituut van de Universiteit Utrecht in samenwerking met de KNB in het Polman's Huis te Utrecht een symposium over de stichting in al haar verschijningsvormen. Tijdens dit symposium komt de flexibiliteit van de stichting aan de orde. Van verleden naar heden, de stichting versus de Anglo-Amerikaanse trust, de stichting als ANBI (Algemeen Nut Beogende Instelling), het overheidstoezicht op de stichting, de stichting binnen concernverhoudingen en de aansprakelijkheid van bestuurders en toezichthouders van de stichting.

BOEK

Ter gelegenheid van het symposium is door een groot aantal auteurs, waarvan een deel

ook spreker is op het symposium, een boek geschreven met de titel: *'De Stichting. Kritische beschouwingen over de wettelijke regeling voor een veelzijdige rechtsvorm'*. Dit boek gaat, naast de eerdergenoemde onderwerpen, in op: de ondernemende stichting, het uitkeringsverbod, de bescherming van het vermogen van de stichting en herstructurering, bestuur en toezicht, de stichting pensioenfondsen, de overheidsstichting en de jaarrekening van de stichting.

PROGRAMMA

De bijeenkomst begint om 12.00 uur (lunch en registratie) en eindigt met een borrel om 17.30 uur. Voor het bijwonen van het symposium ontvangt u 4 PE-punten. De kosten voor

Ter gelegenheid van het symposium is door een groot aantal auteurs een boek geschreven

het symposium bedragen 299 euro. Hiervoor krijgt u het boek dat tijdens het symposium wordt uitgereikt gratis.

Aanmelden doet u via NotarisNet of door een e-mail te sturen aan cursussen@knb.nl

KNB Cursusagenda

26 september 2011

Afwikkeling gemeenschap van goederen/ stelsel van huwelijkse voorwaarden

Prof. mr. L.C.A. Verstappen besteedt onder meer aandacht aan de afwikkeling van de wettelijke huwelijksgemeenschap en de stelsels van huwelijkse voorwaarden.

29 september 2011

Basiscursus internationaal huwelijksvermogensrecht

Eendaagse cursus waarin de valkuilen op het gebied van internationaal huwelijksvermogensrecht in de meest normaal uitzijnde dossiers worden behandeld.

29 september en 27 oktober 2011

Timemanagement

Hebt u het altijd (te) druk? Komt u altijd tijd tekort? Investeer dan nu in de cursus Time-management, zodat u straks meer tijd hebt voor andere zaken.

3 en 10 oktober 2011

Testamenten maken

Na het volgen van deze cursus bent u in staat om op het nieuwe erfrecht en de nieuwe successiewet gebaseerde testamenten op te stellen.

5 oktober 2011

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.

6 oktober 2011

Praktisch Personeelsmanagement

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

10 oktober 2011

Alimentatierecht

In deze cursus gaat de docent in op de alimentatienormen en overigens op alle voor de notariële praktijk relevante civielrechtelijke en fiscaalrechtelijke aspecten van alimentatie.

11 oktober en 8 november 2011

Communicatie met de cliënt

In deze workshop leert u bewuster om te gaan met uw cliënten en relaties.

12 en 13 oktober,

2, 3, 16 en 17 november 2011

Specialistenopleiding tot VMSN-mediator

Voor iedere (kandidaat-)notaris die essentiële mediationvaardigheden wil aanleren om mediations uit te kunnen voeren.

12 oktober 2011

Ontwerp het perfecte echtscheidingsconvenant

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

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

Wie zorgt er straks voor Pietje?



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

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

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

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



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

Notariaat magazine

W·P·N·R

Juristopmaat
de carrièresite voor juristen

kunt u contact opnemen met:

Sales & Services,

contactpersoon: Gerrit Kulsdom

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

NOTARISKANTOOR Van den Berg & Pheifer

te Bilthoven

Ter versterking van ons team zoeken wij:

een kandidaat notaris (M/V)
(fulltime)

Wij bieden:

- een (afhankelijk van de ervaring) zelfstandige en afwisselende functie;
- een plezierige werksfeer in een goed geautomatiseerd kantoor met ruimte voor eigen inbreng;
- een dynamische en informele organisatie;
- goede interne begeleiding waar noodzakelijk;

Wij vragen:

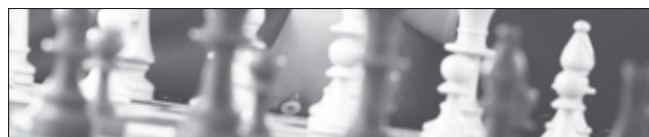
Een enthousiaste goed gehumeurde, meedenkende man of vrouw:

- met voltooide beroepsopleiding en bevoegdheid tot waarneming;
- met kennis van Windows, Word, Excel en PowerPoint; en,
- die cliëntgericht, flexibel, accuraat en stressbestendig is.

Als **jij** een collega van **ONS** wil worden, kun je telefonische informatie inwinnen, tijdens kantooruren op: 030-228.000.9

Schriftelijke sollicitaties graag met C.V. sturen aan:

Notariskantoor Van den Berg & Pheifer
t.a.v. Mw Mr J. van den Berg-Pheifer
Postbus 19, 3720 AA Bilthoven
Email: pheifer@berg-pheifer.nl



Notavisie

Advisering notariskantoren op het gebied van organisatie en strategie.

Kijk voor meer informatie op:

www.notavisie.nl

Inventarisatie talenkennis Nederlandse notaris

De Europese gids van notarissen (zie www.notaries-directory.eu) maakt het mogelijk om overal in Europa een notaris te vinden. Via een zoekmachine in 24 talen zijn de contactgegevens van circa 40.000

Beheerst u een andere taal dan Nederlands of Engels of bent u in staat om akten te verlijden in een andere taal?

notarissen in de Europese Unie te achterhalen. Voor een goede werking van de gids is het belangrijk te weten welke talen de notaris naast zijn eigen taal beheerst. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen de talen waarin de notaris uitleg kan geven en de talen waarin hij een akte kan verlijden.

De KNB is verantwoordelijk voor het verstrekken van de gegevens ten behoeve van de gids. De CNUE (Conseil des Notariats de l'Union Européenne) is verantwoordelijk voor het in stand houden van de directory. Beheerst u een andere taal dan Nederlands of Engels of bent

u in staat om akten te verlijden in een andere dan de Nederlandse (of Friese) taal, dan verzoeken wij u vriendelijk ons dat te laten weten via een vragenlijst op NotarisNet.

Reageert u niet, dan zal in de kolom 'Gesproken taal' Nederlands en Engels worden vermeld en in de kolom 'Taal (talen) van bekrachtiging' Nederlands. Maakt u bezwaar tegen de vermelding van Engels als gesproken taal, dan kunt u dat uiteraard ook aangeven.

Nadere informatie: KNB, Sabine Verbeek, telefoon 070 3307122 (s.verbeek@knb.nl)

1 oktober: eerste termijn royementen loopt af!

Sinds 1 juli 2011 is het Reglement royementen van kracht. Dit reglement bepaalt dat de notaris vóór het passeren van zijn akte de benodigde royementsvolmacht in zijn bezit moet hebben. Het bepaalt ook dat binnen drie maanden na het passeren van die akte de royementsakte bij het Kadaster moet zijn ingeschreven. Op 1 oktober 2011 verstrijkt de eerste 'deadline'.

VOLMACHT VOORAF

De inwerkingtreding van dit reglement heeft een flinke investering gevraagd van financiers, notarissen en de KNB. Deze investering heeft haar vruchten afgeworpen: hoewel er ongetwijfeld in incidentele gevallen aanloopproblemen waren, hadden de grote financiers hun processen voor 1 juli zó ingeregeld dat zij vóór het passeren van de akte een volmacht konden verstrekken. Daarmee komt een einde aan één van de jarenlange ergernissen op notariskantoren: het stelselmatig aanmanen van financiers omdat de royementsvolmacht maar niet verschijnt. Althans, voor akten die vanaf 1 juli 2011 zijn verleden.

Voor akten die vóór deze datum zijn gepasseerd, bestond nog niet de verplichting om vóór het passeren de royementsvolmacht in het dossier te hebben. Daardoor hebben veel notariskantoren oude zaken nog niet kunnen afwikkelen. Ook hebben sommige kantoren een achterstand opgelopen bij het verwerken van royementen.

ROYEREN BINNEN DRIE MAANDEN

Volgens het reglement moeten hypotheek en beslagen binnen drie maanden worden doorgehaald. Deze drie maanden worden gerekend vanaf het passeren van de akte waarvoor het royement was vereist. Dat betekent dat uiterlijk op 1 oktober 2011 de royementsakte moet zijn ingeschreven bij het Kadaster voor de akten die op 1 juli 2011 zijn gepasseerd.

TERMIJN BIJ OUDERE ZAKEN

Voor de akten die vóór 1 juli 2011 zijn gepasseerd, geldt een overgangsregeling: de termijn van drie maanden wordt in die gevallen niet gerekend vanaf het passeren van de akte, maar vanaf de ontvangst van de volmacht. In alle

Binnen drie maanden na het passeren van die akte moet de royementsakte bij het Kadaster zijn ingeschreven. Op 1 oktober 2011 verstrijkt de eerste 'deadline'.

dossiers waarin de volmacht langer dan drie maanden geleden is ontvangen, moet het royement vóór 1 oktober 2011 zijn toegepast. Voor alle zaken waarin nog geen volmacht is ontvangen, is geen termijn gesteld. Omdat de bedoeling van de regel uiteindelijk is dat notarissen zo min mogelijk met oude zaken worden geconfronteerd, is het verzoek aan alle kantoren om in deze zaken zo veel mogelijk te bevorderen dat de financier de volmacht snel afgeeft. Zijn er financiers die daarin structureel tekortschieten, dan verzoeken wij u dit te melden bij de KNB via het onderstaande e-mailadres.

Nadere informatie: KNB, Juridisch Secretariaat, 070 3307139 (royementen@knb.nl)



**Wijziging van het
huwelijksgoederenregime tijdens
huwelijk beantwoordt niet aan het doel
dat de echtgenoten daarmee voor ogen
hadden.**

Uitspraak: **waarschuwing**

Casus

In verband met het starten van een nieuwe onderneming door de man, besloten de echtgenoten om de tussen hen bestaande algehele gemeenschap van goederen op te heffen en huwelijkse voorwaarden aan te gaan.

Nadat de man op 4 december 2006 daarover een gesprek met de kandidaat-notaris had gevoerd, is de akte van huwelijkse voorwaarden op 4 januari 2007 ten overstaan van de notaris gepasseerd. Vervolgens heeft de notaris een akte van verdeling en levering opgemaakt van de met ingang van 4 januari 2007 ontbonden gemeenschap van goederen, die op 22 maart 2007 door de notaris is gepasseerd. Aan de vrouw werden daarbij het woonhuis van de echtgenoten en hun spaargeld toegedeeld. Omdat de vrouw door die toedeling werd overbedeeld, werd in de akte opgenomen dat de vrouw een bedrag in contanten groot 227.207 euro aan de man schuldig bleef. Dat bedrag is voldaan door omzetting van deze verplichting van de vrouw tot betaling van de overbedelingsom aan de man in een schuld uit geldlening. Met betrekking tot deze geldlening of het resterend gedeelte daarvan werd bepaald dat de hoofdsom of het resterend gedeelte daarvan te allen tijde opeisbaar zou zijn. De man verklaarde in die akte voorts een gedeelte groot 2.648 euro van genoemde geldlening aan zijn echtgenote kwijt te schelden.

Zowel in de akte van huwelijkse voorwaarden als in de akte van verdeling was de zogenaamde Dozy-clausule opgenomen. Deze clausule houdt in dat de echtgenoten zich jegens schuldeisers hoofdelijk aansprakelijk stellen voor alle schulden van de ontbonden gemeenschap van goederen, onverminderd onderling verhaal.

Op 27 april 2009 is in opdracht van de officier van justitie conservatoir beslag gelegd op de overbedelingsvordering ten bedrage van 227.207 euro in verband met een strafrechtelijk onderzoek tegen de man.

Overwegingen

De man verwijt de notaris dat hij zijn echtgenote en hem geen juiste juridische uitleg over de akte van verdeling en oplevering heeft gegeven. De notaris heeft verzekerd, dat de schuld wegens overbedeling slechts werking zou hebben tussen de echtgenoten en dat derden zich daarop niet konden verhalen. Dat was ook hun belang omdat hierdoor de woning en het spaargeld volledig buiten het verhaal van eventuele schuldeisers zouden blijven.

De notaris stelt dat nu de woning is toegedeeld aan de echtgenote van de man, zijn schuldeisers geen mogelijkheid meer hadden tot het leggen van beslag op de woning. De notaris heeft erop gewezen dat een overbedelingsvordering deel uitmaakt van het vermogen van de man en zijn schuldeisers zich op deze vordering kunnen verhalen. Er is wel gesproken over de mogelijkheid van schenking. Zij wijst in dat verband ook op het kwijtschelden in de akte door de man van een bedrag van 2.648 euro. Maar het tenietgaan van de vordering uit geldlening door schenking zou paulianeus zijn en deswege ongeoorloofd.

De kamer van toezicht te Amsterdam overweegt dat vaststaat dat de man door de desbetreffende akte niet de bescherming heeft gekregen tegen toekomstige crediteurs waarnaar hij op zoek was, namelijk dat het woonhuis buiten een beslag zou vallen. De notaris wist dat met de omzetting van de gemeenschap van goederen in huwelijkse voorwaarden beoogd werd om beslag of verhaal op de echtelijke woning te voorkomen. Aangezien de overbedelingsvordering in de akte van verdeling was vermeld als 'te allen tijde opeisbaar' lag het op de weg van de notaris om de man duidelijk voor te lichten omtrent het risico dat bij een beslag op die vordering ook het huis betrokken zou worden.

De kamer oordeelt dat de notaris, wetende wat de bedoeling van de man was, in haar zorgplicht en informatieplicht is tekortgeschoten door hem niet met zoveel woorden te waarschuwen voor voornoemd risico. De klacht wordt daarom gegrond verklaard. De kamer legt de notaris de maatregel van waarschuwing op.

Kamer van toezicht Amsterdam, 31 maart 2011 (LJNYC0629).

Opmerking

Bij zijn voorlichting hoort de notaris duidelijk uiteen te zetten in hoeverre aan de wensen van partijen door de tekst van de akte wordt tegemoetgekomen. (bew. HMS)

De notaris had kunnen onderkennen dat de koopprijs te laag was; hij had in de gegeven omstandigheden de verkoopster daarop moeten attenderen.

Uitspraak: **berisping**

Casus

Mevrouw K, de klagster, was eigenaar van twee onroerende zaken (pand 1 en pand 2) en samen met haar drie dochters eigenaar van pand 3. Zij kon haar verplichtingen tegenover de bank niet nakomen, waarna de executie van de panden 1 en 2 werd aangezegd. Er is vervolgens een commanditaire vennootschap opgericht. Mevrouw K werd één van de vier commanditaire vennoten, als zodanig gerechtigd tot een zesde van de winst. Beherend vennoot werd BV1, gerechtigd tot een honderdste van de winst. De andere commanditaireren werden BV2, gerechtigd tot negenenveertig honderdste van de winst, alsmede de heren X en Y, ieder gerechtigd tot een zesde van de winst.

Aan deze commanditaire vennootschap heeft mevrouw K de panden 1, 2 en 3 verkocht. Hierdoor kon de executie van de panden 1 en 2 worden afgewend. De notaris is in deze zaak betrokken doordat een collega hem heeft verzocht collegiaal de veiling te houden. Aan hem

wordt vervolgens gevraagd de koopakte en de levering aan de commanditaire vennootschap te verzorgen.

De notaris laat per e-mail weten aan BV2, de heer X en mevrouw K, dat hem berichten hebben bereikt dat pand 3 meer waard is dan de 700.000 euro waarvoor het wordt verkocht. Hij verzoekt om in dit verband een 'waardeverklaring' over te leggen, zodat hij zal kunnen vaststellen hoeveel overdrachtsbelasting moet worden afgedragen. Hij gebruikt het e-mailadres dat hij kent van mevrouw K.

De e-mail wordt beantwoord door de heer X. Deze verklaart dat het bericht over een te lage waarde ongegrond is. Hij zal bij het passeren van de akte de WOZ-waarde laten zien.

Mevrouw K bewoont zelf pand 1. Zij wordt nu huurder van de commanditaire vennootschap voor de huursom van 8.000 euro per maand. Dat kan zij evenwel niet betalen, zodat zij na enige tijd tot ontruiming wordt veroordeeld. De heren X en Y kopen vervolgens de onroerende zaken van de commanditaire vennootschap en mevrouw K wordt voor 500.000 euro uitgekocht uit de commanditaire vennootschap. Een groot deel van deze som wordt verrekend met de huurachterstand.

Overwegingen

Mevrouw K wendt zich tot de kamer van toezicht te Amsterdam. Deze wijst bij uitspraak van 12 oktober 2010 haar klacht af als zijnde ongegrond, waarna mevrouw K met dezelfde klacht in beroep gaat bij het gerechtshof.

Zij stelt dat de notaris haar had moeten informeren omtrent de risico's die aan de transactie met de commanditaire vennootschap waren verbonden. Dit klachtonderdeel wordt door het hof ongegrond verklaard. Hetzelfde lot ondergaan twee andere klachtonderdelen.

Over de resterende onderdelen van de klacht oordeelt het hof echter anders dan de kamer.

Mevrouw K verwijt de notaris dat hij haar niet heeft gewezen op het aanzienlijke verschil tussen de verkoopprijs en de vrije verkoopwaarde van de panden en dat er geen taxatierapport is opgemaakt.

Zij heeft niet gewild wat er uiteindelijk is gebeurd, namelijk dat zij haar drie panden met een later gebleken overwaarde van ongeveer 6.000.000 euro definitief is kwijtgeraakt voor een koopsom die 750.000 euro onder de aan de notaris bekende executiewaarde lag, waarbij haar deel in de overwaarde in de bij de leveringsakte betrokken panden voor een groot deel werd verrekend met haar huurschuld aan de commanditaire vennootschap. De notaris had behoren te voorkomen dat dit gebeurde.

De notaris bestrijdt dat hij niet zorgvuldig genoeg heeft gehandeld. Hij heeft zich er van vergewist dat mevrouw K zich bewust was van de gevolgen van de koopovereenkomst en de leveringsakten.

Uit hetgeen zij hem vertelde had hij de indruk gekregen dat zij werd bijgestaan door een advocaat en dat zij zelf goed in staat was om haar belangen te behartigen. Hij heeft extra zorg aan de zaak besteed. Er waren wel taxatierapporten. Hij legt deze bij zijn verweerschrift over. De waarde van de panden voor onderhandse verkoop was vastgesteld op 3.950.000 euro en de executiewaarde op 3.550.000 euro. De met de commanditaire vennootschap overeengekomen koopprijs week niet aanzienlijk af van de getaxeerde totale waarde of van de onderhandse biedingen. Mevrouw K had aan de notaris laten weten dat de verkoop aan de commanditaire vennootschap voor haar niet nadelig was. Misschien had ze wel een hogere koopsom kunnen behalen, indien ze niet onder de druk van de aangezegde executie had gestaan, maar dat kan aan hem niet worden toegeworpen. Hij is overigens niet bij de totstandkoming van de commanditaire vennootschap betrokken geweest en het lag dan ook niet op zijn weg om met mevrouw K over de daaraan verbonden risico's te spreken.

Het hof wijst op een e-mailbericht van mevrouw K aan de notaris, waarin de volgende zin voorkomt: 'Hierbij bevestig ik, dat mijn dochter (...) 200.000 euro krijgt voor haar een negende deel van pand 3.' De notaris had hieruit moeten concluderen dat werd uitgegaan van een

waarde van 1.800.000 euro en dat 700.000 euro voor het geheel dus een veel te lage prijs was. De notaris is hieraan voorbijgegaan, terwijl hij eerder zelf al in zijn e-mail twijfel had geuit over de waarde van pand 3. Het had op de weg van de notaris gelegen om mevrouw K te wijzen op het verschil tussen de waarde in de verkoopakte (700.000 euro) en de waarde die blijkens de leveringsakte (1.800.000 euro) aan pand 3 werd toegekend. In het onderhavige geval had de notaris zich niet uitsluitend mogen verlaten op het e-mailbericht van de commanditaire vennoten van mevrouw K, waarin wordt aangegeven dat de verkoopprijs reëel was, en op hetgeen mevrouw K dienaangaande bij hem naar voren had gebracht. Dat mevrouw K de executie van haar woonhuis was aangezegd, haar dochters uitgekocht wensten te worden en zij slechts voor een zesde participeerde in de commanditaire vennootschap, had voor de notaris al een signaal moeten zijn om verder onderzoek te doen. Dat mevrouw K op de notaris, zoals deze verklaarde, dwingend overkwam en de indruk vestigde deskundig te zijn, maakt dit niet anders.

Dit onderdeel van de klacht is gegrond en het hof verbindt daar de maatregel van berisping aan.

Gerechtshof te Amsterdam, 10 mei 2011 (LJN BQ5624).

Opmerking

De notaris had, zo blijkt uit de uitspraak van het hof, aan de hand van zijn dossier kunnen vaststellen dat de transactie geen zuivere koffie was. De zorgvuldigheid brengt dan mee dat hij daarop actie onderneemt. (bew. BKJH)

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

PERSONALIA



Recent benoemd tot notaris

Groningen (protocol mr. K.H.H.J. Kuhlmann) m.i.v. 1 oktober 2011, **mr. A. Bosscher**, kandidaat-notaris (2001);
Oldenzaal (protocol mr. W.C.M. Gaalman) **mr. drs. P.B. Riteco**, kandidaat-notaris (2004).

Ervol ontslag op verzoek

mr. K.H.H.J. Kuhlmann, notaris te **Groningen**, m.i.v. 1 oktober 2011;
mr. A.A.C.C. Rademakers, notaris te **Roosendaal**, m.i.v. 1 januari 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. Y.R. Hoekstra, tot 1 maart notaris te Leeuwarden, m.i.v. 1 september 2011 toe te wijzen aan **mr. C. Krijger**, notaris te **Leeuwarden**.

Overleden

Op tachtigjarige leeftijd op 30 juli 2011 de heer **E. de Vries**, oud-notaris te **Steenwijk**.
Op zevenenzeventigjarige leeftijd op 2 augustus 2011 de heer **mr. J. van Drunen**, oud-kandidaat-notaris te **Nijmegen**.
Op achtenzestigjarige leeftijd op 23 augustus 2011 de heer **mr. M. T. Verschoor**, oud-notaris te **Bodegraven**.

Carrière

Met ingang van 1 september aanstaande werken **Madeleine van der Wal** en **Ritzo Holtman**, beiden reeds notaris te Utrecht, met elkaar samen onder de naam Holtman/notarissen.

Rectificatie

In de personalia van *Notariaat Magazine* nr. 7-8 zijn de achternamen bij de onderschriften van twee foto's verwisseld. De juiste onderschriften luiden als volgt: Berno Nijboer en Jan Willem Bentum.



André Bosscher



Bart Riteco

Het Nieuwe Werken

Tot 1957 mochten leraressen bij hun boterbriefje meteen hun ontslagpapieren in ontvangst nemen, zodat zij zich vol toewijding op hun gezin konden storten. Dankzij de protestgeneratie kwam er een einde aan die praktijk en mochten vrouwen ook na hun huwelijksdag buitenshuis blijven werken. Dat werd als een voorrecht ervaren en gaf mogelijkheden tot zelfontwikkeling.

Nu, ruim vijftig jaar later, is het de digitale generatie die de grenzen tussen werk en privé heeft doen vervagen. Van een gemiddeld twitterbericht kan niet worden vastgesteld of het zakelijk is of privé en dankzij LinkedIn is een zakelijk netwerk eenvoudig privé toe te eigenen. Via de smartphone zijn we zowel privé als zakelijk constant bereikbaar, zelfs op vakantie. Zelfontplooiing vindt al lang niet meer plaats op de werkvloer, maar

via het internet of – voor de gelukkigen – met een coach vanuit je eigen onderhoudsvrije tuin.

Tussendoor moet er nog wel gewerkt worden – er moet toch brood op de plank – en om dat zo gemakkelijk mogelijk in het privéleven in te passen, moet er flexibel gewerkt kunnen worden; dat is de norm.

Geldt dat ook voor een gemiddeld notaris-kantoor? Mijn collega vindt van wel, maar ik moet er niet aan denken. Dat komt ongetwijfeld doordat ik van de pragmatische generatie ben. Volgens mij is Het Nieuwe Werken – afgezien van fileproblematiek – niet zelden gebaseerd op het nobele streven om een zorgtaak met werk te combineren: een akte maken als het kind slaapt. Of beter gezegd: indien het kind slaapt, en zolang het kind slaapt. En voor zover er dan niet opgeruimd en afgewassen hoeft te worden. En onder

voorwaarde dat de luiers niet op zijn, want zonder luiers kun je niet werken.

Van een moderne notaris wordt verwacht dat hij niet alleen twittert, maar dat hij ook meedoet aan Het Nieuwe Werken. Althans, dat hij Het Nieuwe Werken faciliteert. Zelf doet de notaris er natuurlijk niet aan mee; er moet toch iemand op de winkel passen.

Voor wie zich een meer genuanceerd beeld wil vormen: in november organiseert de KNB een congres over Het Nieuwe Werken. Wie haalt mij over om hier naartoe te gaan?

Kano

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

hèt moment voor



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

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

KENMERKEN M-ARBEIDSONGESCHIKTHEIDSVERZEKERING

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

KENMERKEN M-OVERLIJDENSRISSICOVERZEKERING

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

KENMERKEN M-BEROEPSAANSPRAKELIJKHEIDSVERZEKERING

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



M-VERZEKERINGEN

PRODUKTEN VAN MUTSAERTS • SINDS 1926



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

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

Mr. Viktor Kühne

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

BOEKEL ZOEKT:
ERVAREN KANDIDAAT-NOTARISSEN
M&A EN VASTGOED



Contact

Marjorie Claushuis
T 020 795 37 22
E marjorie.claushuis@
boekeldeneree.com

www.boekel.com/werkenbij

BOEKEL DE NERÉE