

Notariaat

magazine

maandelijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

editie 4 | april 2013 | jaargang 13

*De praktijk
van de
veilingnotaris*

16

*Interview met
Lucienne van der Geld
van Netwerk Notarissen*

20

*Masterclass
'Geef nooit korting'*

26



*Europa en
het notariaat*

CNUE 20 jaar

KNB

Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS

Ruimte

voor de notaris met een solide basis

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

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

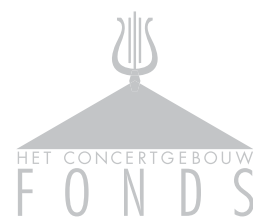
Aon Professional Services adviseert u bij het inzichtelijk en beheersbaar maken van uw risico's. Wij kennen de notarispraktijk al 70 jaar en zijn verzekeringsspecialist voor de notariële sector. Wij bieden u een optimale totaaloplossing. Met diverse verzekeringen, producten en diensten toegespitst op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

Meer weten?

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



I25



LA SUITE

Zes burgers namen in 1882 het initiatief een concertzaal in Amsterdam te bouwen. Met groots gevolg. En wist u dat tot op de dag van vandaag Het Concertgebouw voor 95% wordt bekostigd uit private bronnen? U kunt de toekomst van Het Concertgebouw helpen te verzekeren door Het Concertgebouw Fonds op te nemen in uw testament. La Suite verbindt allen die op deze wijze later Het Concertgebouw ondersteunen. Voor meer informatie of een persoonlijk gesprek: lasuite@concertgebouw.nl of 020 - 573 04 12.



‘Wij notarissen moeten ons nationale recht kennen en toepassen’



8 Twintig jaar CNUE

Dit jaar viert de CNUE (raad van notariaten in de EU) in Brussel het twintigjarig bestaan. Aanleiding voor een gesprek met de huidige president, Frank Molitor, en de secretaris-generaal, Clarisse Martin. Hoe kijken zij terug op twintig jaar Europese vertegenwoordiging van het notariaat? Wat is er in die tijd bereikt? En wat betekent de internationalisering voor het notariaat?

16 De praktijk van de veilingnotaris

Het heeft raakvlakken met mediation, hulpverlening en zelfs met een beetje psychologie. Veilingnotaris zijn, gaat een stuk verder dan het veilen van een woning alleen. Je staat tussen twee partijen in en probeert voorafgaand aan een executieveiling toch nog de beste oplossing te vinden. Het doel: voorkomen van de veiling. Een gesprek met twee bevroren veilingnotarissen.

Beroeps- en praktijkuitoefening

- 31 KNB gaat levenstestamenten digitaal registreren
- 32 Notaris is vertrouwenspersoon voor ouderen
- 32 Toegevoegd notaris mag geen notaris heten
- 33 Close up: Pauline Bannenberg
- 33 Jaarverslag en verslag ALV op NotarisNet
- 34 Medewerkers CTR bekijken register in de praktijk
- 34 Koninklijk wapen in zegel blijft hetzelfde
- 35 Herinnering termijnen voor indiening financiële gegevens in 2013
- 35 KNB Cursusagenda

Verder in dit nummer

- 6 Nieuws
- 12 Stelling: Het notariaat moet zich massaal bekwamen als mediator
- 15 Column Nora van Oostrom-Streep
- 19 Mijn eerste keer: Kesho Ghisai
- 23 Onderzocht: Minderjarigen en (de zorg voor hun) vermogen
- 24 Notarisklerken
- 28 En verder: Jelger de Kroon
- 30 Specialisten
- 31 Column Franc Wilmlink
- 36 Tuchtrect
- 38 Personalia
- 38 Kanocolumn



'Het is goed om af en toe met een nieuwe bril op te kijken'



20 Erven zonder zorgen

De crisis dringt steeds dieper door in de privésfeer. Lucienne van der Geld maakt de problemen die ermee verband houden graag bespreekbaar. Vorig jaar luidde ze de noodklok rond onbedoeld zuiver aanvaarde erfenissen; onlangs nog signaleerde ze de toename aan schenkingen en andere manieren om het vermogen te verminderen in het kader van de hogere eigen bijdrage voor de AWBZ. 'Er wordt vaak gezegd dat de babyboomgeneratie alles wil opmaken, maar ik vraag me af of dat zo is.'

26 'Alleen klanten kunnen je door de crisis heen helpen'

'Als een koe een groepje koeien ziet, gaat hij erbij staan. Veel ondernemers redeneren precies zo.' Jos Burgers, auteur van marketinghandboeken als *Klanten zijn eigenlijk net mensen*, *Hondenbrokken* en *Geef nooit korting*, hield 22 maart in MediaPlaza in Utrecht een masterclass voor notarissen.



OP DE COVER

Frank Molitor, CNUE-voorzitter en Luxemburgs notaris, vertelt op pagina 8 over twintig jaar CNUE

Notariaat Magazine
editie 4, april 2013

COLOFON

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

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

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

Aan dit nummer werkten mee:
Roel Ottow, Tatiana Scheltema, Peter Steeman, Jolanda aan de Stegge, Arnold Veilbrief, Henriette van Wermeskerken

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

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

Vormgeving:
Okapi. Corporate Identity Atelier

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

Druk: DeltaHage
grafische dienstverlening, Den Haag



Abonnementen: De abonnementsprijs bedraagt 107,95 euro per jaar (excl. btw en incl. administratie- en verzendkosten), prijswijzigingen voorbehouden

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

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

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

ISSN: 1568-4121

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

Online documenten aanvragen Rotterdam sneller

De gemeente Rotterdam heeft de zakelijke dienstverlening voor notarissen gedigitaliseerd. Notarissen kunnen nu officiële documenten voor een familiezaak of een verzoek om inlichtingen online opvragen bij de gemeente.

Voor het digitaal aanvragen van een afschrift van een akte Burgerlijke Stand of een verzoek om inlichtingen voor de afwikkeling van een nalatenschap geldt een kortere verwerkingstijd dan voor aanvragen per post. Daarnaast zijn alle aanvragen nu online te volgen. Zo kunnen gebruikers zien wanneer de aanvraag

Alle aanvragen zijn nu ook online te volgen

in behandeling is genomen of is verstuurd. Alle online aangevraagde documenten worden nog wel per post verstuurd. Het digitaal verstrekken van deze documenten is officieel nog niet mogelijk, omdat deze voorzien moeten zijn van een stempel en/of handtekening van een bevoegd ambtenaar. Via e-mail of fax kunnen geen aanvragen meer ingediend worden.

Leestip: The Notarial Profession in Europe at Risk

De Franse denktank Institut Choiseul (www.choiseul.info) heeft in november 2012 een interessante studie geschreven met als titel 'The Notarial Profession in Europe at Risk'. Deze oorspronkelijk Franstalige studie is thans ook in het Engels verkrijgbaar.

Waar gaat het om? De Europese Commissie stelt voor om ook de notaris onder de Richtlijn 2005/36/EG betreffende de erkenning van beroepskwalificaties te laten vallen. Als de Commissie in haar opzet slaagt, zal dat het notariaat radicaal veranderen, omdat het dan van zijn nationale karakter wordt ontdaan, veel meer dan dat het geval zou zijn door het laten vallen van de nationaliteitseis. Men kan

dan immers niet meer eisen dat de notaris de landstaal beheerst en een universitaire opleiding van het desbetreffende land heeft genoten. Het is de vraag of een dergelijk notariaat zijn specifieke rol, gericht op de rechtszekerheid, nog wel kan vervullen. Hoewel deze studie misschien een wat somber beeld schetst, levert zij een belangrijke bijdrage aan de discussie over de toekomst van het notariaat. Ik zou zeggen: gewoon gaan lezen!

Maarten Meijer, notaris te Amsterdam en lid van de Commissie Buitenland

U kunt de studie vinden op NotarisNet/Dossiers/Wijziging EU-beroepskwalificaties

Applicatie voor berekenen erf- en schenkbelasting

Dijkman & van Doorn notariaat uit Apeldoorn heeft een applicatie laten maken waarmee de verschuldigde erf- of schenkbelasting kan worden berekend. Hierin kan ook de pensioenimputatie op verschillende manieren worden toegepast.

Het kantoor denkt dat veel adviseurs, maar ook belangstellende ondernemers en particulieren, het handig vinden om deze applicatie voor de mobiele telefoon altijd bij de hand te hebben. Verder zet het de estate planningspraktijk van Dijkman & van Doorn nadrukkelijker op de kaart en stimuleert de app om na te denken over de nalatenschap en het doen van schenkingen. Zeker nu sinds 1 januari de vermogensinkomensbijtelling is ingevoerd die bij een verblijf in een AWBZ-instelling het aanwezige vermogen snel kan laten verminderen.

Samenwerking met uit het ambt ontzette notaris niet toegestaan

Notarissen schaden het vertrouwen in het ambt door een uit het ambt ontzette notaris in de gelegenheid te stellen als kandidaat-notaris op hetzelfde kantoor werkzaam te blijven, terwijl hij daarbij als mede-eigenaar zeggenschap heeft. De notarissen krijgen daarvoor een waarschuwing van de tuchtrechter.

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) heeft in maart 2012 een klacht ingediend

De notarissen krijgen daarvoor een waarschuwing van de tuchtrechter

tegen de notarissen/partners van een kantoor. Het gaat de KNB niet om de wijze waarop de partners van het notariskantoor hun ambt uitoefenen, maar om de situatie waarin zij werkzaam zijn. Met de klacht wil de KNB duidelijkheid krijgen of het al dan niet geoorloofd moet worden dat de partners blijven samenwerken met een notaris die uit het ambt is ontzet en die zeggenschap heeft over de gang van zaken binnen het notariskantoor.

NIET SERIEUS NEMEN

De kamer van toezicht in Den Bosch oordeelde maandag 18 maart dat de notarissen/partners het vertrouwen in het ambt schaden en de

samenwerking met een uit het ambt ontzette notaris niet past binnen een goede beroepsuitoefening. Hierdoor handelen zij in strijd met de eer en het aanzien van het ambt. De partners krijgen een waarschuwing, waarbij de kamer van toezicht besluit de opgelegde maatregel openbaar te maken. De notarissen kunnen nog tegen deze beslissing in hoger beroep.

HIAAT IN DE WET

Het Financieele Dagblad meldde 18 maart dat de politiek geschrokken was door het feit dat een ontzette notaris als kandidaat-notaris aan de slag kan. Inmiddels hebben Tweede Kamerleden hierover Kamervragen gesteld. De KNB is al enige tijd met het ministerie van Veiligheid en Justitie in gesprek over dit hiaat in de wet.

Hanenpotten

| FOTO Hans van Eijssden

Het begon allemaal 35 jaar geleden. Toenmalig kandidaat-notaris **Jo Ruyters** liep langs een antiekwinkel en zag een tinnen inktstel. Inmiddels bezit de oud-notaris zo'n zeventig inktstellen. Vijftig daarvan staan tot 30 augustus tentoongesteld in het Regionaal Historisch Centrum Limburg in Maastricht voor de tentoonstelling 'Hanenpotten en Inktvlekken'.

Hoe kwam u erbij om inktpotten te gaan verzamelen?

'Inktpotten zijn onlosmakelijk verbonden met het notariaat. Nadat ik er een had gekocht, schafte ik er meer aan. Of ik kreeg ze van cliënten die wisten dat ik een liefhebber was. Als ik geen notaris was geweest, waren het waarschijnlijk geen inktpotten geweest. Maar ik heb antiek altijd mooi gevonden, dus dan was het misschien iets anders geworden.'

Hoe reageerden uw cliënten op uw verzameling?

'Toen ik in 1989 werd benoemd tot notaris kocht ik een vitrine voor op kantoor. Ik had er toen zo'n tien. In eerste instantie vond ik het gewoon leuk voor in de wachtkamer, maar het bleek voor gespreksstof te zorgen. In die tijd stond een notaris toch nog een beetje op een voetstuk, op afstand. Dat wilde ik niet én mijn collectie hielp mij hierbij. Het zorgde voor het menselijke contact.'

Hoe komen uw potten op de expositie te staan?

'De inktpotten stonden al een keer eerder tentoon in Beek. Iemand vroeg mij toen of het ook in Maastricht mocht staan. Mijn collectie wordt nu vergezeld door een aantal bijzondere en oude notariële akten. Zo is de oudste akte (1483) uit het Limburgse archief er te zien en de akte uit 1632 betreffende de overgave van de stad Maastricht door de Spaanse bezetter aan Frederik Hendrik.'

En wat is uw topstuk?

'Een van mijn cliënten, een archeoloog, kwam een keer langs met een plastic tas. Wij hadden het eerder gehad over mijn inktpottenverzameling en hij bleek een collectie aardewerk te hebben. In die plastic tas zat een 18e eeuwse inktstel uit het Duitse Frankfurt van groen keramiek. Niet alleen is het een prachtig stuk, ik heb hem ook nog eens belangeloos gekregen.'

Waar gaat de collectie naartoe als u er niet meer bent?

'Ik hoop dat mijn dochter er interesse in heeft. Anders een museum, maar die zetten zo'n collectie vaak ergens in een kelder. Ik wil in elk geval dat het bij elkaar blijft, maar ik heb hier nog niets over in mijn testament gezet. Er wordt gesproken over een nieuw museum in Maastricht met particuliere collecties. Dat zou een goede optie kunnen zijn.'

Notaris uit ambt gezet voor vastgoedfraude Klimopzaak

Notaris Jan Carel K. uit Heemstede heeft zich door zijn lijdelijke, kritiekloze opstelling volstrekt ongeschikt betoond voor het notarisambt en moet uit het ambt worden ontzet. Dit oordeelde de tuchtrechter in Haarlem 19 maart. K. was betrokken bij vastgoedfraude rond het Bouwfonds en het Philips Pensioenfonds, de zogenoemde 'Klimopzaak'.

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) heeft in 2008 verzocht een onderzoek in te stellen naar mogelijke betrokkenheid bij onoorbare ABC-transacties en de overtreding van de Wet identificatie bij dienstverlening en de Wet melding ongebruikelijke transacties.

KRITISCHE OPSTELLING

De tuchtrechter stelt vast dat is gebleken dat de notaris zijn diensten heeft verleend zonder de kritische opstelling die van een notaris moet

Eind december kreeg K. al vijf maanden cel opgelegd voor onder andere witwassen

worden verwacht. Volgens de tuchtrechter heeft K. zich 'volstrekt kritiekloos' opgesteld toen hij circa 19 miljoen euro op zijn derden rekening liet stallen. Daarnaast vindt de tuchtrechter dat de notaris de eigenschappen mist die het notarisambt van hem vraagt. Voor het vertrouwen in het notariaat acht de tuchtrechter het daarom van belang dat de notaris niet meer in het notariaat werkzaam zal kunnen zijn. K. kan tegen deze uitspraak van de tuchtrechter nog in hoger beroep gaan. De notaris is voor zijn rol in de Klimopzaak ook al strafrechtelijk vervolgd. Eind december kreeg hij vijf maanden cel opgelegd voor onder andere witwassen van geld.

Ondertussen op Twitter

Veel mensen op Twitter sturen het bericht dat een notaris uit zijn ambt is gezet voor vastgoedfraude door naar hun volgers. Dit doen zij door het bericht te *retweeten*.

Slechts een paar geven ook echt hun mening hierover op het sociale medium. Hieronder een paar opmerkingen op een rijtje.

#Socialmedia



Andrea de Vries
(kandidaat-notaris in wording)
[@aadevries](#)

Marcel Mertens
(belastingadviseur)
[@MarcelFiscalist](#)



Jan Janssens
(kandidaat-notaris)
[@JAMJanssens](#)

Léon Faassen
(groen-ondernemer)
[@LeonFaassen](#)





Dit jaar viert de CNUE, *Conseil des Notariats de l'Union Européenne* (raad van notariaten in de EU) in Brussel het twintigjarig bestaan. Aanleiding voor een gesprek met de huidige president, Frank Molitor, en de secretaris-generaal, Clarisse Martin. Hoe kijken zij terug op twintig jaar Europese vertegenwoordiging van het notariaat? Wat is er in die tijd bereikt? En wat betekent de internationalisering voor het notariaat?

TEKST Henriette van Wermeskerken | BEELD Truus van Gog

‘Ondanks de internationalisering spelen de verschillende nationale rechtsstelsels nog steeds de hoofdrol voor het notariaat’, zegt Frank Molitor. De Luxemburgse notaris, tevens voorzitter van de notariële beroepsorganisatie in Luxemburg, is sinds 1 januari van dit jaar voorzitter van de CNUE. ‘Wel nemen de harmonisatie en unificatie van het internationaal privaatrecht een steeds grotere vlucht. Dat moet ook wel, want de internationalisering zorgt voor steeds meer grensoverschrijdende zaken. Zo is er nu een Europese Erfrechtverordening, die een grote doorbraak betekent. Bij een nalatenschap met grensoverschrijdende aspecten zijn er voortaan nog maar twee rechtsstelsels mogelijk: van het land waar de overledene zijn laatste verblijf had of waarvan hij de nationaliteit had, of het recht waarvoor hij heeft gekozen. Stel, een Belg die in Luxemburg woont, heeft in vijf verschillende

landen onroerend goed in eigendom. Hij overlijdt zonder een rechtskeuze te hebben gemaakt. Dan heb je met een hoeveelheid nationale erfrechtstelsels te maken. Onder de nieuwe verordening gaat de erfopvolging van het hele vermogen volgens Luxemburgs recht. Een uitstekend systeem, dat het rechtsverkeer en het werk van de notaris vergemakkelijkt.’

LANGDURIGE PROCESSEN

De Erfrechtverordening is in 2012 al in werking getreden, maar wordt pas vanaf augustus 2015 toegepast. De praktische uitvoering daarvan zal nog wel wat voeten in aarde hebben, verwacht Molitor. ‘De tekst is helder, maar een aantal kwesties is nog niet geregeld.’ Een Europese Verordening voor het huwelijksvermogensrecht is in de maak. Naar verwachting zal het Europese Parlement zich dit jaar hierover buigen. Europese regelgevingprocessen duren lang. Zo dateert de eerste versie van de Erfrechtverordening van 2009. Molitor weet hoe het werkt in Europa, want hij is al achttien jaar als gedelegeerde van het Luxemburgse notariaat betrokken bij de CNUE. ‘Ik ben niet de oudste, maar wel de langstzittende’, lacht hij. Clarisse Martin, secretaris-generaal, is zelfs nog langer aan de CNUE verbonden: twintig jaar, vanaf de oprichting in 1993. Voor velen is het Brussel van Europa

‘Een blindedarm is een blindedarm, waar ook ter wereld’

Europa en het notariaat

Twintig jaar CNUE

een tijdelijke woonplaats, maar niet voor Martin. De uit Rennes afkomstige Française, gespecialiseerd in notarieel en Europees recht, woont er al 24 jaar. 'Notarissen en Europa is een onderwerp dat mij altijd heeft geboeid', vertelt Martin. 'Mijn afstudeerscriptie ging erover en ik ben erover blijven publiceren. Het Europese recht en het notariële recht zijn de twee rode draden in mijn loopbaan. Tot 1993 heb ik een vijftal jaren bij de Europese Commissie gewerkt en toen kreeg ik de kans om bij de CNUE te beginnen, waar die twee rode draden prachtig samenkomen. Als directrice, zoals de functie toen nog heette. Dat was onder Georges Anastassakis, de eerste voorzitter.'

PUBLIEKE TAAK

Er zijn voortdurend nieuwe ontwikkelingen en uitdagingen voor het notariaat. Op het moment speelt het project van herziening van de Richtlijn Erkenning Beroepskwalificaties een belangrijke rol, aldus Molitor. Naar aanleiding van uitspraken van het Europese Hof (onder andere tegen Nederland) dat nationaliteit geen vereiste mag zijn om tot notaris benoemd te worden, heeft de Europese Commissie voorgesteld deze Richtlijn van toepassing te laten zijn op notarissen. De CNUE verzet zich daartegen, net als de aangesloten notariaten. Voor een groot aantal beroepen levert de Richtlijn Erkenning Beroepskwalificaties geen probleem op, vindt Molitor. 'Denk aan architecten, of artsen. Die kunnen overal hun beroep uitoefenen. Maar voor de notaris ligt het anders, want die heeft in tegenstelling tot andere beroepen een publieke taak. Hij moet benoemd worden en kan zich niet vestigen waar hij wil, hij mag zijn diensten niet weigeren en in veel landen kan hij ook

niet declareren wat hij wil.' Een tweede bezwaar van toepassing van de Richtlijn ziet Molitor in de inhoudelijke kant van het beroep. 'Een blindedarm is een blindedarm, waar ook ter wereld. Maar wij notarissen moeten ons nationale recht kennen en toepassen.'

RONDREIZENDE NOTARIS

Beroepsbeoefenaren die onder de Richtlijn vallen, kunnen zich in een ander EU-land vestigen en er hun vak uitoefenen. In die mogelijkheid van vrije vestiging binnen Europa ziet Molitor niet zo'n probleem. 'Een notaris die de taal en het recht van een ander land onder de knie heeft, via studie en examens, en voldoet aan de kwalificaties voor het beroep volgens de regels van het land waar hij zich wilt vestigen, kan daar als volwaardig notaris fungeren. Maar waar ik grote bezwaren tegen heb, is het idee van de rondreizende notaris. Dat is een risico als de Richtlijn van toepassing zou worden op het notariaat. Mogelijk kunnen notarissen dan overal hun diensten gaan verlenen. Terwijl het notariaat van oudsher is gebaseerd op het idee om in een bepaalde plaats kantoor te houden en daar alle zaken te doen, want daartoe is de notaris verplicht.'

Het loslaten van het standplaatsvereiste zal volgens Molitor voor grote problemen zorgen. 'Rondreizende notarissen kennen het nationale recht niet, kennen de administratieve systemen en procedures niet. Bovendien zullen zij geneigd zijn alleen de meest lucratieve zaken aan te pakken.' Het risico van de rondreizende notaris zal niet alle landen in gelijke mate treffen, want de notaris moet wel de taal spreken van het land waar hij zijn vak wil uitoefenen. 'België en vooral Luxemburg, waar men algemeen Engels, Frans en Duits spreekt, lopen hier meer



Projecten

De CNUE heeft 21 leden en 1 observerend lid (Kroatië) en vertegenwoordigt daarmee 40.000 Europese notarissen en meer dan 10.000 kandidaat-notarissen. Alleen landen met een Latijns notariaat zijn lid. Met steun van de Europese Unie heeft de CNUE de afgelopen jaren de volgende projecten gerealiseerd:

- een website met informatie voor zowel notarissen als burgers over Europese erfopvolging in de verschillende EU-landen (ook de landen met een Angelsaksisch systeem, die niet bij de CNUE zijn aangesloten), in meer dan twintig talen (www.successions-europe.eu);
- een vergelijkbare website over huwelijken en partnerschappen (www.couples-europe.eu);
- een gids waarin Europese notarissen te vinden zijn via het land van vestiging en de talen die zij spreken (www.notaries-directory.eu);
- het Europees Notarieel Netwerk, een vraag- en antwoordservice bij zaken met grensoverschrijdende aspecten, via de nationale beroepsorganisaties.

'Move the World' als u er zelf niet meer bent? Dat kan!



KidsRights laat als kinderrechtenorganisatie zien dat kinderen de wereld in beweging kunnen brengen. De mooiste voorbeelden hiervan zijn de winnaars en genomineerden van de door KidsRights geïnitieerde Internationale Kindervredesprijs.

Kesz, een straatkind levend op de vuilnisbelten van Manilla (Filippijnen), maar ook

Malala, het Pakistaanse meisje dat een aanslag overleefde omdat ze vindt dat meisjes de kans moeten krijgen om naar school te gaan. Twee voorbeelden van kinderen die hebben laten zien dat ze in staat zijn de wereld te verbeteren.

Als kinderen de wereld in beweging kunnen brengen, dan kunt u dat ook! Hoe? Door Kesz, Malala en de vele andere kinderen te

steunen en KidsRights op te nemen in uw testament.

Desmond Tutu zei ooit 'KidsRights gives a voice to the voiceless'. Kinderen krijgen een stem als ook u hen wilt steunen!



Voor meer informatie kunt u contact opnemen met: KidsRights, t.a.v. Cindy de Visser - Postbus 283 (Paccode HQ0161) - 1000 EA Amsterdam - Telefoon: 020-3435313 - cindy@kidsrights.nl - www.kidsrights.nl



CIB Centraal InkoopBureau Dé kantoor specialist voor notarissen



Notarieel aktepapier van het CIB

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

Bel ons nu voor een gratis proefpakket en oordeel zelf:
079 36 38 400



www.cib.nl/webshop

CIB Centraal InkoopBureau BV Edelgasstraat 57 2718 SX Zoetermeer
telefoon: 079 36 38 400 e-mail: info@cib.nl



Martin. ‘Op de hoogte blijven van wat er gebeurt, informatie vergaren, de besluitvorming beïnvloeden. Dat is nog steeds een belangrijke taak. Daarnaast zijn wij partnerschappen aangegaan met de Europese Commissie voor verschillende projecten, die deels ook door de Commissie worden gefinancierd. Bijvoorbeeld op het gebied van opleidingen: er zijn dit jaar veertien één- of tweedaagse seminars in tien landen, kosteloos voor notarissen. In Nederland is een seminar op 27 en 28 juni van dit jaar. De partnerschappen dienen het belang van de Europese burgers. Het derde terrein waarop we ons begeven, is communicatie. We organiseren elke drie jaar een congres en geven informatie op allerlei manieren, bijvoorbeeld via onze nieuwsbrief.’

risico dan andere landen. Maar wij hebben goede argumenten om werking van de Richtlijn tegen te gaan, en ik hoop dat die ook voor de Europese instellingen zullen standhouden.’

LOBBY

Het takenpakket van de CNUE breidde zich de afgelopen twintig jaar gestaag uit. De eerste jaren werkte Martin helemaal alleen in Brussel, maar in 1997, onder voorzitterschap van de Luxemburger Delvaux, kreeg zij een Zwitserse assistente, in 1999 gevolgd door nog twee juristen. Inmiddels heeft de CNUE in totaal zeven medewerkers. ‘Uit Frankrijk, België, Duitsland, Spanje en het Verenigd Koninkrijk. Een multicultureel en interessant gezelschap’, vindt Martin. Met de jaarlijks wisselende voorzitter van de CNUE heeft Martin regelmatig contact: meerdere keren per week telefonisch en een paar keer per maand in persoon. De CNUE vervult een taak op drie gebieden. ‘Het begon met klassiek lobbywerk’, vertelt

EXPERT

Hoewel Martin nooit had gedacht dat zij zo lang in Brussel zou blijven, bevalt het haar nog steeds uitstekend. ‘Een jaar of tien geleden heb ik overwogen notaris in Frankrijk te worden, maar Europa trekt mij toch sterker, vooral omdat ik hier die combinatie met het notariële vakgebied heb. Er zijn voor mij twee uitdagingen. Ten eerste: het communautaire recht en de logica van de EU verduidelijken voor notarissen en het werk van het notariaat helder voor het voetlicht brengen bij de EU-instellingen. Ten tweede: een gemeenschappelijk standpunt vinden over de verschillende onderwerpen die zich aandienen, wat lang niet altijd makkelijk is. CNUE-leden hebben weliswaar allemaal een Latijns notariaat, maar er zijn onderling natuurlijk verschillen. Dit werk blijft zich ontwikkelen, het is zeer dynamisch.’ Martin wil niet onbescheiden zijn, maar, zegt zij met een trotse glimlach: ‘De CNUE heeft in de loop der jaren wel een positie verworven als expert voor notariële onderwerpen in Europa.’ ■

Nederland in dagelijks bestuur

Geertjan Sarneel, notaris in Kapelle en voormalig voorzitter van de KNB, is sinds 1 januari van dit jaar lid van het dagelijks bestuur van de CNUE. ‘Het bestuur bestaat uit de voorzitter, twee vice-voorzitters en vier leden, die benoemd worden volgens een alfabetisch schema van rouleren. Net als bij de Europese Raad. Als dagelijks bestuur vergaderen wij vier keer per jaar. Verder zien we elkaar nog zo’n drie, vier keer per jaar tijdens de algemene vergaderingen, waar we ieder ons eigen land vertegenwoordigen. Als dagelijks bestuur is dat anders, al verlies je je nationale belangen natuurlijk niet uit het oog. Ik probeer vanuit mijn Nederlandse achtergrond – wij hebben al sinds 1999 marktwerking – te laten zien dat sommige

veranderingen niet tegen te houden zijn. Als het om je heen beweegt, kun je beter meebewegen, dan houd je meer grip op de ontwikkelingen.’

VAN VORM NAAR INHOUD

‘Veel buitenlandse notarissen hebben het vooral over formaliteiten, zoals de benoembaarheidsvereisten en de plaats in het rechtsbestel: de vorm van het vak. Daar moet je in deze 21e eeuw niet in blijven hangen, met een Europese Commissie die vooral economisch georiënteerd is. Het moet veel meer om de inhoud gaan: de notaris van nu is vooral een adviseur. Dat probeer ik uit te dragen binnen de CNUE. Men is onder meer beducht voor vrije vestiging. Ten onrechte, want de

nationale beroepsregels blijven bestaan. Ook is men beducht voor de komst van advocaten uit de Angelsaksische landen. Deze landen kennen geen notariaat zoals wij dat hebben. Engelse advocaten zitten al in alle grote continentale steden en werken samen met notarissen. Dat houd je niet tegen, dus kun je die samenwerking maar beter accepteren en waar mogelijk opzoeken. Mijn boodschap aan het Nederlandse notariaat: Europa is een gegeven waar niemand omheen kan. Richt de zo gewenste lobby ook eens op de vaste vertegenwoordiging van Nederland in Brussel en op de Nederlandse Euro-parlementariërs.’

Donderdag 7 maart vond het debat 'De wettelijke registermediator en het notariaat' plaats. Zo'n negentig geïnteresseerden gingen in Den Haag met elkaar in discussie over het initiatiefwetsvoorstel van Ard van der Steur (VVD). Eén van de drie stellingen was: 'Het notariaat moet

zich massaal bekwamen als mediator.' De verschillende meningen kwamen vooral door de woorden 'massaal' en 'bekwamen'. Daardoor was de groep tegenstanders uiteindelijk groter dan de groep voorstanders. Een aantal reacties.

'Het notariaat moet zich zeker bekwamen als mediator. Dit voegt veel toe aan het vak van notaris. Door mediationstechnieken word je een betere notaris. Je leert luisteren naar wat de cliënt zegt. En dat doet nu lang niet iedere notaris even goed én kan dus veel beter. Het wordt ons ook niet geleerd. Gespreksvoering is in de notariële opleiding nog een ondergeschoven kindje. Ik heb het tenminste nooit gehad. Ik heb daar wel iets van meegekregen in mijn strafrechtopleiding en dat smaakte naar meer. Vandaar dat ik nu ook werkzaam ben als mediator. Tijdens

een rollenspel over een slecht afgewikkelde nalatenschap heb ik in de rol van een benadeeld kind "aan den lijve" ondervonden wat het met je doet als een notaris meteen begint met termen als "legitieme" in plaats van dat hij duidelijk maakt dat hij ziet dat je boos bent. Je schiet dan in de weerstand. Iedere notaris zou zich moeten bekwamen als mediator om te leren dat soort gesprekken anders te voeren. Bekwamen als mediator zeker! Massaal werken als mediator niet! Het is namelijk moeilijk om een goede mediator te zijn.'



EENS

Marjan Kroek,
notaris en mediator
in Steenwijk



ONEENS

Mariëlla Kruit,
mediator in Breda

'Het woord "massaal" is wat mij stoort in deze stelling. Mediation is niet iets dat je even doet. Het is een professie met specifieke kenmerken. Niet bij iedereen past het beroep. Gesprekstechnieken zijn belangrijk, net als – of beter – met name ook, onbevooroordeeld luisteren. Zo luisteren dat je eigen mening niet meetelt. Ook als mensen een kant opgaan die jij niet de beste vindt. Daarnaast moet je geduld hebben, heel veel geduld. Eerst komt bij de mensen de boosheid, de teleurstelling en de discussie. Dat moeten cliënten vaak eerst kwijt. Als mediator moet je blijven luisteren en het onderliggende probleem ontdekken

en vervolgens de cliënten weer met elkaar in gesprek laten komen. Natuurlijk is mediation een kans voor notarissen die het leuk lijkt en die zelf ook geloven dat ze het kunnen, maar het proces van mediation is heel anders dan het vak van notaris. Je kunt niet met twee petten op zitten. Maar de vakkennis kan wel ingebracht worden. Niet iedereen moet mediator willen worden; het moet passen bij je persoon!'

Stelling:

Het notariaat moet
zich massaal
bekwamen als
mediator



ONEENS

*Jan Gmelich Meijling,
notaris en mediator in Goes*

‘Het grootste bezwaar heb ik tegen het woord “massaal” in de stelling. Ook hier geldt dat kwaliteit voor kwantiteit moet gaan. Vaak heeft een notaris van nature veel vaardigheden van een mediator in zich. Toch is niet iedere notaris geschikt om mediator te worden. De grootste valkuil voor een notaris die als mediator optreedt, is een te actieve houding. Als notaris ben je gewend om daadkrachtig te adviseren en oplossingen aan te dragen. Vaak op basis van je juridische kennis, ervaring en soms zelfs vanuit een notarieel overwicht. Als mediator is het de kunst om die actieve houding te laten varen en partijen zelf het

geschil te laten oplossen. Je bent meer een procesbegeleider die partijen verder laat kijken dan het voorliggende geschil, de emotie tempert en de ratio naar boven haalt. Niet iedere notaris kan of wil zich zo opstellen. Tevens is het een misvatting dat iedere notaris al een mediator is. Ervaring met geschillen en het optreden als bemiddelaar maakt je niet een mediator. Je moet je daadwerkelijk bekwamen in de technieken door een gedegen opleiding. Een dergelijke opleiding zal zeer waarschijnlijk ook helpen om een betere notaris te worden.’

‘Iedereen zou zich moeten bekwamen, maar niet iedereen zou (massaal) geschikt zijn als mediator. Voor mij blijft de stelling staan, ook voor (kandidaat-)notarissen is het van belang om zich te bekwamen als mediator. Dat wil niet direct zeggen dat iedereen zijn diensten moet aanbieden als mediator. Dat is een keuze, je moet jezelf wel afvragen of je het leuk vindt en of het wel bij je past. De keuze kun je echter slechts maken indien je je minimaal in mediation hebt verdiept. De terugkerende opmerking: “Ik kan het al want ik doe dit al jaren”, blijf ik tegengomen. Deze uitspraak doet geen recht aan het gehele vak en leerstuk van mediation. Als iemand “dat al jaren doet” en daardoor denkt

mediationvaardigheden te hebben, is hij een autodidact. Dat zal zeker mogelijk zijn, maar dan ontbeert het toch aan de juiste achtergrond, training en begeleiding zoals we dat gewend zijn om met ons vak bezig te zijn. Ik geloof beslist dat door het leren, oefenen en praktiseren van mediationvaardigheden de (kandidaat-)notaris zijn vak beter kan uitoefenen. Het zijn niet alleen de gesprekstechnieken, het geeft ook inzicht in de problemen van de cliënten en de valkuilen van jezelf. Ik ben overtuigd dat mediationvaardigheden niet worden aangeboren. Dat vereist opleiding, inspanning, training, inzicht en oefening. Te beginnen met de beroepsopleiding. Mis de boot niet en meld je (toch massaal) aan!’



EENS

*Palko Benedek, voorzitter VMSN
en panellid bij het debat*



ONEENS

*Eric Feijen, notaris en
mediator in Heerde en
panellid bij het debat*

‘Dat lijkt me geen goed idee. In de eerste plaats zijn mediationvaardigheden slechts tot op zekere hoogte aan te leren. Voor het grootste deel is het een attitude van de persoon, een eigenschap die je moet bezitten. Er zijn heel wat notarieel juristen die uitstekend zijn in hun vak, maar geen goede mediator zijn en het ook niet in zich hebben om dat te kunnen worden. Laat hen vooral hun vak goed uitoefenen zonder dat zij mediator hoeven te worden. In de tweede plaats zou het voor velen een verkeerde motivatie zijn om nu ineens mediator te willen worden. Al dertien jaar is bekend dat mediation en notariaat uitstekend bij elkaar passen. Om nu pas te kiezen voor mediation, omdat men zich daar door de crisis toe gedwongen voelt

of omdat men bang is om de boot te missen, is een keuze vanuit het negatieve. Dat levert niet de beste mediators op. In de derde plaats ben ik ervan overtuigd dat een massale toestroom van matige nieuwe notaris-mediators geen goede uitstraling heeft naar zowel het notariaat als naar de mediator. Wel is het van belang dat het notariaat massaal kennisneemt van mediationstechnieken. Al was het maar om af en toe eens wat van die technieken te gebruiken in de dagelijkse notariële praktijk, of om op het juiste moment te kunnen doorverwijzen. Kortom, iedere notarieel jurist moet mediationvaardigheden in zijn bagage hebben, maar niet iedere notarieel jurist moet zich gedwongen voelen mediator te willen worden.’



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

Notariaat magazine



Novocatie.nl

kunt u contact opnemen met:

Sales & Services,

Gerrit Kulsdom, T 0229 - 211 211

E-mail: administratie@salesandservices.nl

de Velde Harsenhorst
FINANCIËLE ADMINISTRATIEVE CONSULTANCY

Voor het notariaat...
...flexibiliteit in capaciteit

Financiële Administratieve Consultancy

administratieve dienstverlening	interim management	finance en control
salaris-administratie	accountancy en fiscaliteiten	opleidingen

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

MAALDRINK VERMEULEN

ADVOCATEN & NOTARISSSEN

rechtsbijstand aan (kandidaat-)notarissen en aan notariële cliënten

op het gebied van benoemingsprocedures, notariëel 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, mob. 0653.163.979, fax 356.04.90

E-mail: g.l.maaldrink@maaldrink.nl

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

Notamail Jurisprudentieoverzicht

De Notamail/Notafax-aanvulling die u niet mag missen!

Actuele informatie is voor u van cruciaal belang, maar het vergt veel van uw kostbare tijd om op de hoogte te blijven van alle belangwekkende vakjurisprudentie. Met *Notamail Jurisprudentieoverzicht* ondersteunen wij u bij de selectie en analyse van essentiële rechtspraak.



Prijs: € 248,- excl. btw per jaar

Verschijning: maandelijks

Bestel via www.sdu.nl of bel (070) 378 98 80

Sdu UITGEVERS



Nora van Oostrom-Streep

Protocollair stoppen

Stoppen met werken is altijd lastig. Als het gedwongen is al helemaal, maar ook wanneer je zelf een ander pad wilt inslaan (bijvoorbeeld bij het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd), kunnen er hobbels op je weg komen. Er zijn inmiddels hele bedrijfstakken ontstaan rondom het leren omgaan met de vrije tijd ('pensioen in zicht') en het spreiden van vermogen met het oog op de wegvallende inkomsten ('pensioen in praktijk'). Notarissen hebben echter een heel bijzondere extra hobbel te nemen. Dit werd mij nog eens duidelijk toen ik onlangs koffie dronk met een bevriend notaris die graag met zijn praktijk wilde stoppen. De hobbel van 'Het Protocol'.

COLLEGIALITEIT

In de hoogtijdagen was het geen probleem om je protocol 'kwijt te kunnen': had je geen opvolger die je hele onderneming overnam, dan was er altijd wel ergens een bevriende notaris te vinden die je protocol 'onderdak wilde bieden' omwille van de collegiale verhoudingen. *Those were the days*. In de markt van nu is de collegialiteit niet meer wat zij geweest is en loopt het niet storm om praktijken over te nemen. Notarissen zien zich soms gedwongen om na hun 65e door

te werken, hopen dat er in de 5 jaar die erop volgen zich toch nog iemand aandient. Maar wat als dat niet zo is? Wat gebeurt er dan met het protocol? Dit probleem zal in de toekomst alleen maar meer voorkomen. Ga maar na, naar verwachting komen er in de komende jaren wegens het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd van de protocolhoudende notaris én de aanhoudende economische crisis zo'n 200 protocollen vrij.

SALARIS

En wat te denken van de protocollen van notarissen die uit hun ambt zijn ontzet? Het vinden van een waarnemer voor een kantoor van een ontzette notaris is al een probleem, zeker wanneer (zoals recent gebeurde) het met hem overeengekomen salaris door het Gerechtshof wordt verlaagd. Heel recent hoorde ik van een waarnemer die op grond van een te lage vergoeding inderdaad het problematische protocol teruggaf, de president van de rechtbank hiermee een 'nieuwe uitdaging' gevend.

VERANTWOORDELIJKHEID

Dit probleem van de 'zwevende protocollen' hoort overigens formeel niet bij de KNB. Alhoewel de verantwoordelijkheid door

de KNB zeer wel wordt gevoeld en er van alles wordt geprobeerd om het zweven te voorkomen, zijn zwevende protocollen formeel van de Staat. Het is dan ook diezelfde Staat die haar verantwoordelijkheid hiervoor zou moeten nemen en een oplossing zou moeten bedenken. Maar zolang er geen drama's plaatsvinden voor het oog van journalisten, er geen dozen met aktes zijn gevonden in verlaten kantoorpanden en er geen Radaruitzendingen zijn gewijd aan cliënten die geen afschriften meer van hun testamenten kunnen krijgen, lijkt de noodzaak tot handelen niet zo groot. Er komt echter een moment dat er niemand meer is die een probleemprotocol wil waarnemen en dat er kantoormedewerkers weglopen, het betreffende notariskantoor leegstaat én de pers en de politiek daar lucht van krijgen. Leg dan maar eens uit hoe dit heeft kunnen gebeuren. Want uiteindelijk is veiligheid meer dan enkelbanden en zero-tolerancebeleid. Ook de veiligheid die rechtszekerheid en continuïteit bieden, is het beschermen meer dan waard. ■

Het begint met *een luiste*

Het heeft raakvlakken met mediation, hulpverlening en zelfs met een beetje psychologie. Veilingnotaris zijn, gaat een stuk verder dan het veilen van een woning alleen. Je staat tussen twee partijen in en probeert voorafgaand aan een executie-veiling toch nog de beste oplossing te vinden. Het doel: voorkomen van de veiling. Een gesprek met twee bevoegde veilingnotarissen.

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Roel Ottow

Mensen die hun hypotheek niet meer kunnen betalen, lopen daar doorgaans niet mee te koop. Door schaamte vragen zij geen hulp aan familieleden, vrienden of de werkgever. Ze modderen aan totdat de bank besluit het huis op een executieveiling te gaan verkopen. Het dossier wordt dan overgedragen aan de notaris die het veilingproces moet begeleiden. Het aantal veilingen is de afgelopen jaren flink toegenomen. Uit cijfers van het Kadaster blijkt dat er in 2012 bijna 2.500 woningen zijn geveild. In 2007 waren dit er nog 1.800. Toch weten notarissen veel mensen te helpen en het huis van de veiling weg te houden. Alfons Demaret van Actus Notarissen in Obdam en John Heldoorn van Heldoorn Eggels Netwerk Notarissen in Almere zijn zulke notarissen. 'Het doel is altijd de veiling voorkomen', aldus de heren.

'Ik zie het als de zorgplicht van de notaris én die zorgplicht gaat ver'

SPECIALISATIE

De cijfers liegen er niet om. Demaret weet 40 procent van de veilingen tegen te houden. Hiervan komen sommige dossiers uiteindelijk nog wel weer terug. Maar zo'n 30 procent blijft ver van de veiling vandaan. Ook Heldoorn voorkomt vaak dat mensen hun woning via een executieveiling verkocht zien worden. Zo'n 50 procent gaat in eerste instantie niet door. 40 procent ziet hij echt niet meer terug. 'Ik zie dat als de zorgplicht van de notaris én die zorgplicht gaat ver', zegt Heldoorn. 'Het is ook een stukje specialisatie', vult Demaret aan. 'Het veilen van een huis is een zware sanctie. Daar moet je niet lichtzinnig mee omgaan. Het is voor een cliënt al vervelend genoeg dat hij in deze positie zit, daarom is het wel prettig als hij het gevoel krijgt dat hij serieus wordt genomen. Een gevoel dat hij bij zijn schuldeiser, de bank, lang niet altijd heeft gehad', vindt Demaret. Heldoorn is het daarmee eens. 'Een cliënt is op zoek naar een luisterend oor. Dat moet je hem in eerste instantie bieden. Vervolgens maak je duidelijk dat jij wilt helpen om een oplossing te vinden en wat er gebeurt als die oplossing niet wordt gevonden.'

AFSPRAAK

Hoe gaat dat dan in de praktijk? Als de notarissen een veilingdossier binnenkrijgen, gaan zij daar meteen mee aan de slag. Registers raadplegen en gemeentelijke informatie opzoeken. Heldoorn: 'Het is bijvoorbeeld belangrijk om te weten of de bewoners ook de eigenaren zijn, of er nog andere partijen bij betrokken zijn en of de informatie die

de bank heeft aangeleverd, klopt.' Vervolgens is het zaak om de mensen om wie het gaat aan tafel te krijgen. En dat is niet altijd gemakkelijk. 'Er is een groep die allang vertrokken is, gevluht. Maar er zijn ook mensen die denken dat de bank de laatste stap was en er niet in geloven dat wij nog kunnen helpen', zegt Demaret. 'Die moet je laten merken dat je nog wel degelijk iets kunt doen.' Heldoorn ervaart dat ook: 'Wij willen zo veel mogelijk mensen spreken. Vroeger stuurden wij een schriftelijke uitnodiging met het verzoek contact met ons op te nemen. Dit gebeurde niet altijd. Nu plannen wij een datum en vragen mensen om op dat tijdstip bij ons langs te komen. Dit doen ze vaak wel, of ze bellen op om de afspraak af te zeggen. Dan heb je ze toch even kunnen spreken.'

GEHEIMHOUDINGSPLICHT

Volgens de notarissen zijn de veilingdossiers die bij hun binnenkomen lang niet altijd een gelopen zaak. Banken en cliënten spreken vaak niet dezelfde taal. Mensen zien de bank als tegenpartij. Toch is er nog veel te doen. Via de notaris kan er bijvoorbeeld alsnog een betalingsregeling worden afgesproken. Of er wordt geld van familie, vrienden of een werkgever geleend. 'Hier hebben veel mensen vaak nog niet eens aan gedacht', zegt Heldoorn. 'Mensen durven hun familie niet te vertellen dat ze schulden hebben én dat terwijl er toch vaak wel iemand is die geld kan lenen. Zo heb ik zelfs een keer een werkgever gehad die de achterstand van een werknemer betaalde, zodat het huis niet geveild zou worden', vertelt

rend oor



Heldoorn. Cliënten vragen de notaris weleens of zij de familie niet kunnen inlichten over de schulden, maar dat doen de heren niet. Heldoorn: 'We zitten vast aan onze geheimhoudingsplicht. Ik kan dus niet zomaar iemands ouders, broer of zus opbellen en vertellen dat er problemen zijn. Dat moeten ze zelf doen. Wel zit ik er vaak bij, zodat ik meteen kan toelichten wat de opties zijn. In principe zijn er genoeg mogelijkheden. Het probleem komt ook lang niet altijd voort uit geldgebrek. Sommige mensen verdienen genoeg, maar geven te veel uit. Een goede budgetcoach kan hier dan bij helpen, als eerst die schuld maar weg is.'

OPLOSSING

'Als het om een groot object gaat, is het ook een optie om een deel van het onderpand te verkopen. Ik heb een keer een cliënt gehad die dit deed. Je eigendom wordt dan kleiner, maar ook beter betaalbaar', zegt Demaret. Soms komen notaris en cliënt tot de conclusie dat het huis te duur is om in de toekomst te blijven betalen en sowieso beter kan worden verkocht. De eigenaar geeft dan een volmacht aan de bank, die de woning op een normale manier laat verkopen. Heldoorn: 'De opbrengst is dan vaak hoger, omdat er geen label "executieveiling" op zit. Daarnaast merk ik dat er dan een last van de schouders van mensen valt.'

Zij mogen in het huis blijven wonen, totdat het is verkocht en krijgen daardoor de tijd om iets anders te vinden. Meestal is dat een huurhuis, want een hypotheek zullen die mensen niet snel meer krijgen.' Demaret: 'Of het wordt een onderhandse veiling. Ook dan is de opbrengst meestal hoger dan bij een executieveiling. Maar welke oplossing de notaris ook bedenkt, de bank kan altijd nog zeggen dat het een gepasseerd station is. Gelukkig komt dit niet al te vaak voor.'

FINANCIERINGSNORM

De toename van het aantal executieveilingen komt volgens Demaret niet alleen doordat meer mensen financieel in de problemen komen door de crisis. Ook veranderende wet- en regelgeving speelt een rol. 'De financieringsnorm is de afgelopen jaren flink veranderd. Op Europees niveau is afgesproken dat hypotheekbanken hun portefeuille goed op orde moeten houden en dus van wanbetalers af moeten. Daarom wordt sneller besloten om te veilen.' Toch vinden de notarissen niet dat banken te snel veilen. Heldoorn: 'Ik weet dat banken wel degelijk moeite doen om een executieveiling te voorkomen. Ze nemen tegenwoordig ook sneller contact op met cliënten als ze een achterstand signaleren. Maar het blijft toch een tegenpartij. Zo zien mensen dat.' ■

Nu is er de *BNA*App!



BNA Bureau Notariaat & Advocatuur Meesters in Accountancy

Accountancy is ons vak
het Notariaat ons specialisme

Grootmeester



BNA is in 1987 als administratiekantoor voor het notariaat begonnen. Nu ruim 25 jaar later zijn wij uitgegroeid tot de grootste branche-accountant binnen het Notariaat. Bureau Notariaat & Advocatuur is:

- Financiële administratie
- Fiscaal advies & aangiften
- Bedrijfsvergelijking
- Managementinformatie
- Jaarrekening & advies
- Salarisadministratie
- Hulp bij ontslagprocedures
- Opvolging & ondernemingsplannen



Wij helpen u graag bij het tactisch schaakspel dat de notariële onderneming tegenwoordig is. Wij zijn uw Branche-Accountant!

Oude Utrechtseweg 26-28
3743 KN Baarn

Postbus 1008
3740 BA Baarn

T (035) 693 64 44

F (035) 693 95 55

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

MIJN
EERSTE
WAARNEMING

WIE Kesho Ghisai
WERKT BIJ Heemskerk & Feijen notarissen
WAARNEMING SINDS mei 2012
EED OF BELOFTE Belofte

'Ik ben sinds 2008 kandidaat-notaris. Dit is het tweede kantoor waar ik werk en ik doe op dit moment alleen personen- en familierecht. Ook wat de waarneming betreft.'

VOORBEREIDING

'Ik kreeg het dossier een dag van tevoren en heb toen met de behandelaar besproken waar ik op moest letten. Waarom cliënten dit testament wilden en wat ze belangrijk vonden, want dan weet je ook op welk onderdeel je extra uitleg moet geven. Daarvoor heb ik een paar keer meegelopen met de notaris om te kijken hoe hij het aanpakt.'

EERSTE KEER

'Het leek allemaal heel standaard, een soort akte die ik wel een paar keer per week maak. Maar uiteindelijk is het niet gepasseerd. Ik vroeg de mensen om in hun eigen taal uit te leggen wat er in het testament stond. Om te checken of ze het echt begrepen en ook wilden. Toen bleek dat de één a dacht, de ander b, maar het was eigenlijk c. Een kleine wijziging kan wel direct, maar dit was echt substantieel. Dus ik heb hun wensen genoteerd en doorgegeven aan de behandelaar. Een paar weken later zijn de gewijzigde testamenten alsnog getekend, maar toen weer bij de notaris.

EN NU...

'Passeren is wel anders dan een bespreking. Die zijn veel uitvoeriger, bij het passeren moet alles eigenlijk duidelijk zijn. De waarneming geeft me echt voldoening. Mensen gaan na het tekenen blij naar huis en daar doe je het voor. Het is de bedoeling dat ik ook ervaring ga opdoen in de andere rechtsgebieden. Ik vind ook dat je als notaris alles gedaan moet hebben.'

Hebt u net voor de eerste keer waargenomen en wilt u daar graag over vertellen? Mail dan naar nm@knb.nl

De crisis dringt steeds dieper door in de privésfeer. Lucienne van der Geld maakt de problemen die ermee verband houden graag bespreekbaar. Vorig jaar luidde ze de noodklok rond onbedoeld zuiver aanvaarde erfenissen; onlangs nog signaleerde ze de toename aan schenkingen en andere manieren om het vermogen te verminderen in het kader van de hogere eigen bijdrage voor de AWBZ. ‘Er wordt vaak gezegd dat de babyboomgeneratie alles wil opmaken, maar ik vraag me af of dat zo is.’

TEKST Tatiana Scheltema | FOTO'S Truus van Gog

‘De grappen over mijn achternaam zijn vandaag niet van de lucht op diverse fora waar wordt gediscussieerd over schenken vanwege AWBZ-bijdrage’, twitterde Lucienne van der Geld, juridisch directeur van Netwerk Notarissen, op 18 maart. Een paar dagen eerder had een enquête onder Netwerk Notarissen over de toenemende vraag naar testamenten en schenkingen de gemoederen in beweging gebracht. Bij het netwerk aangesloten notarissen besteedden sinds de invoering van de regeling op 1 januari gemiddeld een halve dag per week aan het adviseren van cliënten die willen weten hoe ze hun vermogen kunnen verminderen, om zo een hoge aanslag te voorkomen. Vrijwel alle media, waaronder ook het NOS-journaal, pikten het onderwerp op, met koppen als ‘Onrust over bijtelling vermogen’, ‘Ouderen sluisen massaal geld weg’ en ‘Ouderen verlagen vermogen om hogere AWBZ-bijdrage’.

SOLIDARITEIT

Uw onderzoek maakte veel los. Had u dat verwacht?

‘Deze maatregel treft veel mensen heel persoonlijk, ze zijn echt heel erg geschrokken. Laatst sprak ik een mevrouw die nog lang niet in aanmerking komt voor de AWBZ. Haar man was onlangs overleden en op grond van het testament heeft zij het vermogen gekregen. De kinderen krijgen hun erfdeel pas uitbetaald als zij ook is overleden. Ze zei: “Ik moet de erfenis van pa voor de kinderen bewaren. En straks lukt dat niet meer als mij iets overkomt.” Er zou volgens haar niks overblijven voor de

kinderen als ze ooit in een AWBZ-instelling terecht zou komen, omdat dat haar geld zou gaan kosten. Het voelde alsof ze haar overleden man teleurstelde, omdat ze zijn erfenis niet voor de kinderen kon behoeden.’ *De regeling was bedoeld om de solidariteit onder mensen te verstevigen, maar uit de enquête onder Netwerk Notarissen blijkt dat mensen hun geld proberen te verbergen voor de fiscus. Die solidariteit lijkt dus ver te zoeken.* ‘De politiek noemt het inderdaad een solidariteitsregeling. Maar het gaat mensen niet alleen om solidariteit met deze, maar ook met de volgende generatie. Dat horen we veel: “Ik heb gespaard, en ik wil mijn geld achterlaten aan de kinderen.” Wat men nu doet, past allemaal binnen de wet, er gebeurt niets illegaals. Je zag het eerder al, bij de Wet op de bejaardenoorden in de jaren negentig. Toen was er ook een enorme toeloop op notaris-kantoren, mensen zetten hun huis vaak op naam van het kind. Door andere fiscale haken en ogen gebeurt dat nu minder vaak. Opvallend is overigens dat vooral jonge senioren voor advies komen, die eigenlijk nog lang niet aan opname in een instelling toe zijn. Dan wordt er gezegd dat “de babyboomers alles zelf willen opmaken”. Ik vraag me af of dat zo is. Mensen hebben gewoon geen prettig gevoel bij de manier waarop het uitpakt, vooral voor mensen die niet beschikken over liquide vermogen. Als zo iemand in een verzorgingstehuis wordt opgenomen en het huis kan niet worden verkocht, of het huis staat niet te koop omdat er huurders in zitten, wordt het echt lastig. Want de waarde van het huis wordt mogelijk meegenomen in de berekening als Box 3-vermogen. De Belastingdienst gaat er bij

de berekening van de AWBZ-bijdrage van uit dat je 12 procent rendement hebt, maar dat vermogen zit dus vast. Mensen hebben dat geld gewoon niet *cash* op de bank. Wat ook problemen oplevert, is het peiljaar. De eigen bijdrage wordt berekend op grond van het vermogen van twee jaar geleden, maar het komt vaak voor dat het vermogen door de crisis is afgenomen. Je ziet het aan de cijfers bij nalatenschappen: die zijn ook kleiner geworden.’

VERMINDERING VERMOGEN

Wat zijn mogelijke oplossingen?

‘Je zou het testament kunnen aanpassen door een soort “AWBZ-clausule” op te nemen, waarin staat dat de kinderen hun erfdeel krijgen uitbetaald zodra de langstlevende wordt opgenomen in een zorginstelling. Daarmee verminder je het vermogen in Box 3, waardoor er een lagere eigen bijdrage verschuldigd is. Als je het hebt over vermindering van het vermogen spreek je ook al snel over schenkingen. Dat kan in allerlei vormen: contant overmaken,



Lucienne
van der Geld

Erven zonder zorgen

naar de bankrekening van je kind of andere toekomstige erfgenamen, naar een goed doel, wat je maar wilt. Wat ook veel gebeurt, is schenken op papier. Dan schenk je het geld als het ware, en leen je het weer terug. Er ontstaat dan een schuld in je vermogen, waardoor ook het saldo in Box 3 voor de berekening van de AWBZ-bijdrage omlaag gaat. Dan hou je het geld in je portemonnee. Als je alles weggeeft, heb je geen controle meer over je bezit. Alleen: je moet nog maar zien dat je het terugkrijgt. Wat je ook nog kunt doen, is het geld wel weggeven, maar er een herroepingsclausule aan verbinden die je inroept als je het geld weer nodig hebt. Daar zit wel een risico aan, want als de ontvanger het geld al heeft opgemaakt kan hij het ook niet meer teruggeven.'

ERVEN ZONDER ZORGEN

Verborgene schulden die ontstaan door schenkingen aan toekomstige erfgenamen vormen doorgaans geen probleem. Anders wordt het als er onbekende verborgene schulden

opduiken in de erfenis, en de erfgenaam deze al zuiver heeft aanvaard. Daarover ging ook de uitzending van Tros Radar waar Van der Geld maandag 1 april als deskundige werd geraadpleegd. In het programma kwamen mensen aan het woord die een vrijwel onverkooptbare woning hadden geërfd, en een stel dat een torenhoge belastingschuld voor de kiezen kreeg.

Over het gemak waarmee mensen een erfenis zuiver aanvaardden en vervolgens in de problemen komen, maakte Van der Geld zich al langer zorgen. Vorig jaar trok zij al aan de bel en in het najaar publiceerde het Centrum voor Notarieel Recht van de Radboud Universiteit, waar zij docent is, het rapport 'Erven zonder zorgen'. In dit rapport worden drie mogelijke oplossingen voor deze betrekkelijk nieuwe problematiek aangedragen. Die routes lopen van goed beschermd, tot redelijk, tot matig beschermd. In de eerste variant wordt de zuivere aanvaarding simpelweg uit de wet geschrapt, waardoor iedereen

die een erfenis accepteert dat doet onder dezelfde voorwaarden welke nu gelden voor de beneficiaire aanvaarding. De tweede route voorziet in een langere bedenktijd om al dan niet beneficiair te aanvaarden. Tijdens deze periode van acht maanden of een jaar kan de erfgenaam onderzoeken welke haken en ogen er aan de erfenis zitten en zich zelfs gedragen als erfgenaam zonder dat dat hem wordt aangerekend. De derde route is het minst ingrijpend: de erfgenaam die al zuiver heeft aanvaard, kan binnen een bepaalde termijn aan de kantonrechter vragen of hij alsnog beneficiair kan aanvaarden als hij tegen een onbekende schuld aanloopt. In een reactie op het rapport schreef staatssecretaris Teeven van Veiligheid en Justitie route 3 te willen omzetten in wetgeving. In routes 1 en 2 zag hij weinig. Door de zuivere aanvaarding te schrappen, ontnem je erfgenamen van een positieve nalatenschap





de mogelijkheid om die eenvoudig en snel af te handelen, aldus Teeven, en route 2 zou schuldeisers weleens in een lastige positie kunnen brengen.

ONBEKENDE SCHULDEN

Als de erfgenaam een zuivere aanvaarding wil omzetten in een beneficiaire aanvaarding omdat hij met onverwachte schulden wordt geconfronteerd, moet hij aantonen dat hem geen verwijt kon worden gemaakt. Maar hoe ziet een rechter dat hij zich van geen kwaad bewust was?

‘De wet is er natuurlijk nog niet, maar er is wel al jurisprudentie over. We moeten afwachten hoe de staatssecretaris dit wil vormgeven. Je kunt van tevoren natuurlijk wel al bedenken wat die onbekende schulden zouden kunnen zijn, want daar gaat het natuurlijk om. Het kan gaan om papieren schenkingen, want die staan nergens geregistreerd. Ineens duikt er een akte op en als je daar niets van weet moet

je het zelf betalen. Steeds vaker zie je ook dat mensen schulden hebben bij bedrijven. Die mooie laptop of een nieuwe auto voor de deur: het kan allemaal op afbetaling zijn gekocht. Wat je in de rechtspraak tegenkomt, is dat erfgenamen niet weten dat ze een schuld hebben aan de kinderen van de overleden partner. Dit soort vorderingen kunnen het vermogen behoorlijk uithollen, omdat er vaak op papier ook nog een rente over loopt. Maar dat wordt soms pas duidelijk na het overlijden. In het wetsvoorstel zou moeten komen te staan dat je de kantonrechter in dit soort gevallen kunt vragen of je alsnog beneficiair kunt aanvaarden.’

Teeven koos voor route 3. Vindt u dat een rechtvaardige keuze?

‘We hebben niet voor niets drie routes geschetst. Ik ben er heel blij mee dat de staatssecretaris nu erkent dat erfgenamen meer bescherming nodig hebben.’

NIEUWE BRIL

Had u zelf een voorkeur voor een bepaalde route?

‘Wij hebben het rapport geschreven vanuit de vraag: hoe kunnen we mensen zo goed mogelijk tegen verborgen schulden beschermen met de minste ingrepen? In die zin is route 3 inderdaad de kortste. Je hoeft alleen maar een artikellid toe te voegen. Terecht zegt Teeven: we hebben eerder nooit rekening hoeven houden met negatieve nalatenschappen, in veel gevallen is er ook een partner die alle bezittingen krijgt en alle schulden betaalt. Wat dat betreft is de situatie waarin we nu zitten geheel nieuw: er is crisis, er is vaker sprake van stieffamilies. En ik snap best dat Teeven zegt: ik wil de problemen die er nu zijn aanpakken, maar niet meteen het hele erfrecht op de schop nemen.

Maar het is goed om af en toe met een andere, nieuwe bril naar bestaande wetgeving kijken. Tijdens het schrijven van het rapport keken we door de crisis naar het dubbele verhaalsrecht van de schuldeiser [behalve op de nalatenschap van de erflater ook verhaal op het eigen vermogen van de erfgenaam - red]. Je kunt je afvragen hoe rechtvaardig dat dubbele verhaalsrecht is. Ons uitgangspunt was dat de positie van de schuldeiser gelijk moet zijn aan die van voor het overlijden. Natuurlijk moet de schuldeiser er niet op achteruit gaan, maar waarom gaat hij erop vooruit? In andere EU-landen kan de eiser zich verhalen op het vermogen van de overledene, net als toen die nog leefde en is de erfgenaam niet aansprakelijk met zijn eigen vermogen.’ ■



U kunt Lucienne van der Geld volgen op twitter via @lucys_law.

ONDER
ZICHT

NAAM Hans ter Haar
LEEFTIJD 42
GEBORTEPLAATS Almelo
STUDIE(S) Notarieel recht aan de Universiteit Nijmegen
ONDERZOEK 'Minderjarigen en (de zorg voor hun) vermogen'
PROMOVEERT 25 april 2013

'Minderjarige krijgt te weinig bescherming in erfrecht'

kantonrechter beter samenwerken. De kantonrechter is nu afhankelijk van gegevens uit de burgerlijke stand, terwijl de notaris die de verklaring van erfrecht afgeeft vaak al veel meer weet.

Ook heb ik mij verdiept in de regelgeving op het kruispunt tussen erfrecht en personen- en familierecht. Vooral op het vlak van testamentair bewind en alimentatie in het erfrecht (de som ineens van artikel 4:35 BW) is nog weleens verwarring over hoe de regelgeving bij bijvoorbeeld een testament of het afwickelen van een nalatenschap moet worden toegepast. In mijn proefschrift geef ik antwoord op deze praktische vragen.'

Waarom een onderzoek over minderjarigen en vermogen?

'Met dit onderwerp was lang niets gedaan. De regeling voor voogdijbewind is in 1948 voor het laatst constructief gewijzigd. Tussentijds zijn er wel zaken gewijzigd die invloed hebben op minderjarigen en hun vermogen, maar er was niet meer grondig naar gekeken.'

Hoe verliep het onderzoek?

'Omdat ik docent ben aan de universiteit in Groningen en dus niet fulltime als promovendus aan de slag kon, heb ik mijn proefschrift in de vorm van zeven wetenschappelijke artikelen geschreven. Dat is in de rechtsgeleerdheid vrij bijzonder. Tussen 2005 en 2012 heb ik de artikelen kunnen publiceren in wetenschappelijke tijdschriften, zoals WPNR. Hierdoor heb ik mijn proefschrift tussentijds kunnen toetsen. De hoofdstukken in het proefschrift zijn uitgewerkte en geactualiseerde versies van deze artikelen. De werkwijze is onconventioneel, maar ik raad het iedereen die naast een baan wil promoveren zeker aan.' ■

Hans ter Haar, vroeger kandidaat-notaris, nu docent aan de universiteit in Groningen, heeft sinds 2005 onderzoek gedaan naar minderjarigen en de zorg voor hun vermogen. Zijn dissertatie gaat over uiteenlopende onderwerpen, zoals testamentair bewind, handelings(on)bekwaamheid en ouderlijk vruchtgenot. Een van de hoofdstukken bevat het verslag van een verkennend empirisch onderzoek onder notarissen en kantonrechters. Resultaat: een proefschrift dat bestaat uit 7 hoofdstukken en 22 suggesties voor wetsvoorstellen.

TEKST Jessica Hendriks | FOTO Truus van Gog

'Dat is waarschijnlijk wel de conclusie dat de minderjarige te weinig bescherming krijgt in het erfrecht. Ouders en voogden voldoen als bewindvoerders te weinig aan de voorgeschreven formaliteiten. Denk bijvoorbeeld aan de wettelijke verdeling als één van de twee ouders overlijdt. Alle goederen gaan naar de langstlevende ouder, maar het kind krijgt een niet-opeisbare vordering. Om de omvang van de vordering te kunnen herleiden, moet door de overgebleven ouder wel een boedelbeschrijving worden opgemaakt, maar dat gebeurt lang niet altijd. Het kind weet dan niet wat zijn aanspraak is. Maar het is wel belangrijk, vooral als de nog levende ouder later hertrouwt. De notaris kan er een keer op wijzen bij de verklaring van erfrecht, maar daarna moet de kantonrechter hierop toezien. Van dit toezicht komt weinig terecht. Daar komt nog eens bij dat banken niet altijd meer om een verklaring van erfrecht hoeven te vragen en dit dus ook niet altijd doen. Dan komt de langstlevende niet eens meer bij de notaris.'

'Notaris en kantonrechter moeten beter samenwerken'

Hoe is dit op te lossen?

'Hier is een belangrijke taak weggelegd voor de wetgever. De kantonrechter is aangewezen als toezichthouder, maar de wet maakt onvoldoende duidelijk hoe actief dat toezicht moet zijn. De wetgever moet dit concreter maken.'

Wat kunnen notarissen met het onderzoek?

'Ik bepleit een sterkere rol voor het notariaat als het gaat om erfrecht en het beschermen van de minderjarige. Notarissen hebben een verantwoordelijkheid door hun maatschappelijke functie en erfrechtelijke expertise, maar ze doen eigenlijk alleen het minimale omdat de wet hen geen duidelijke opdracht geeft. De notaris zou ouders, meer dan nu het geval is, kunnen wijzen op de rechten van hun minderjarige kinderen en hun verplichtingen als bewindvoerders. Daarnaast kunnen notaris en

Notarisklerken

'Blijf aantrekkelijk voor een werkgever'

Hoe langer de crisis aanhoudt, hoe meer ontslagen onder notariële medewerkers. Het lijkt er echter op dat de gespecialiseerde klerk de dans ontspringt.

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

André van Huffelen, senior paralegal (klerk) bij Van der Stap Notarissen in Rotterdam, noemt zichzelf een vak-idioot, gespecialiseerd in vastgoed. Conceptakten neemt hij mee naar huis om ze daar onder het genot van een goed glas wijn nog eens door te lezen. Hij verzamelt vak-literatuur en jurisprudentie voor de wekelijkse lunchbespreking op kantoor en naast zijn werk schrijft hij artikelen voor *De Notarisklerk*. 26 jaar geleden belandde hij in het notariaat en werkte als klerk voor vijf grote en kleine kantoren. Na jaren bij een klein kantoor te hebben gewerkt, lokte de praktijk van de grote stad opnieuw vanwege de mogelijkheid zich te specialiseren. 'Ik ben een *one trick pony* en heb vanaf het begin altijd vastgoed gedaan.' Als een zaak bij hem binnenkomt, staat erbij vermeld dat de overdracht plaatsvindt op datum X. 'Als ik die datum wil halen, moeten allerlei gegevens en hypotheekstukken op tijd binnen zijn. Tijdens dat proces zit ik als het ware op de bok om iedereen waar nodig op te zwepen. Als een terriër zorg ik ervoor dat ik over alle stukken beschik, want ik wil dat de koper zijn pand tijdig geleverd krijgt.' De meeste zaken regelt Van Huffelen van begin tot eind zelf. In sommige gevallen neemt hij de hele akte met de cliënt door. 'Natuurlijk bespreek ik alle bijzonderheden vooraf met de notaris, want ik weet precies waar de pijnpunten zitten.'

EIGEN CLIËNTEN

Jan van Kranenburg begon in 1980 bij Nauta Dutilh in Rotterdam waarna hij vier jaar lang een avond in de week de klerkenopleiding volgde. Het 'juridische gedoe' sprak hem direct aan. Na anderhalf jaar kreeg hij de kans zich te specialiseren in de maritieme notariële praktijk, de scheepvaartpraktijk. Hij weet welke procedures er moeten worden gevolgd als het gaat om koop- en verkooptransacties, het in- en uitvlaggen van schepen, de juridische aspecten rondom herfinancieringen en veilingen. Elke zaak die hij krijgt, behandelt hij van A tot Z. Waar nodig overlegt hij met ministeries, de rechtbank en andere instanties en regelt de benodigde verklaringen. 'Indien nodig spreek ik een zaak vooraf met de notaris door, vooral als er iets specifiek speelt.' Al leidt de crisis tot veranderingen in zijn werk, van minder werk is voornamelijk geen sprake. De recessie levert ook weer ander werk op. Reders zoeken naar herfinanciering of kiezen soms ook om fiscale redenen voor een andere vlag. Ook vinden er meer veilingen plaats. Elke verandering betekent nieuwe akten en contracten, dus werk. Bang voor ontslag is hij op dit moment dan ook niet. Integendeel, hij draagt vaak zijn eigen klanten aan. Het leukst is dat je kunt uitgroeien tot iemand die zelfstandig werkzaam is op kantoor, zegt Van Kranenburg. 'Natuurlijk krijg ik werk aangeleverd via de notaris, maar ook veel cliënten komen rechtstreeks naar mij toe. Ik vind het geweldig dat ik mijn eigen cliënten weet te werven.'

TOKO

Elly Damhuis rolde als vers gediplomeerde schooljuf bij toeval het notariaat in. Al snel vroeg haar werkgever haar de klerkenopleiding te volgen. In 1999 ging het kleine kantoor een samenwerkingsverband aan met twee andere kantoren: Vrieling-Willems-Zonder met in totaal dertig mensen, en vestigingen in Almelo, Tubbergen en Denekamp. Daardoor ontstond er ruimte voor specialisaties en sindsdien houdt Damhuis zich bezig met kavelruilen. Die vinden nog steeds volop plaats, al zijn ze afgenomen sinds de provinciale subsidie daarvoor is stopgezet. Een kavelruil kan voordelen opleveren, zoals vrijstelling van overdrachtsbelasting. Zij weet alles van de voorwaarden waar kopers en verkopers aan moeten voldoen, willen zij voor dergelijke voordelen in aanmerking komen. Damhuis voert besprekingen met cliënten en makelaars, stelt de akten op en zit bij de aktepassering. Ten tijde van het interview behandelt zij een kavelruil waarbij dertig partijen betrokken zijn. Voor iedere betrokkene stelt zij een kavelruilovereenkomst op, waarop ieders bijzonderheden staan. Hoeveel moet diegene betalen en ontvangen, welke hypotheek zitten er op de grond, moet een hypotheek worden geroyeerd, kan die overgaan naar de nieuwe eigenaar of moet er een nieuwe worden afgesloten? 'Alle dertig dossiers leg ik aan de notaris voor, met de Kadastergegevens. Bijzondere dingen arceer ik, zodat hij snel kan

Jan van Kranenburg:

'Ik vind het geweldig dat ik mijn eigen cliënten weet te werven'



André van Huffelen:
'Ik ben een one trick pony'

zien wat er uniek is aan elke specifieke akte. Voor de aktepassering loop ik alles met hem door, want hij is eindverantwoordelijk. Maar feitelijk is het mijn toko. Iedereen heeft mijn rechtstreekse nummer en de lijnen zijn kort.'

TOEGEVOEGDE WAARDE

André van Huffelen ziet het aantal vastgoedtransacties afnemen. Gelukkig besloten de notarissen bij Van der Stap jaren geleden al zich uitsluitend te focussen op de commerciële markt. Daarom heeft het kantoor ook andere ijzers in het vuur, zoals een bloeiende executiepraktijk en financieringsconstructies met banken. Toch realiseert hij zich dat je op je tellen moet passen. Om zich heen zag hij



Elly Damhuis:
'Feitelijk is het mijn toko'

mensen vertrekken en werd hij ook weleens bevangen door de gedachte: wanneer ben ik aan de beurt? Toch is hij daar nooit echt bang voor geweest. 'Dankzij mijn kennis en ervaring beschik ik over een uitgebreid netwerk van professionals in het vastgoed. Die combinatie van gespecialiseerde praktijkkennis en eigen relaties geven toegevoegde waarde. Dan ben je wel wat waard voor je werkgever.'

Het gaat hem aan het hart dat veel collega's werkloos zijn of in de gevarenzone verkeren. Hen wil hij motiveren: houd jezelf scherp door je te blijven verdiepen in het vak. Blijf aantrekkelijk voor een werkgever. Dat kost energie, maar je hebt er zelf ook wat aan.' Hij realiseert zich dat hij gemakkelijk praten heeft, want op zijn kantoor vindt wekelijks literatuuroverleg plaats aan de hand van jurisprudentie en praktijkvoorbeelden. Notarissen wil hij waarschuwen: neem niet te gemakkelijk afscheid van klerken. Zij beschikken over zoveel kennis en ervaring, die krijg je niet zomaar weer terug.' ■



De klerk

Een klerk heeft de vierjarige opleiding tot klerk afgerond. Hij beschikt over juridische kennis van het notariële familierecht, registergoederenrecht en ondernemingsrecht. Op kleine kantoren verricht hij vaak allerlei voorkomende werkzaamheden. Op grotere kantoren doet hij vaker gespecialiseerd werk. In het buitenland kent men het beroep 'klerk' niet, daarom wordt het woord steeds vaker vervangen door 'paralegal'.

Nederland telt naar schatting tussen de 1.000 en 1.200 notarisklerken. Daarnaast zijn er in het notariaat ongeveer 5.500 notariële medewerkers werkzaam. De afgelopen vier jaar is het aantal klerken en notariële medewerkers met 30 procent verminderd. Maandelijks verlaten 50 tot 100 medewerkers het notariaat. De Bond van Medewerkers in het Notariaat (BMN) gaf de afgelopen 5 jaar ruim 330.000 euro uit aan advocaatkosten om leden bij te staan bij ontslag. In de meeste gevallen nam de betreffende notaris niet de standaardrichtlijnen voor ontslag in acht.

Masterclass 'Geef nooit korting'

'Alleen klanten kunnen je door de crisis heen helpen'

'Als een koe een groepje koeien ziet, gaat hij erbij staan. Veel ondernemers redeneren precies zo.' Jos Burgers, auteur van marketinghandboeken als *Klanten zijn eigenlijk net mensen*, *Hondenbrokken* en *Geef nooit korting*, hield 22 maart in MediaPlaza in Utrecht een masterclass voor notarissen.

TEKST Peter Steeman | BEELD Truus van Gog

Al na vijf minuten raakt Burgers een snaar. Zijn oproep aan de zaal om problemen te noemen waar notarissen mee worstelen, levert een stortvloed aan reacties op. 'We vinden onszelf te duur', 'De notaris in de buurt is goedkoper', 'Hoe leg je uit dat je niet te duur bent?' en 'Hoe laat je de toegevoegde waarde zien?' Burgers reageert met een metafoer. 'Als een koe een groepje koeien ziet, gaat hij erbij staan. Daar zal wel veel gras zijn, denkt die koe. Veel ondernemers redeneren precies zo. Stel uzelf de vraag welk type klant u over drie jaar niet meer wilt hebben. Strategie is het lef om te kiezen. Beschouw uw markt als een weiland. Het gras zijn de klanten, de koeien in de wei uw concurrenten. Alles wat u nastreeft om het rendement van uw bedrijf te verhogen – of het nu gaat om minder concurrentie, trouwe klanten of voldoende klandizie – houdt verband met de plaats die je inneemt in het weiland.'

PROPOSITIE

'Met een unieke propositie zet je jezelf in de etalage. Dat hoeft niet ingewikkeld te zijn. In Tilburg is een restaurant waar je als gast niet betaalt voor het eten, je huurt tafels en stoelen per uur. In dat uur eet je zoveel je wilt tot de tijd om is. Er komen 4.000 mensen per week eten. Een schildersbedrijf dat zich De Nachtschilder noemt, schildert 's nachts waardoor ze minder overlast veroorzaken. Een ander schildersbedrijf schildert alleen vanaf de eerste verdieping. Die hebben bedacht dat mensen vaak wel de begane grond zelf willen schilderen, maar niet boven. Zo'n propositie is niet altijd eenvoudig. Wat nu als mensen zelf beneden met hele goedkope verf

schilderen? Dat hebben ze opgelost. Ze verkopen nu ook de verf en geven verfworkshops aan particulieren.' Burgers daagt zijn gehoor uit om als notaris een specifiek profiel te ontwikkelen. 'Ga eens na van welke vragen van klanten u baalt. Daar zit vaak een enorme behoefte achter. De mensen die vragen: "Mag ik een stukje zelf schilderen?", krijgen bij iedere andere schilder nul op het rekest. Zorg dat je je onderscheidt in werkwijze, cultuur of behoefte. Wat ervaart iemand die zaken met u doet? Het product dat u levert, is voor een leek moeilijk te doorgronden. Vergelijk het maar met een huisarts. Vertrouwt u uw huisarts? En waar is dat op gebaseerd? Er hangt geen cijferlijst op zijn kamer. Hoe wordt er naar u geluisterd? Het draait om perceptie. Die klantervaring is een krachtig instrument. Ik ken een chirurg die elke zaterdag vijf van zijn patiënten belt. Dan vraagt hij hoe het met ze gaat. Die mensen vinden dat prachtig. Ze staan liever op een wachtlijst voor die chirurg, dan zich te laten helpen door een collega.'

AMBASSADEUR

'Alleen klanten kunnen je door de crisis heen helpen. Maak van uw klant een ambassadeur', is het advies van Burgers. 'Dat is geen eenvoudige opgave. Geef uw klant u een zeven, dan is dat geen ambassadeur. Je wilt dat iemand je aanraadt aan een ander. Daarvoor moet je de verwachtingen overtreffen. Bijvoorbeeld door een klant na een paar dagen nog eens te bellen. Maar ook door hem te helpen, in plaats van alleen maar iets te verkopen. Een Amerikaanse online schoenenwinkel heeft een verrassend concept. Als je de juiste schoen niet vindt in hun assortiment brengen ze je naar de concurrent die ze wel heeft. Ze verkopen en helpen. Zelfs klachten kunnen



'Strategie is het lef om te kiezen'



leiden tot ambassadeurs. Een keukenleverancier heeft dat in een experiment aangetoond. Als iemand een keuken koopt en alles wordt netjes geïnstalleerd, is de klant tevreden. In het experiment werden een paar lades niet goed gemonteerd. De klant belt en nog dezelfde dag komt de monteur. Hij verhelpt het probleem, maar biedt aan ook nog even alles langs te lopen. De deuren nog even extra af te stellen. Na afloop waren de klanten wiens klacht dezelfde dag was verholpen meer tevreden dan klanten die een keuken kregen waar niets aan mankeerde.'

RECHTVAARDIGING

Wie een eigen plek kiest in het weiland kan veel gemakkelijker vasthouden aan zijn tarieven. Geen korting geven is eigenlijk gemakkelijker dan je denkt. De behoefte om een prijs te verdedigen, zit namelijk verankerd in onze psyche, legt Burgers uit. 'Als we ergens voor betalen, zoeken we naar een rechtvaardiging. Iemand die net een espressoapparaat heeft aangeschaft en bij thuiskomst een folder ziet met daarin een goedkopere aanbieding van het apparaat, hoopt maar een ding: dat het een ander type is. Dat principe is ook toepasbaar op de notaris. De klant wil een faire prijs. Maak het niet te ingewikkeld. Geef een basisprijs voor een oplossing en leg uit dat afwijkende situaties meer kosten. Een klant die om korting vraagt omdat een andere notaris goedkoper is, wil uw product voor de prijs van uw concurrent. Dat is als iemand die een Mercedes uitzoekt, maar wil betalen voor een Volkswagen Polo.'

INSPIREREND

Na afloop is Marjon Hoogerheide van Dogger en Hoogerheide Notarissen opgetogen over het verhaal van Jos Burgers. 'Die chirurg die zijn patiënten belt, vond ik een goed voorbeeld. Een eenvoudige manier om goodwill bij je klanten te kweken.' Bij het pleidooi voor een eigen plek in het weiland ziet ze minder aanknopingspunten. 'Ons kantoor is gevestigd op Texel. Daar is juist behoefte aan een allround notaris. Maar het is goed om te horen dat je als notaris niet zo snel moet meebewegen als een klant wil onderhandelen.'

'Inspirerend', noemt Remus Dovicianus van het gelijknamige notariskantoor in Dordrecht de masterclass. 'Dat beeld van die koeien in het weiland vond ik heel sterk. En dat je mensen die aan het shoppen zijn beter kan doorverwijzen. Notarissen zijn van nature geen ondernemers. We luisteren of het grind knerpt, dan komt er een klant. Een aantal dingen die Burgers noemt, doe ik al. Aandacht voor je klanten, laagdrempelig zijn. Hij heeft een goed verhaal, maar het is niet zo dat ik nu ineens mijn werk als notaris heel anders ga doen. Je kan geen wonderen verwachten van zo'n middag.' Dre Teeuwen van notariskantoor Teeuwen Boxmeer vindt in de masterclass een bevestiging van zijn eigen aanpak. 'Je moet tegenwoordig als notaris een artiest zijn. Ik geef een gratis spreekuur op maandagavond, houd lezingen voor particulieren, schrijf artikelen.' Nooit meer korting geven, gaat hem te ver. 'Als een goede klant iets van de prijs af wil, maak je een afweging. Verdien ik die korting ergens anders weer terug? Daar draait het om.' ■



TIPS

Hoe behandel je klanten die je te duur vinden?

Jos Burgers heeft drie tips:

1. Schiet niet in de verdediging. Geef toe dat het inderdaad veel geld is. Als je zakt met je prijs omdat de klant erom vraagt, is hij het gevoel van een faire prijs kwijt.
2. Ruilen kan wel. Geef wel korting als daar een duidelijk andere prestatie tegenover staat. De klant krijgt een minder uitgebreid product.
3. Geef gratis advies. Oftewel, geef de klant meer dan waar hij voor betaalt. Het voordeel is dat de faire prijs intact blijft.

En
verder:

*‘Het gebied
ontginnen
van digitale
goederen,
daar gaat
het om’*



‘Die kinderen hebben er plezier van, en ik ook’

Jelger de Kroon zag een gat in de notariële kennis van digitale bezittingen en hij richtte een kenniscentrum op. Hij wilde zieke kinderen een leuke dag bezorgen en hij deed het ook. Een prater, maar vooral een doener. Een echte Fries.

TEKST Arnaud Veilbrief | FOTO Truus van Gog

Zoals in veel vestingsteden vestigden de hoge heren zich ook in Zwolle aan de singels. De Eekwal is dan ook een schoolvoorbeeld van een 19e eeuwse notabelenbuurt. Deftige stadsvilla's, op gepaste afstand van elkaar gelegen, aan een straat met onberispelijk gelegde klinkers. Als de zon schijnt, gaan de markiezen omlaag. Een uitgelezen plek, vindt ook Jelger de Kroon, notaris bij Duret De Kroon Netwerk Notarissen. Toch denkt hij er weleens over om ergens anders te gaan huren. ‘Het is heel mooi, maar ook kostbaar. We betalen een forse huur. Tel daar nog eens de schoonmaakkosten bovenop. En in de praktijk worden lang niet alle ruimten volledig benut. Deze ruime kamer waar gepasseerd wordt, staat de helft van de tijd leeg. We hebben minder personeel, het Nieuwe Werken is een factor, maar klanten komen ook minder vaak op bezoek. De kantoorakte wordt steeds populairder. Ik denk weleens: waarom trekken we niet in een zakelijk, modern pand met een advocaten- of accountantskantoor om flexruimten en andere faciliteiten te delen?’ Na een korte pauze: ‘Werken in een pand als dit is eigenlijk iets van vervlogen tijden.’ Concrete verhuisplannen heeft hij nog niet. ‘We hebben stevig onderhandeld over het nieuwe huurcontract. Maar het is onderwerp van gesprek.’

INTERNETREVOLUTIE

‘De internetrevolutie – het woord klinkt inmiddels al achterhaald, zo lang is hij al aan de gang – beïnvloedt het notariaat ook, of het dat wil of niet. Niet alleen met fenomenen als het Nieuwe Werken. Het gaat veel verder. Ik heb laatst een lezing

van de Groningse professor De Vey Mestdagh [expertise: recht en ICT – red.] bijgewoond. Hij zei dat over tien jaar 30 procent van ons vermogen uit digitale goederen zal bestaan. 30 procent! Dan praat je dus over een enorme verschuiving. Denk maar aan je iTunesbibliotheek, je Facebookpagina, de boeken op je e-reader of wat opgeslagen is in de cloud. Je kunt eigenlijk wel zeggen dat die verandering grotendeels langs het notariaat heen is gegaan. Terwijl wij toch bij uitstek over de overdracht en vererving van goederen gaan, nietwaar?’

IT-NOTARIS

Tijd om daar iets aan te doen, vond De Kroon, en samen met enkele andere kantoren richtte hij De IT-Notaris op. ‘De IT-Notaris is een samenwerkingsverband waarin we kennis ontwikkelen en doorgeven. Het gebied ontginnen van digitale goederen, daar gaat het om. En daar notariële producten voor ontwikkelen. Maar het staat nog in de kinderschoenen. Het is zo'n ontzettend breed terrein en het ontwikkelt zich voortdurend. We geven cursussen en ontwikkelen nieuwe kennis. Alle notarissen zijn van harte welkom om mee te doen.’

ZWOLLE

Zestien jaar lang woonde De Kroon in Zwolle. Nu forenst hij dagelijks van en naar Sneek. Soms met zijn klassieke Saab 900 turbo, meestal met zijn BMW 530d. De geboren Fries is terug in zijn geliefde provincie, waar hij zomers op de meren zeilt met zijn gezin. ‘Als ik nooit in Zwolle gewoond had, zou ik een minder goede notaris zijn. Als iemand het heeft over de wijk Holtenbroek, moet ik daar direct een beeld bij hebben.’

Nu vindt hij een zekere afstand wel prettig. Zwolle is geen al te grote stad en praatjes gaan gauw rond. ‘Maar ik probeer wel *feeling* met de stad te houden. Ik zit in de Stichting Vrienden van Frion die zich voor verstandelijk beperkten inzet en ik ben secretaris van het Ronald McDonald Huis. Ik draag die doelen een warm hart toe en je blijft via de andere commissieleden op de hoogte van wat er speelt in de stad. Ze vertellen weer eens wat, je hoort nog eens wat.’

GOEDE DOEL

Maar het mooiste goede doel vindt hij misschien wel de Blauwvinger Rally. Chronisch zieke kinderen mogen een dag meerijden met peperdure sportauto's. Het idee ontstond zeven jaar geleden, zomaar uit het niets. ‘Ik stond met een paar vrienden wat te drinken en iemand zei: “We hebben behoorlijk snelle auto's. Wat nu als we daar een leuke dag voor zieke kinderen mee organiseren?” De Blauwvinger Rally was geboren. Inmiddels is het een groot evenement, met fanfare en al. Een dag niet ziek, is het motto. We rijden met waanzinnig exclusief spul: Lamborghini's, Spyker, Ferrari's. Een van de jongens uit het bestuur kent Jonnie Boer van de Librije, die de ontvangst verzorgt met hapjes en drankjes. Onderweg doen de kinderen een puzzeltocht en 's middags lunchen we ergens, meestal ook op sterrenniveau. Jongen, dat vinden die kinderen zo mooi. Ik kreeg een brief van een jongetje. Hij verheugde zich niet het meest op Sinterklaas, maar op de Blauwvinger Rally. En eerlijk gezegd, ik doe ook mee omdat ik het zo'n fantastisch evenement vind. Die kinderen hebben er plezier van, en ik ook.’ ■

EPN-congres over samenwonen

[UITGELICHT](#)

Op donderdag 16 mei 2013 is op Kasteel de Vanenburg te Putten het jaarlijkse EPN-congres, dat dit jaar in het teken staat van 'Samenwonen en samenleven'.

In Nederland wonen op dit moment circa 835.000 paren ongehuwd samen. Dat is ongeveer 20 procent van alle paren. Dit aantal neemt toe: naar verwachting zal vóór 2050 één op de drie paren ongehuwd samenwonen. Ons huidige civiele recht verbindt, op enkele uitzonderingen na, geen vermogensrechtelijke gevolgen aan het samenwonen. De notaris heeft dus een belangrijke taak om dit gat op te vullen. Het Notarieel Instituut Groningen heeft in samenwerking met de KNB en EPN een kort verkennend onderzoek uitgevoerd naar de praktijk van het maken van samenlevingsovereenkomsten. Prof. mr. dr. L.C.A. Verstappen zal de uitkomsten daarvan komen toelichten.

Programma

Verder staan de volgende onderwerpen op het programma:

- mr. P. Blokland (ook dagvoorzitter) behandelt diverse civielrechtelijke aspecten van het ongehuwd samenwonen en de regelingen die in het kader daarvan kunnen worden getroffen;
- prof. dr. G.J.B. Dietvorst stelt toekomstvoorzieningen voor samenwoners, zoals pensioenen en lijfrenten, aan de orde;
- mr. F. Schonewille licht toe dat samenwonen gezien moet worden als een nieuwe burgerlijke staat en dat dit een andere wijze van totstandkoming van een samenlevingscontract vereist (bijvoorbeeld *premarital mediation*);
- mr. dr. N.C.G. Gubbels behandelt de fiscale aspecten van ongehuwd samenwonen, in het bijzonder het partnerbegrip en de eigenwoningregeling.

Meer informatie

Voor meer informatie en inschrijving kunt u terecht op onze website www.epn-notaris.nl.

VOC-leergang verdiept vennootschapsrecht notariaat

Barbara Bier, hoogleraar Corporate Governance en vennootschapsrecht aan de Nyenrode Business Universiteit, heeft in nauw overleg met de VOC een leergang voor het notariaat ontwikkeld. Daarin wordt op diepgaande wijze op de verschillende aspecten van het vennootschapsrecht ingegaan.

De cursus bestaat uit tien bijeenkomsten verdeeld over 2013 en 2014. De cursussen worden gehouden op Nyenrode Business Universiteit. Per bijeenkomst (indien volledig aanwezig) worden 3 KNB-punten toegekend. Inschrijving geschiedt voor de gehele leergang. De cursus is bedoeld voor (kandidaat-) notarissen met diepgaande belangstelling voor het vennootschapsrecht. Gezien de aard en omvang van de leergang zal in detail op belangrijke vraagstukken worden ingegaan. Van de deelnemers wordt verwacht dat zij zich steeds gedegen voorbereiden, zodat tijdens de bijeenkomsten ook over de stof gediscussieerd kan worden. In dat kader is het aantal deelnemers op maximaal 24 gesteld. De inschrijvingen worden door Nyenrode op volgorde van binnenkomst

behandeld, dus haast u met inschrijven. VOC-leden krijgen tot 31 maart het exclusieve recht van voorinschrijving.

Kosten

De kosten voor de hele leergang bedragen 3.000 euro (BTW vrijgesteld), vooraf geheel te voldoen. Voor de leden van de VOC is er een korting van 10 procent. Deelnemers moeten zelf een nog nader voor te schrijven handboek vennootschapsrecht aanschaffen. Meer informatie? Zie www.voc-notaris.nl.

[CURSUSSEN](#)

VOC-workshop One Tier Board

Datum: 22 april 2013

Mr. P. (Paul) Quist zal tijdens deze middag met u van gedachten wisselen over de One Tier Board en de Wet Bestuur en Toezicht. Het belooft een interactief college te worden, met daarin uiteraard vooral aandacht voor de notariële aspecten.

Voor leden van de VOC is deelname aan deze workshop gratis. Bent u geen lid van de VOC, dan bedragen de kosten 270 euro. Meer informatie? Zie www.voc-notaris.nl.

[VERENIGINGSNIEUWS](#)

Korting voor VOC-leden

Uitgeverij Berghauser Pont biedt VOC-leden tot 30 april 20 procent korting op de uitgaven van Wessel Bosse: *Flex BV, Tekst & Toelichting* en *Wet Bestuur en Toezicht, Tekst & Toelichting*. U kunt deze ook online inzien via de kennisbank BW2, waarbij vanuit de boeken direct doorgeklikt kan worden naar het wetsartikel met de daarbij behorende *compare* en toelichting. Voor bestellen zie: www.berghauserpont.nl/products/ondernemingsrecht.

VASN maakt kennis met biologische landbouw en veeteelt

Op 9 april 2013 staat de ALV van de VASN in het teken van de biologische landbouw en veeteelt. Dat duurzaam ondernemen de toekomst heeft, is alom bekend! Daarom laat de VASN de leden kennismaken met biologisch produceren door de ALV te organiseren bij Hoeve Ravenstein (Landgoed Groeneveld) te Baarn. Aansluitend aan de lezingen kunnen de leden een rondleiding bijwonen op de hoeve. Ook ontvangt u een biologische attentie uit de bijbehorende biologische boerderijwinkel. De VASN is van mening dat deze achtergrondinformatie van toegevoegde waarde is voor de omgang met en advisering van de agrarische klanten. De lezingen van die dag staan in het teken van kavelruil en beheer van agrarische gronden.

VMSN: Wijziging Richtlijn Kinderalimentatie

De Werkgroep Alimentatienormen heeft een nieuwe Richtlijn Kinderalimentatie vastgesteld die op 1 april 2013 in werking treedt. De werkgroep wil daarmee tegemoetkomen aan de veelgehoorde wens tot verbetering en vereenvoudiging van de huidige rekenmethode. Zo komt er een systeem dat toepasbaar is op alle vormen van inkomen en vermogen. Er wordt onder andere een draagkrachttabel en een percentage voor de zorgkorting ingevoerd. Een aanvaardbaarheidstoets moet onredelijke resultaten voorkomen.

Samen de handen ineenslaan



Deze dagen vroeg ik mij af hoe het de collega's op Cyprus vergaat. Een eiland dat veel in het nieuws is door zeer 'zwaar weer' in de financiële sector. Dat moet toch ook zijn effecten hebben op een beroepsgroep als het notariaat, kan ik mij zo voorstellen. Waarschijnlijk van een andere orde dan de notaris in Nicosia, maar ook in Nederland kennen wij ongekend lastige tijden. Daarmee vertel ik – helaas – niets nieuws.

VERTROUWEN

Hoewel het economisch tij niet meezit, blijf ik mij op mijn eigen kantoor toch verbazen over het optimisme en de durf waarmee sommige ondernemers – ook in deze tijd – iets nieuws gaan opzetten. Dat getuigt van vertrouwen in eigen kunnen en vertrouwen in de toekomst.

In vergelijking met een paar jaar geleden valt mij daarbij één ding op. De ondernemersinitiatieven anno 2013 worden bijna allemaal genomen door niet één, maar meerdere ondernemers die de handen ineenslaan.

VERSTERKEN

Het is mijn overtuiging dat daarin ook een deel van de toekomst van het notariaat ligt. Samenwerking. En dan dus bedoeld als het samenwerken van (kandidaat-)notarissen van verschillende kantoren. Dit hoeft helemaal niet te betekenen dat notariškantoren fuseren; evenmin houdt dit het einde in van de 'eenpitter'. Zo'n samenwerking kan allerlei vormen hebben. Van gezamenlijke inkoop, gecombineerde ICT-oplossingen, het inrichten van een gezamenlijke juridische of marketing denktank tot – toch – misschien een samensmelting van kantoren. Ik realiseer me dat onze onafhankelijke beroepshouding het soms lastig maakt om de stap naar samenwerking te nemen, maar ik ben ervan overtuigd: er zijn mogelijkheden te over om samen met collega's het eigen kantoor te versterken en te verbeteren.

AANDACHT

Samenwerking komt soms – onbedoeld – uit een onverwachte hoek. De ABN AMRO timmert aan de weg met notariële 'producten'. In het begin heb ik me daarover verbaasd en opgewonden. In tweede instantie vroeg ik mij af of, wanneer de KNB een campagne van deze omvang zou willen organiseren, de leden bereid (of in staat) zouden zijn de enorme kosten daarvan op te brengen. Zo bezien, is het wel mooi, dat de bank reclame maakt voor onze notariële diensten. Want ik denk dat een groot deel van de ontvangers van die reclameboodschappen, om iets vast te laten leggen, toch naar zijn eigen notaris zal gaan. Die groep wordt bovendien zeker nog groter als die eigen notaris zelf ook heeft ingespeeld op de aandacht die nu in diverse commercials uitgaat naar onderwerpen waarvan wij alles weten. En van de cliëntèle die gaat 'doe-het-zelven' komt vroeger of later ook weer een deel bij u en mij terug, omdat er toch iets niet helemaal goed bleek te zijn gegaan. ■

Franc Wilmink | VOORZITTER KNB

KNB gaat levenstestamenten digitaal registreren

Vanaf 3 april registreert de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) levenstestamenten digitaal. Het wordt voor notarissen gemakkelijker om levenstestamenten van cliënten centraal vast te leggen. De kosten voor cliënten gaan hierdoor omlaag. Daarnaast zijn levenstestamenten gemakkelijker terug te vinden.

Sinds 2 mei 2011 houdt de KNB een papieren register voor levenstestamenten bij. Daarin kunnen notarissen gegevens inschrijven. Het betreft een vrijwillige registratie die niet bij wet is geregeld. Aan cliënten die bij de notaris een levenstestament laten opstellen, wordt gevraagd of zij dat willen registreren. Niet iedereen doet dit. Door de komst van het digitale Centraal Levenstestamentenregister (CLTR) kunnen de kosten voor het registreren omlaag. Vanaf 3 april hoeft nog maar 18 euro in plaats van 25 euro te worden betaald. De KNB hoopt dat consumenten hierdoor sneller voor registratie kiezen zodat het levenstestament altijd is terug te vinden. Houd NotarisNet in de gaten voor werk-instructies en een handleiding.

*Het wordt voor
notarissen gemakkelijker
om levenstestamenten
van cliënten centraal
vast te leggen*

Notaris is vertrouwenspersoon voor ouderen

Bijna 90 procent van de notarissen vindt dat de rol van vertrouwenspersoon voor ouderen prima past bij zijn of haar werkzaamheden. Dit blijkt uit het online onderzoek dat de KNB in maart heeft gehouden. Velen geven aan dat dit hoort bij hun natuurlijke rol. Volgens notarissen maken ouderen zich het meest zorgen om wie ze kunnen vertrouwen wanneer ze wilsonbekwaam zijn geworden. Daarnaast is ruzie onder de kinderen bij het verdelen van de nalatenschap een grote zorg.

Ongeveer 20 procent van de KNB-leden heeft meegedaan aan het onderzoek. 80 procent van de respondenten vindt dat notarissen zich meer actief zouden moeten richten op ouderen. 'Terecht dus dat de KNB dit onderwerp aandacht geeft', aldus Jef Oomen, bestuurslid van de KNB en trekker van de KNB-werkgroep Financiële bescherming ouderen. 'En een mooie kans om de meerwaarde en betrokkenheid in de maatschappij te laten zien.' Diverse kantoren zien dit ook en zijn op dit moment al actief door het geven van lezingen of ze adverteren in lokale kranten. Toch is er ook zo'n 20 procent dat vindt dat het notariaat zich niet actiever op ouderen moet richten. De meest genoemde reden is dat de notaris een vertrouwenspersoon kan zijn voor iedereen, niet alleen voor ouderen. Goede voorlichting is belangrijk, maar het notariaat moet zich niet teveel opdringen bij ouderen, aldus deze deelnemers aan de enquête.

OP WELKE PUNTEN MOET DE KNB ZICH RICHTEN?

Notarissen verwachten dat de KNB heldere voorlichting biedt voor ouderen, en hun naaste familie, maar ook aan belangenorganisaties van ouderen. Een ander punt dat wordt genoemd, is het afspraken maken met partijen als woningcorporaties, zorginstellingen, artsen, banken en Steunpunten Huiselijk Geweld om financieel misbruik gezamenlijk terug te dringen. Deze punten sluiten nauw aan op zaken die op dit moment al in gang zijn gezet binnen de KNB-werkgroep.

WAT STAAT ER DE KOMENDE TIJD OP HET PROGRAMMA?

De voorbereiding voor de pilots bij gemeenten waaraan notarissen deelnemen is in volle gang. De KNB is bezig met het ontwikkelen van een opleiding voor leden over het omgaan met financieel misbruik en verwacht voor de zomer te kunnen starten.

In het dossier 'Bescherming ouderen tegen financieel misbruik' op knb.nl vindt u de laatste ontwikkelingen. Contactpersoon bij de KNB is Caroline van Kordelaar, telefoon 070 3307166 (c.vankordelaar@knb.nl).

Volgens notarissen maken ouderen zich het meest zorgen om wie ze kunnen vertrouwen wanneer ze wilsonbekwaam zijn geworden

De toegevoegd notaris mag ook zelfstandig akten passeren, maar is geen ondernemer

Toegevoegd notaris mag geen notaris heten

Een toegevoegd notaris mag zich geen notaris noemen. Dit schrijft staatssecretaris Fred Teeven van Veiligheid en Justitie in de Memorie van Toelichting van de wijziging van de Wet op het notarisambt.

'De toegevoegd notaris is immers niet werkzaam als notaris, maar is door zijn notaris, met goedkeuring van de minister, aangewezen om in mandaat werkzaam te zijn onder diens verantwoordelijkheid en toezicht', zo schrijft Teeven. Volgens hem is de toegevoegd notaris zelf dus geen ambtsdrager en wordt daarom ook niet bij Koninklijk Besluit benoemd. 'De toegevoegd notaris kan zich daarom ook niet voordoen als notaris', aldus de staatssecretaris.

WEINIG VERSCHIL

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) vindt dat toekomstig toegevoegd notarissen zich gewoon notaris mogen noemen. Dit heeft de KNB in oktober 2012 laten weten in een brief aan staatssecretaris Teeven. Voor de buitenwereld is er namelijk weinig verschil met de functie van notaris. De toegevoegd notaris mag ook zelfstandig akten passeren, maar is geen ondernemer. Achter de schermen verschilt er wel wat: de notaris is benoemd door de koningin en hij is eigenaar van het notariskantoor.

Met welke vraag kan ik bij de afdeling Praktijk-uitoefening terecht? En wat doet de afdeling Communicatie? Elke maand vertelt een medewerker van het KNB-Bureau over zijn/haar werk, uitdagingen en drijfveren. Deze maand **Pauline Bannenberg**, Informatieadviseur bij de KNB.

Wie is Pauline Bannenberg?

‘Eigenlijk heb ik de ontwikkeling van de digitale informatievoorziening van de KNB “aan den lijve” meegemaakt. Ik begon in 1995 als documentalist/knowhow-medewerker van de Notariële Databank, de voorloper van het huidige NotarisNet. Dat deed ik in mijn eentje. Die databank was toen heel modern, de KNB was een van de eerste beroepsorganisaties met zo’n eigen systeem. Er stonden modellen, samenvattingen van WPNR-artikelen en wetgeving op. Langzaam groeide dat uit en ik groeide mee.’

Waar hou je je wekelijks mee bezig?

‘Ik zit nu in het content- en redactieteam van de afdeling Communicatie dat, samen met de dossierhouders van NJB en PU, zorgt voor een juiste informatievoorziening via onze drie websites en de nieuwsbrieven. Ik ben een van de contentmanagers. Zet informatie op een logische plek, zorg dat die up-to-date blijft en natuurlijk ook goed vindbaar. Uit het



Close up

het blijft een continu proces van verbeteren en nieuwe onderdelen ontwikkelen. Dat vind ik leuk. Verder is er, doordat we nu werken in een redactieteam, meer wisselwerking tussen het schrijven van teksten en het plaatsen op de sites. Dat vind ik een verbetering. En ik ben altijd op de hoogte van het laatste nieuws, ook een aardige bijkomstigheid.’

Grootste professionele uitdaging?

‘We kijken naar de mogelijkheden van een KNB-nieuwsapp. Maar ook willen we de huidige opzet van NotarisNet nog eens goed onder de loep nemen in samenspraak met de gebruikers. Iedereen heeft er nu ruim een jaar mee kunnen werken en aan kunnen wennen. Nu kun je dus ook goed zien wat wel werkt en wat niet.’

Wat doe je na je werk?

‘Ik ben net terug van een langlaufvakantie in Noorwegen, waarbij ik visueel gehandicapten begeleid. Ik heb dat dit jaar twee keer gedaan. Verder hou ik van wandelen en fietsen.’

Als ik niet voor de KNB zou werken, dan was ik ...?

‘Iets met taal en informatie, bijvoorbeeld bij een bibliotheek.’

onderzoek van Berenschot van vorig jaar bleek dat dat laatste beter kon. De laatste maanden hebben we daar hard aan gewerkt. Zo is de zoekfunctie verbeterd en hebben we meer linken gemaakt tussen nieuwsberichten, standpunten en rechtsgebieden. Verder ben ik de contactpersoon voor CCI, het bedrijf dat onze websites heeft gebouwd en die nu het technisch beheer doen. Met hen bespreek ik uitbreidingen en aanpassingen in het systeem.’

Waar haal je voldoening uit?

‘Websites zijn nooit af, ook al zijn notaris.nl, knb.nl en NotarisNet nog redelijk nieuw,

Jaarverslag en verslag ALV op NotarisNet

Het jaarverslag 2011-2012 van de KNB is en het integrale verslag van de ALV van 6 februari zijn te vinden op NotarisNet. In het jaarverslag legt de KNB verantwoording af over het gevoerde beleid. Ook de financiële verslaglegging en ontwikkelingen in het Nederlandse notariaat komen aan bod. U kunt het jaarverslag inzien (NotarisNet/Feiten en cijfers/Jaarverslagen) of downloaden als pdf. Het ALV-verslag vindt u op NotarisNet/Over KNB/ALV en Congres.



Medewerkers CTR bekijken register in de praktijk

Een aantal medewerkers van het Centraal Testamentenregister (CTR) van de KNB heeft vrijdag 8 maart een bezoek gebracht aan Caminada Notarissen in Rijswijk. Dit om te kijken hoe het CTR in de praktijk werkt en of de notarissen nog tegen problemen aanlopen. Uit het gesprek blijkt dat het CTR goed werkt, duidelijk is en veel tijd scheelt.

In 2007 is het beheer van het CTR overgegaan van het ministerie van Veiligheid en Justitie naar de KNB. Per 1 januari 2013 is dit officieel geworden. Notarissen hoeven de registraties van opgemaakte testamenten en eventuele andere soort akten daarom niet langer per papier in te dienen bij het ministerie, maar kunnen dit zelf digitaal doen. Dit voorkomt veel fouten en scheelt tijd. Voor het CTR-team van de KNB tijd om in de praktijk te zien of dit ook echt zo is. 'Het is goed om bij een kantoor te kijken hoe notarissen het register ervaren en van beide kanten tips uit te wisselen', zegt Mary van Wensveen, hoofd Financiën en Administraties van de KNB.

BUITENLAND

Volgens notaris Astrid van Steenderen scheelt de overname van het testamentenregister en de koppeling aan de GBA een hoop tijd, papierwerk en frustratie. 'Met het papierwerk werden

Er werd bekeken hoe het CTR in de praktijk werkt en of de notarissen nog tegen problemen aanlopen

persoons- of aktegegevens nog weleens verkeerd overgenomen en moesten wij dat laten corrigeren', aldus de notaris. Tegen grote problemen lopen de medewerkers van Caminada Notarissen niet aan. Wel zijn er kleine punten. Zo zou het volgens Van Steenderen handig zijn als er kan worden aangevinkt of het gaat om een buitenlander. Dit omdat iemand die weer terug is naar zijn geboorteland, een testament in Nederland heeft laten maken, maar niet meer in de GBA vermeld staat. Het CTR mist daardoor de koppeling met de GBA en ziet dit als fout. 'Gelukkig komt dit niet vaak voor', aldus CTR-medewerkster Sylvia Moedjijanto. 'Deze aanpassing is niet zomaar gedaan en vergt veel van het systeem. Helaas kunnen we dit dus niet snel doorvoeren.' Wel kon Moedjijanto de notarissen een andere tip meegeven. Zij vragen in de praktijk namelijk ook weleens inlichtingenverzoeken op over mensen van wie de overlijdensdatum nog niet bekend is,

omdat hij of zij in het buitenland woont. 'Vul dan gewoon de datum van vandaag in, het CTR vindt de persoon dan wel als hij een testament in Nederland heeft', aldus Moedjijanto.

ZANDLOPER

Tot slot nog een tip van de CTR-medewerkers: 'Als je na het invoeren van een testamentenregistratie een zandloper te zien krijgt, die blijft draaien en niet meer stopt, ga dan niet de registratie opnieuw invoeren. Dit komt doordat het GBA op dat moment dan niet beschikbaar is. Zodra dit wel het geval is, wordt de registratie opnieuw bij de GBA ter controle aangeboden. Als je het nogmaals doet, komt de registratie dubbel in het CTR te staan.'



V.l.n.r.: Gerry Janssen, Johan Roeleveld, Sylvia Moedjijanto, Astrid van Steenderen (Caminada) en Mary van Wensveen.

Koninklijk wapen in zegel blijft hetzelfde



Het koninklijk wapen dat notarissen gebruiken in hun zegel hoeft na de troonswisseling niet te worden veranderd. Dit laat het ministerie van Veiligheid en Justitie weten op navraag van de KNB. De stempels van notarissen kunnen dus gewoon hetzelfde blijven.

Verschillende notarissen hebben aan de KNB de vraag gesteld of de troonswisseling voor belangrijke veranderingen zorgt in het notariaat. Een mogelijke verandering was het koninklijk wapen. Er gingen geruchten dat de nieuwe koning daarin veranderingen zou willen aanbrengen. Dit door de volgende zin

in het desbetreffende koninklijk besluit: 'Onze mannelijke opvolgers, Koningen der Nederlanden, zullen in plaats van met de Koninklijke kroon, hun wapenschild mogen dekken met een helm, getralied en gesierd van goud, gevoerd van keel, met dekkleden van goud en azuur en gekroond met een gouden helmkroon van drie bladeren en twee parelpunten.' Zo zou de kroon boven het wapen door een helm vervangen moeten worden. Dit gaat niet door. Het wapen blijft zoals het is. Notarissen hoeven dus niets te veranderen. Wel moeten zij er rekening mee houden dat boven in een grosse moet komen te staan: In naam des Konings.

Herinnering termijnen voor indiening financiële gegevens in 2013

Volgens de wettelijke voorschriften dienen de jaargegevens (in dit geval over het jaar 2012), zowel ten aanzien van het kantoorvermogen als van het privévermogen, binnen vier maanden na afloop van het boekjaar te worden opgesteld en bij het Bureau Financieel Toezicht (BFT) te worden ingediend. Op 27 februari 2013 heeft het BFT een circulaire naar alle notarissen gestuurd over de indiening van jaarstukken en over de indiening van kwartaalcijfers.

Volgens de wettelijke voorschriften dienen de jaargegevens binnen vier maanden na afloop van het boekjaar te worden opgesteld en worden ingediend

Er zijn twee situaties mogelijk:

A. Jaargegevens, waarvan het boekjaar eindigde (voor of) op 31 december 2012:

Omdat de herziene Wet op het notarisambt (Wna) in werking is getreden op 1 januari 2013, kunt u ten aanzien van de indiening van de jaargegevens, waarvan het boekjaar uiterlijk 31 december 2012 is geëindigd, het regime volgen zoals dat tot op heden gebruikelijk was.

B. Jaargegevens, waarvan het boekjaar eindigt vanaf 1 januari 2013:

De herziene Wna is van toepassing op de indiening van de jaargegevens, waarvan het boekjaar eindigt vanaf 1 januari 2013. Voor nadere informatie hierover verwijst het BFT u naar de circulaire.

KWARTAALGEGEVENS

Daarnaast staan hierna ter herinnering de data waarvoor u de cumulatieve financiële

kwartaalgegevens over 2013 per kantoor bij het BFT dient aan te leveren.

- 1e kwartaal vóór 1 mei 2013;
- 2e kwartaal vóór 15 augustus 2013;
- 3e kwartaal vóór 1 november 2013;
- 4e kwartaal vóór 1 februari 2014.

Uitstel ten aanzien van de indiening van kwartaalgegevens wordt niet verleend. Indien u nog vragen hebt, kunt u contact opnemen met de helpdesk van DiginBFT (diginbft@bureaufn.nl).

INCIDENTENMELDING

Ten slotte wijst het BFT u erop dat per 1 januari 2013 de incidentenmelding conform artikel 25a Wna in werking is getreden. Voor informatie hierover verwijst het BFT u naar de regeling op het notarisambt (zie NotarisNet) en naar zijn website www.bureaufn.nl.

KNB Cursusagenda

22 april 2013

Verjaring, vastgoed en burendrecht

Vragen rondom verjaring en vastgoed worden besproken, alsmede een aantal modellen die in de dagelijkse notariële praktijk kunnen worden gebruikt. Ook worden enkele belangrijke leerstukken uit het burendrecht behandeld.

24 april 2013

Workshop Marketing in het notariaat (nieuw!)

In deze eendaagse masterclass krijgt u handvatten aangereikt, waarmee u zich kunt wapenen voor de neergaande spiraal van omzet en prijsvervlakking en om de opwaartse lijn naar succes weer te vinden.

26 april 2013

Congres 'Aansprakelijkheid van de notaris'

Aansprakelijkheid van de notaris: risico's van het vak? Maar hoe ver reikt die aansprakelijkheid dan? Reikt die niet te ver en hoe proportioneel of disproportioneel zijn opgelegde sancties door de kamer voor het notariaat?

16 mei 2013

Toegevoegde waarde van de notaris

U leert hoe u zich als notaris positiever kunt profileren. Deze training zal u helpen een meer gedreven en commerciële houding aan te nemen zowel binnen als buiten kantoor.

17 mei 2013

Strategie en businessplanning

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

21 mei 2013

Financiële besturing voor gevorderden (meerdaagse) (nieuw!)

Vraagt u zich weleens af wat uw kostprijs is? Wilt u weten welke omzet u moet halen om rendabel te zijn? En wilt u de bedrijfsvoering op een hoger plan brengen? Deze training is gericht op verbetering van de bedrijfsvoering en is expliciet bedoeld voor notarissen.

23 mei 2013

Conflicthantering

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

28 mei 2013

Tweetraps testament en tweetrapsafwikkeling (nieuw!)

Modellen zullen de leidraad vormen van deze erfrechtelijke cursusdag: van tweetrapslegaat tot derde trap. Ook aan de tweetraps- (papier) schenking zal aandacht worden besteed.

29 mei 2013

Omzetbelasting onroerende zaken

In deze cursus wordt u in één dag volledig op de hoogte gebracht van de complexe fiscale wetgeving op vastgoedgebied.

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



Mag een notaris een melding doen bij het FIU over een transactie waarvan een andere notaris een akte heeft gepasseerd?

Uitspraak: *ongegrond*

Casus

Een oud-notaris heeft een klacht ingediend tegen een notaris die een melding bij het FIU (MOT-melding) heeft gedaan over een transactie die op kantoor van de oud-notaris heeft plaatsgevonden. De oud-notaris meent dat het niet collegiaal is een klacht in te dienen tegen een collega. De notaris heeft aangevoerd dat in een eerdere klachtzaak tussen de oud-notaris en hemzelf is komen vast te staan dat de oud-notaris zijn medewerking heeft verleend aan een transactie met een aantal bijzondere omstandigheden. Deze omstandigheden hadden aanleiding moeten zijn voor de oud-notaris om zijn diensten te weigeren en een MOT-melding te doen. De gronden voor een dergelijke melding blijken onder meer uit de Handleiding voor toepassing van de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Nu dat het geval is, was er voor de notaris, die in een eerder stadium zijn diensten met betrekking tot de transactie niet heeft verleend, een wettelijke plicht tot het doen van een melding. Ten slotte voert de notaris aan dat hij geen melding heeft gedaan tegen een collega, maar met betrekking tot een bepaalde transactie. De notaris meent dat, nu de oud-notaris zijn diensten heeft verleend, voor zover er sprake is van laakbaar handelen, dit handelen volledig ligt aan de zijde van de oud-notaris.

Overwegingen

In de bijlage bij het Uitvoeringsbesluit Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) wordt, naast diverse objectieve indicatoren, als subjectieve indicator voor een melding volgens de Wwft genoemd 'Vermoedelijke witwas-transacties of terrorismefinanciering: Transacties waarbij de meldingsplichtige aanleiding heeft om te veronderstellen

dat ze verband kunnen houden met witwassen of financiering van terrorisme.' Door de KNB is ten behoeve van de (kandidaat-)notarissen een Handleiding voor toepassing van de Wwft vastgesteld, waarin als hulpmiddel om voormelde transacties te herkennen, wordt verwezen naar de richtsnoeren die conform aanbeveling 28 van de Financial Action Task Force (FATF) *on money laundering* zijn opgesteld. Die zijn als bijlage 4 bij die Handleiding gevoegd.

Met de notaris kan op grond van de hem gebleken omstandigheden, ten aanzien van de aan hem in eerste instantie verstrekte opdracht tot het passeren van de leveringsakte, niet anders worden vastgesteld, dan dat het een transactie betrof, die onmiskenbare kenmerken droeg die hem noopten tot de gewraakte melding.

De notaris stelt zich terecht op het standpunt dat hij met die melding heeft voldaan aan een daartoe bestaande wettelijke verplichting. Daaraan doet niet af dat de notaris uiteindelijk niet tot het passeren van de leveringsakte heeft kunnen overgaan, omdat de daarvoor aan hem gegeven opdracht werd ingetrokken. Ook het voornemen van de koper en de verkoper om tot de litigieuze transactie over te gaan, schiep voor de notaris een wettelijke meldingsplicht.

Anders dan de oud-notaris meent, richt de melding zich niet tegen zijn persoon, maar ziet deze uitsluitend op het ongebruikelijke karakter van de transactie. *De kamer verklaart de klacht ongegrond. Kamer van toezicht te Breda 11 maart 2013 (niet gepubliceerd)*

Opmerking

Dat ook voorgenomen transacties worden gemeld, is in het notariaat van algemene bekendheid. De notaris heeft in de procedure voorts opgeworpen dat, nadat hierom was verzocht, de naam van hem als melder aan de oud-notaris kenbaar is gemaakt. Hij heeft de kamer gevraagd om een oordeel te geven over de bescherming van de notaris. De notaris is namelijk van mening dat door bekendheid van de identiteit van de melder een risico kan ontstaan. De KNB

onderschrijft dat melden van een ongebruikelijke transactie niet zou moeten kunnen leiden tot mogelijke represailles van personen waarop die melding betrekking had. Bovendien mag de notaris zijn cliënten niet meedelen dat hij zal gaan melden. Het is dan vreemd dat de identiteit van de melder wel bekend zou kunnen worden als blijkt dat de transactie is onderzocht. Dit is ook voor de beoordeling van het handelen van verdachten bij een transactie niet relevant. Het is dan ook bijzonder onwenselijk dat de onderzoeksrechter heeft besloten dat deze informatie met de oud-notaris gedeeld moest worden.

Moet een notaris dienstweigeren als de statuten stellen dat toestemming van de algemene vergadering van aandeelhouders vereist is voor hypotheekvestiging?

Uitspraak: *ongegrond*

Casus

Een notaris heeft een recht van hypotheek gevestigd op het bedrijfspand van vennootschap A. Dit recht strekte tot zekerheid voor al hetgeen schuldeiser C op vennootschap A en een hieraan gelieerde vennootschap (vennootschap B) te vorderen heeft of in de toekomst krijgt. In de statuten van vennootschap A is opgenomen dat het bestuur om een pand te bezwaren met het recht van hypotheek, toestemming nodig heeft van de algemene vergadering van aandeelhouders. De notaris heeft partijen hier ook op gewezen en, bij wijze van extra dienstverlening, notulen opgesteld van een buitengewone algemene vergadering van aandeelhouders waarin de vergadering besluit toestemming te verlenen. Een stichting (klager) die schuldeiser is van vennootschap B heeft een klacht tegen de notaris ingediend, omdat zij van mening is dat zij door de vestiging van het recht van hypotheek wordt benadeeld in haar verhaalsmogelijkheden. De notaris had naar de mening van klager dan ook niet mee mogen werken aan het vestigen van het recht

van hypotheek ten behoeve van schuldeiser C en zijn diensten moeten weigeren. Klager voert hierbij in het bijzonder aan dat de notaris wist dat de vereiste toestemming voor het bezwaren van het bedrijfspand met een recht van hypotheek niet aanwezig was.

De notaris vindt dat in deze zaak geen gronden waren om over te gaan tot het weigeren van zijn diensten. De bestuurder die namens vennootschap A optrad, beschikte over een rechtsgeldige (notariële) volmacht en het paste ook binnen de doelstellingen in de statuten van de vennootschap om het bedrijfspand te bezwaren. Voor het vestigen van het recht van hypotheek was en is het voorts, naar de mening van de notaris, geen vereiste dat bij het passeren van de akte het aandeelhoudersbesluit is genomen.

Overwegingen

De kamer overweegt dat de notaris voorafgaand aan de aktepassering in verband met de vestiging van het hypotheekrecht, heeft onderzocht of hij zijn medewerking aan de aktepassering kon verlenen. De notaris heeft vastgesteld dat blijkens de statuten van vennootschap A de bezwaring van het bedrijfspand binnen de doelomschrijving van de vennootschap viel. Voorts heeft hij vastgesteld dat uit de statuten volgt dat de vertegenwoordigingsbevoegdheid van gevolmachtigd bestuurder I onbepaald was. Uit een authentieke akte was de notaris gebleken dat bestuurder I aan bestuurder II een volmacht had gegeven om vennootschap A te vertegenwoordigen bij de hypotheekvestiging. Gelet op het voorgaande heeft de notaris naar het oordeel van de kamer op goede grond kunnen overgegaan tot aktepassering in verband met de vestiging van het hypotheekrecht op het bedrijfspand. Van schending van de zorgplicht van de zijde van de notaris, dan wel handelen in strijd met een andere in acht te nemen (tucht)norm is de kamer niet gebleken. De omstandigheid dat voorafgaand aan de hypotheekvestiging geen toestemming van de algemene vergadering van aandeelhouders aanwezig was, kan niet tot een ander oordeel leiden. Het vereiste dat er

een besluit van de algemene vergadering van aandeelhouders moet zijn voor het bezwaren van een registergoed, zoals opgenomen in de statuten van vennootschap A, heeft enkel interne werking en is geen voorwaarde voor het kunnen passeren van de hypotheekakte. De klacht wordt door de kamer van toezicht ongegrond verklaard.

Klager heeft vervolgens hoger beroep ingesteld. De notariskamer van het Gerechtshof Amsterdam heeft de beslissing van de kamer van toezicht bekrachtigd. Hierbij merkt de notariskamer het volgende op. Anders dan klaagster kennelijk meent, vormt het enkele feit dat een notaris bekend is dat een schuldenaar meerdere schuldeisers heeft – behoudens bijzondere omstandigheden waarvan in deze zaak niet is gebleken en waartoe niet is te rekenen de eventuele wetenschap van dreiging van beslaglegging door een andere schuldeiser – geen beletsel voor de notaris om zijn medewerking te verlenen aan het vestigen van een recht van hypotheek ten laste van die schuldenaar en ten behoeve van een van die schuldeisers. Iedere schuldeiser heeft immers het recht om zijn verhaalsrechten (bij voorbaat) te waarborgen door het vestigen van een zekerheidsrecht, aan welke handeling een notaris desgevraagd uit hoofde van zijn ambt medewerking dient te verlenen.

*Hof Amsterdam 12 maart 2013
(niet gepubliceerd)*

Opmerking

Opvallend aan deze beslissing is dat wordt aangegeven dat er grenzen zitten aan de plicht van de notaris om, naast de belangen van partijen, ook de belangen van derden in het oog te houden. Hierbij lijkt de notariskamer te stellen dat het toestemmingsvereiste uit de statuten tot doel heeft de interne gang van zaken binnen de onderneming te reguleren en dat het doel van deze regeling niet bestaat uit het zekerstellen van de verhaalsmogelijkheden van derden. Deze beslissing lijkt derhalve aan te geven dat de notaris geen

rekening hoeft te houden met interne afspraken die mogelijk als bijeffect zouden kunnen hebben dat belangen van derden hierdoor beschermd worden.

Bovenstaande gedachte roept de vraag op hoe deze beslissing zich verhoudt tot de beslissing van dezelfde notariskamer van 24 mei 2011 (LJN BV2685) waarin het gerechtshof tot het oordeel komt dat een notaris alvorens over te gaan tot het vestigen van een tweede recht van hypotheek, toestemming dient te verkrijgen van de eerste hypotheekhouder indien een dergelijk toestemmingsvereiste in de voorwaarden van de eerste hypotheekhouder is opgenomen. Hoewel dit beding is opgenomen ter bescherming van de belangen van de eerste hypotheekhouder, geldt hier dat sprake is van een afspraak tussen een schuldenaar en een schuldeiser, waarbij de tweede schuldeiser en ook de notaris geen partij is. In dit geval meende de notariskamer echter wel dat sprake is van een afspraak tussen twee andere partijen waar de notaris rekening mee moet houden. Hieruit lijkt de gedachte bij het gerechtshof te zijn dat het doel van de onderlinge regeling leidend is bij de bepaling of de notaris hier in zijn beoordeling van de gevraagde dienst rekening mee moet houden.

Uit deze beslissing en de beslissing van 24 mei 2011 lijkt dus te volgen dat de notaris volgens het gerechtshof rekening moet houden met afspraken tussen andere partijen en interne afspraken indien deze afspraken tot doel hebben de belangen van derden te beschermen.

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



Recent benoemd tot notaris

Nunspeet (protocol mr. M.D. Gillen) mw. **mr. G.W.W. Schwankhaus**, kandidaat-notaris (1996).

Eervol ontslag op verzoek

mr. P.L. Vierveijzer, notaris te *Amsterdam*, m.i.v. 1 maart 2013; prof. **mr. W.G. Huijgen**, notaris te *'s-Gravenhage*, m.i.v. 1 april 2013; **mr. J.W.P.M. Akkermans**, notaris te *IJsselstein*, m.i.v. 15 april 2013.

Overleden

Op tweeënnegentigjarige leeftijd op 1 maart 2013 de heer **J. Bos**, oud-notaris te *Zevenhuizen*.

Op eenenzeventigjarige leeftijd op 25 maart 2013 de heer **mr. T.M. Koeneman**, oud-notaris te *Haarlem*.

Carrière

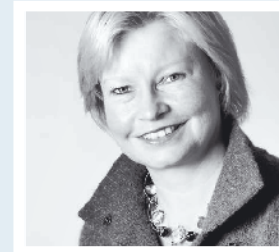
Kandidaat-notaris **Jurjen Mos** is benoemd tot partner bij Lexence. Hiervoor werkte hij bij Loyens & Loeff. Mos is werkzaam in het team notariaat ondernemingsrecht.

Rectificatie

In *Notariaat Magazine*, editie 3, stond bij de Personalia op pagina 38 dat aan **mr. T.C.B.M. Langerwerf** eervol ontslag op verzoek is verleend. Het betreft echter een ontslag op verzoek.



Jurjen Mos



Nieuwe hoofdbewaarder Kadaster

Met ingang van 1 februari is mevrouw Wilma van der Bruggen in dienst getreden bij het Kadaster als hoofdbewaarder. Van der Bruggen is oprichter/eigenaar van het bureau LOGOS en was daarvoor onder andere werkzaam als managing partner bij organisatieadviesbureau Twynstra Gudde. Zij is verantwoordelijk voor de uitvoering van de Kadasterwet en andere relevante wetten en uitvoeringsregelingen. Daarnaast levert zij een bijdrage aan de landelijke afstemming over het juridische en administratieve aandachtsgebied.



Nieuwe energie

Het notariaat doet mij de laatste tijd een beetje denken aan onze moeizaam doorkomende lente. Die start langzaam op dit jaar. Tussen de kou, de sneeuw- en regenbuien door zijn er al wel een paar warmere en mooiere dagen geweest, maar snel gaat het niet – naar mijn smaak dan. Toch zal de winter echt plaats gaan maken voor de lente.

POSITIEF

Zo ook in het notariaat. Na een stroom van negatieve berichtgeving komt onze beroepsgroep positief in het nieuws. Heel blij ben ik met het optreden van ons boegbeeld Nora van Oostrom bij Pauw & Witteman naar aanleiding van het actieplan 'Ouderen in veilige handen', waarin de KNB een actieve rol speelt. Ik vond dat daar de toegevoegde waarde van ons vak goed belicht werd. En de opmerking van Philip Kooke in deze

uitzending dat onze beroepsorganisatie vorig jaar een positieve wending heeft gemaakt, draagt extra bij aan een positief beeld. Dat ook mensen buiten onze beroepsgroep zich positief uitlaten over ons is zeer (misschien zelfs wel nog meer) van belang.

VERZACHTEN

Ook de AWBZ-kwestie geeft niet alleen een economische impuls aan het notariaat, maar zorgt er ook weer voor dat mensen zien wat een notaris toe te voegen heeft. Vervelend, de maatregelen van de overheid, maar fijn dat een gang naar de notaris het leed wat kan verzachten. Leuk vind ik het dat mensen in mijn omgeving refereren naar de uitzending en de AWBZ en dat dit leidt tot een positief gesprek over mijn vak. Beter dan weer attent te worden gemaakt door de buitenwacht op 'misstappen' binnen onze beroepsgroep.

HOOP

Voorzichtig komt de zon een beetje door. Waar ik me de afgelopen jaren weleens heb afgevraagd waar het naartoe zou gaan met ons vak, geeft dit mij nieuwe energie en weer de hoop dat ons vak het aanzien (weer) krijgt dat het verdient. Op naar mooi weer!



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'.



De lat hoger

Accountants voegen betrouwbaarheid toe aan financiële en niet-financiële informatie. Ze worden stevig afgerekend op hun vertrouwensfunctie. Je best doen is niet goed genoeg meer. De lat ligt telkens hoger. Dat vraagt om een solide beroepsorganisatie met ambitie, voor alle accountants. Vanaf nu heeft die organisatie een nieuwe naam: **NBA, Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants.**

Nederlandse
Beroepsorganisatie
van Accountants

NBA

‘De nieuwe naam van NIVRA en NOvAA samen’
www.nba.nl

M BLIJFT INNOVEREN

ONBEPERKTE INLOOP & ONBEPERKTE UITLOOP

VOOR ONZE BEROEPSAANSPRAKELIJKHEIDSVERZEKERING

Sinds 2007 ontwikkelt Mutsaerts onder M-verzekeringen voor advocaten, notarissen, accountants en gerechtsdeurwaarders speciale verzekeringen, hetgeen ertoe heeft geleid dat wij inmiddels een bekende naam in deze beroepsgroepen zijn en een substantieel marktaandeel hebben verworven. Onze dienstverlening is op maat voor zowel eenmanszaken, kleine en grotere maatschappen, NV's of coöperaties.

De producten van M kenmerken zich doordat zij afgestemd zijn op uw risico's en behoeftes en dat in collectiviteit de beste afspraken met (her)verzekeraars gemaakt zijn. Naast de advisering in de beste producten staat een hoog niveau van dienstverlening en service bij M voorop.

De producten van M blijven continu in ontwikkeling. Zo kunt u nu een arbeidsongeschiktheidsverzekering met eindleeftijd 67 afsluiten en is bij de M-beroepsaansprakelijkheidsverzekering standaard het in- en uitloopriscio onbeperkt meeverzekerd.

Neem contact met ons op voor een offerte of een vergelijking met uw huidige polissen. U zult verbaasd zijn over het resultaat. **Een premiebesparing op uw huidige verzekeringen van 20 tot 70% over de looptijd is meer regel dan uitzondering.** Heeft u nog tips voor verdere innovaties? Dan nodigen wij u van harte uit contact met ons op te nemen.

PENSIOENLEEFTIJDPROEF

VOOR ONZE ARBEIDSONGESCHIKTHEIDSVERZEKERING

Nieuw

M-ALL RISK KANTORENPOLIS

Uw opstal, inventaris, bedrijfsschade en kunst verzekeren met ongekend uitgebreide voorwaarden

en tegen een zeer scherpe premie? Dat kan bij de M-All Risk Kantorenpolis.

In tegenstelling tot gebruikelijke voorwaarden op uitgebreide condities, bieden wij dekking op basis van All Risk voorwaarden. Dit houdt in dat vrijwel alle van buiten komende onheilen verzekerd zijn.



M-VERZEKERINGEN
EXCLUSIEF VOOR ADVOCATEN, NOTARISSSEN, GERECHTSDEURWAARDERS EN ACCOUNTANTS