

Notariaat

magazine

maandlijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

editie 4 | april 2014 | jaargang 14

*Digitalisering
en marktwerking
bij de burens*

8

*Een kijkje in de keuken
bij de Geschillencommissie
Notariaat*

20

*Europese
Erfrechtverordening:
een stap voorwaarts*

24

*Specialiseren
en samenwerken*

*Doen waar je
goed in bent*

**KNB**

Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS

Leergang Executele

NOVEX is een vereniging voor executeurs. De professionele executeurs kunnen hun kennis en kunde verder ontwikkelen door het volgen van een tweedaagse intensieve cursus: de leergang executele. De theorie en praktijk worden onder andere aan de hand van casus en stellingen behandeld.

Na het volgen van de leergang staat het lidmaatschap van NOVEX open. Leden krijgen onder meer diverse verdiepingscursussen aangeboden. Daarnaast is NOVEX als belangenbehartiger in gesprek met diverse partijen om de positie van de executeur te verbeteren.

NOVEX is een multi-disciplinaire vereniging met bestuursleden en leden uit verschillende beroepsgroepen. De beroepsgroepen werken binnen NOVEX samen om de executeur te professionaliseren.

(zie ook www.novex-executeur.nl)

Een lid van NOVEX kan zich aanmelden voor certificering door de Stichting Certificering Executeurs (SCE). De vereisten voor certificering en de gecertificeerde executeurs kunt u vinden op: www.sce-executeurs.nl.



Docenten

De heer O.A. Balkenende
De heer mr. J.D.H. van Ewijk
Mevrouw mr. P.G. Knoppers
Mevrouw prof. mr. T.J. Mellema-Kranenburg
Mevrouw mr. J. Nijenhuis-Wildervanck
De heer prof. dr. B.M.E.M. Schols
De heer prof. dr. J.P.M. Stubbé



Kosten voor de leergang: € 1.750,-

(exclusief btw, inclusief lunches, diner, overnachting, borrel en cursusmateriaal).
13 PE-punten zijn aangevraagd bij KNB, EPN en RB.



Data/tijden leergang executele:

15 mei 2014 van 9.30 uur tot 20.00 uur, overnachting.
16 mei 2014 van 9.00 tot 17.00 uur met een afsluitende borrel.

Locatie:

Hotel Bergse Bossen te Driebergen

Voorwaarde:

Deelnemers dienen een goede kennis van het erfrecht te hebben.

Diegenen die niet over voldoende kennis beschikken, moeten de cursusdag erfrecht / executele op 8 april 2014 volgen.

Aanmelding

U kunt zich aanmelden via de website van NOVEX: www.novex-executeur.nl

Voor vragen of informatie

Mevrouw mr. A. Rookmaker
info@novex-executeur.nl of 020-3882928

Nu gratis* uw kantoornaam en logo op het aktepapier

- ✓ Altijd de laagste prijs
- ✓ Levering binnen 24 uur
- ✓ 1 jaar lang gratis* opslag
- ✓ Uitstekend beschrijfbaar met vulpen
- ✓ Unieke zachtheid voor perfecte afdruk van uw droogstempel
- ✓ Voldoet aan KNB regels en verordening (NEN 2728)
- ✓ Breed assortiment

Steeds meer Notariskantoren drukken hun naam en beeldmerk mee op het aktepapier. Verhoog de naamsbekendheid van uw kantoor!



Joh. Enschedé Amsterdam



* vanaf 5 dozen indruk (max. 2 kleuren)
en gratis opslag vanaf 8 dozen



Kantoor artikelen



Aktepapier



Bestel direct 020 - 58 58 692 of via www.aktepapier.nl

BNA Bureau Notariaat & Advocatuur Meesters in accountancy

Accountancy is ons vak, het notariaat ons specialisme

BNA is als administratiekantoor voor het notariaat begonnen. Inmiddels zijn wij uitgegroeid tot de grootste branche-accountant binnen het Notariaat en de Advocatuur.

Bij BNA Bureau Notariaat & Advocatuur bent u naast de reguliere accountancydiensten als financiële administratie, jaarrekening, fiscale aangiften en salarisadministratie, aan het juiste adres voor:

- Bedrijfsvergelijking, zowel per jaar als per kwartaal
- Managementinformatie
- Begeleiding bij overnames
- Begeleiding bij het schrijven van ondernemingsplannen
- Begeleiding van startende notarissen
- Begeleiding bij reorganisaties voor notarissen in zwaar weer
- Hulp bij ontslagprocedures
- Adviezen op zowel bedrijfseconomisch als fiscaal gebied

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

Oude Utrechtseweg 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

Nu is er de
BNApp!

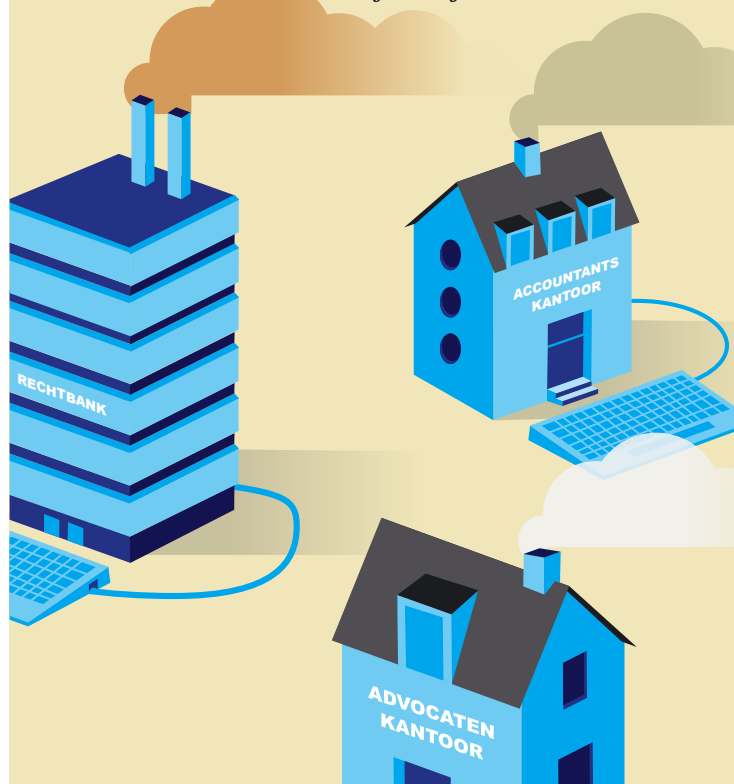


Available on the iPhone
App Store

Google play

Grootmeester

‘Gratis standaardtestamenten leveren, zou een stuk transparanter en duidelijker zijn’



8 Kansen voor innovatieve kantoren

Hoe gaat men in de aan het notariaat aangrenzende sectoren om met de kansen en bedreigingen van digitalisering? De rechtspraak digitaliseert de procedures om in het hart van de rechtsstaat te blijven staan. Advocaten delen online kennis en geven soms standaardcontracten weg. Accountants hebben het standaardwerk geautomatiseerd en bieden af en toe gratis boekhouddiensten.

16 Doen waar je goed in bent

Het aantal notariskantoren dat zich specialiseert en doorverwijst naar collega's neemt toe. Steeds meer notarissen nemen afstand van de fullservicegedachte. Dit blijkt uit de peer reviews van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Zo ook notarissen Natascha Dröge uit Arnhem en Rutger Piek uit Susteren. De een is vooral bezig met familierecht en verwijst door naar collega's in de stad, de ander richt zich op vakantiebungalows.

Beroeps- en praktijkuitoefening

- 32 Notaris over de grenzen tijdens KNB-jaarcongres
- 33 Kom naar symposium Kandidaat van de toekomst
- 33 Close up: Hans Kuijpers
- 34 CTR/CLTR bezoekt Drost en Juten Netwerk Notarissen
- 34 KNB wil register voor Europese verklaringen van erfrecht
- 35 Tarief ECH opnieuw omhoog
- 35 Samenwerking KNB met EPN, VOC en NRS
- 35 KNB Cursusagenda

Verder in dit nummer

- 6 Nieuws
- 12 Stelling: 'Erfpacht is een onmisbaar instrument in de woningmarkt'
- 15 Column Nora van Oostrom-Streep
- 19 Terugblik: Janiek Meppelink
- 24 Europese Erfrechtverordening
- 27 Vragen staat vrij
- 28 En verder: Niels Baas
- 31 Specialisten
- 32 Column Franc Wilink
- 36 Tuchtrect
- 38 Personalialia
- 38 Kanocolumn



‘Een erg goede workshop, boeiend gebracht’

20 Cliënten willen vooral erkenning

Een jaar geleden ging de Geschillencommissie Notariaat van start. De commissie behandelt geschillen over bedragen tot 10.000 euro. Hoe gaat dat in de praktijk? *Notariaat Magazine* liep een ochtend mee met de commissie.

22 ‘Ik ben weer helemaal up-to-date’

Voorafgaand aan de algemene ledenvergadering (ALV) van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) in Utrecht konden de leden verschillende workshops bezoeken. Wat vonden de bezoekers van deze bijeenkomsten?



OP DE COVER

Op de cover: Rutger Piek, notaris te Susteren. Hij vertelt op p. 16 over zijn redenen om te specialiseren.

Notariaat Magazine
editie 4, april 2014

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 1.350 notarissen en 1.650 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

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

Aan dit nummer werkten mee:
Lex van Almelo, Wilma van Hoeflaken, Roel Ottow, Tatiana Scheltema, Henriette van Wermeskerken

Redactieraad: Wouter Burgerhart, Hans Willem Heetebrij, Mark Jonker Roelants, Joyce Leermijse, Kees Louwerens, Hens Meengs, Nora van Oostrom-Streep, Mariska Verkooyen 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: Drukkerij
Senefelder Misset, Doetinchem



Abonnementen: De abonnementsprijs bedraagt 111,73 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 Hoor
telefoon: 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.

Goede Doelen Gids vernieuwd

De jaarlijks verschijnende *Goede Doelen Gids* is vernieuwd. Dit jaar zijn de goede doelen gerangschikt op verschillende categorieën. Bij elk goed doel is een contactpersoon voor schenken en nalaten opgenomen. Op die manier is het gemakkelijker geworden om contact op te nemen met de juiste persoon.

De *Goede Doelen Gids* geeft informatie over fiscale wetgeving en verschillende manieren van schenken en nalaten. Ook staan er per goed doel activiteiten en doelstellingen beschreven zodat donateurs een juiste keuze kunnen maken. De *Goede Doelen Gids* is een initiatief van VFI, brancheorganisatie van goede doelen. Alle notariskantoren krijgen een exemplaar. Ook is de gids te downloaden op de website van VFI.



Nieuwe I am-app maakt wensen inzichtelijk

Er is een nieuwe applicatie voor telefoons en tablets op de markt die persoonlijke wensen vastlegt voor als je plotseling komt te overlijden. Met de I am-app van MyMoriam kun je een dossier creëren. Hierin staat informatie over wie je bent en wat je wensen zijn.



In het dossier kun je een fotomuur bijhouden, je favoriete muziek en video's zetten en persoonlijk teksten toevoegen. Deze informatie is, volgens de ontwikkelaars, altijd en overal te actualiseren en beschikbaar te maken voor nabestaanden of een notaris. Je kunt in het dossier namelijk een trustee aanwijzen die de informatie kan gebruiken als de beheerder niet meer in staat is om zelf de informatie te delen. Volgens de ontwikkelaars is MyMoriam ook tijdens je leven van grote waarde. 'Je bent bewuster bezig met de dingen die je beleeft, de mensen die je ontmoet, de tijd die je hebt en de zaken waarvan je geniet', aldus de makers.

Kadaster registreert weer meer verkochte woningen

In februari heeft het Kadaster 10.030 verkochte woningen geregistreerd. Dit is een stijging van 27 procent ten opzichte van februari vorig jaar. Vergeleken met de vorige maand is er ook sprake van een stijging: 12,6 procent. Het Kadaster registreerde in januari 8.905 verkochte woningen.

Ten opzichte van de vorige maand stijgen alle woningtypen. De grootste stijging is te zien bij de hoekwoningen met 19 procent. Alle provincies laten een stijging zien ten opzichte van januari, behalve Zeeland. In februari 2014 vonden 132 executieveilingen plaats. Dit is een stijging van ruim 8 procent ten opzichte van februari vorig jaar.

Europese notariaten lanceren website 'Vulnerable Adults' in Europe

Donderdag 20 maart is de website 'Vulnerable Adults in Europe' live gegaan. Deze website is een initiatief van de Raad van Europese notarissen, de CNUE, en geeft informatie over de verschillende beschermingsmaatregelen voor kwetsbare volwassen personen in 22 Europese landen.

Ook bij de bescherming van kwetsbare volwassenen krijgen we steeds meer te maken met internationale aspecten. Zij zijn in staat om te reizen naar andere landen en kunnen daar terecht komen in een ziekenhuis of op een andere manier verzorging nodig hebben. Daarnaast kunnen zij bezittingen hebben over de grens. Het is dan erg nuttig te weten welke



regels in andere landen gelden voor bijvoorbeeld curatele en bewind, maar ook voor het geven van volmachten en het maken van medische behandelverklaringen.

ANDERE WEBSITES

De website 'Vulnerable Adults in Europe' is beschikbaar in drie talen: Engels, Frans en Duits. Eerder lanceerde de CNUE al de websites 'Couples in Europe' en 'Successions in Europe' met basisinformatie over welke bepalingen er gelden in de 27 EU-landen voor huwelijken en nalatenschappen met een internationaal karakter.

'Zelfreinigend vermogen'

Het Europese Parlement heeft in maart ingestemd met het instellen van een openbaar register waarin belanghebbenden van bedrijven met naam worden genoemd. Een van de initiatiefnemers voor dit register is Europarlementariër **Judith Sargentini** (GroenLinks). Volgens haar moeten we minder angstig worden om te laten weten wat we bezitten.

Waarom is dit register nodig?

'Een nieuw aspect in de antiwitwaswetgeving is het tegengaan van belastingfraude. De meest effectieve manier om belastingontduiking en -ontwijking tegen te gaan, is openheid geven wie welk bedrijf bezit. Transparantie leidt tot zelfreinigend vermogen van de samenleving.'

Waarom openbaar toegankelijk?

'Je kunt het register gebruiken voor meer dan criminaliteitsbestrijding. Zo kun je hiermee ook belastingontwijking tegengaan. Ik wil graag dat de samenleving kan zeggen: "Wij vinden het ethisch onverantwoord dat bedrijven en individuen geld ergens proberen te stallen waar ze lagere belastingtarieven hebben." Belastingontwijking is niet strafbaar, maar ik vind het wel moreel verwerpelijk.'

Hoe zit dat met privacy?

'Wij hebben heel strikt opgeschreven wat er wel en niet in zo'n register komt te staan. Daarnaast moet je jezelf wel registreren als gebruiker van die gegevens. Het is dus niet zo dat je informatie over iemand kunt vinden zonder jezelf kenbaar te maken. Het merendeel van de gegevens kun je ook terugvinden in bijvoorbeeld een Kamer van Koophandelregister. We moeten minder angstig zijn om te laten zien wat wij bezitten.'

Wat is het verschil met het aandeelhoudersregister dat Nederland wil?

'Het grote verschil is dat aandeelhouders niet per se personen zijn. Je komt in zo'n register dus ook niet uit bij de uiteindelijke belanghebbende. Minister Dijsselbloem staat nog niet te springen om een Europees openbaar register omdat hij met een aandeelhoudersregister bezig is, maar het is juist cruciaal om bij een mens uit te komen. Ik denk dat hij zich vooral verzet om de Nederlandse trust-industrie de hand boven het hoofd te houden.'

Wat betekent dit voor het notariaat?

'Het notariaat kan op een eenvoudigere manier cliënten inschatten. Je bent vanuit de Wwft-wetgeving nog steeds zelf verplicht onderzoek te doen naar je cliënt, maar je kunt het register daarbij gebruiken.'

Wanneer praat de Europese Raad van Ministers hierover?

'De Raad van Ministers is nog niet klaar om met het Europees Parlement in onderhandeling te gaan. Verwacht wordt dat dit na de voorzitterswissel in juli gebeurt. Italië, Frankrijk en Groot-Brittannië staan er positief tegenover. Duitsland en Nederland nog niet. Maar ik ben van goede hoop dat Duitsland nog overstag gaat.'

Meeste (kandidaat-)notarissen bij Loyens & Loeff

Loyens & Loeff heeft de meeste (kandidaat-)notarissen aan het werk: 75 in totaal. Dit staat in *De Stand van de Advocatuur & het Notariaat* die vrijdag 21 maart door de Sdu werd gepresenteerd. De Brauw Blackstone Westbroek staat op de tweede plaats met 45 (kandidaat-)notarissen en NautaDutilh op plaats drie met 40 (kandidaat-)notarissen.

Voor het eerst in de negentienjarige geschiedenis van 'De Stand' wordt er zowel aandacht besteed aan de advocatuur als aan het notariaat. Hierdoor wil de redactie een nog vollediger beeld geven van de juridische kantorenmarkt in Nederland.

STIJGERS EN DALERS

Het hoogst genoteerde zuivere notariskantoor is Veldhuizen Beens Van de Castel op positie 6. Het kantoor heeft 5 notarissen en 15 kandidaten aan het werk. Actus notarissen was vorig jaar nog de grootste, maar zag het



aantal (kandidaat-)notarissen dalen van 24 naar 19. Notariskantoor Olenz is de hoogste nieuwe binnenkomer in de top 30. Het kantoor heeft 13 (kandidaat-)notarissen. Andere nieuwe kantoren in de lijst zijn combinatiekantoor Westland Partners, en de pure notariskantoren Vechtstede en Verhees. Kooijman Lambert en Lexence zijn uit de top 30 gevallen.

Ondertussen op Twitter

Op Twitter wordt vooral gesproken over de behaalde plek. Zowel kantoren in de advocatuur als het notariaat melden vooral dat 'ze' erin staan en op welke plek. Wilbert Kolkman, hoogleraar notarieel recht in Groningen, probeert nog een discussie te beginnen over kwantiteit en kwaliteit, maar krijgt weinig reacties los.

#Socialmedia



Isabelle Cox, notaris
@NotarisIsabelle



VBC Notarissen,
notariskantoor
@VBCNotarissen



Netwerk Notarissen,
samenwerkingsverband notariskantoren
@NetwerkNotaris



Wilbert Kolkman,
professor notarieel recht
@WilbertKolkman



Eric Boerma, advocaat
@ericboerma

*Digitalisering
en marktwerking
bij de burens*

Kansen voor innovatieve kantoren

Hoe gaat men in de aan het notariaat grenzende sectoren om met de kansen en bedreigingen van digitalisering? De rechtspraak digitaliseert de procedures om in het hart van de rechtsstaat te blijven staan. Advocaten delen online kennis en geven soms standaardcontracten weg. Accountants hebben het standaardwerk geautomatiseerd en bieden soms gratis boekhouddiensten aan om klanten binnen te halen en te houden. 'Gratis standaardtestamenten leveren, zou een stuk transparanter en duidelijker zijn.'

TEKST Lex van Almelo | BEELD Okapi

Laten we niet overdrijven door 13 maart 2014 een historische dag te noemen. Wel werd toen de allereerste digitaal gevoerde kantonprocedure bekroond met een vonnis als alle andere. Alleen is de beschrijving van het verloop van de procedure iets anders. De verzoeker heeft het geschil 'digitaal aanhangig gemaakt door gebruik te maken van de daartoe geboden internetfaciliteiten'. Hij heeft de eis beschreven 'in het digitaal formulier' en die onderbouwd met zeven producties. De verweerders hebben daarop gereageerd in een digitaal formulier. Op 27 februari 2014 is de zaak vervolgens mondeling behandeld. 'Partijen en hun gemachtigden zijn bij die gelegenheid verschenen en hebben hun standpunten nader toegelicht. Daarna is vonnis bepaald...' Er staat niet bij wanneer de verzoeker de zaak aanhangig heeft gemaakt, zodat uit het vonnis niet valt op te maken hoe lang de behandeling heeft geduurd. Maar de bedoeling is dat de e-kantonrechter een zaak in zes weken afdoet. Anders dan bij de private geschillenbeslechting van e-Court ziet de rechter de partijen in de e-kantonprocedure wel op zitting. De eerste

digitale procedure lijkt daarom op het eerste gezicht niet zo revolutionair. Maar achter de (computer)schermen moest veel werk worden verzet om het voor elkaar te krijgen. Er moest niet alleen een compatibel en betrouwbaar systeem worden gebouwd om de computers van de partijen veilig te laten communiceren met die van de griffie en de rechter. Voor een snelle procedure moesten ook de termijnen, de bedrijfsprocessen en de wetgeving worden aangepast.

EIGEN IT

De e-kantonprocedure is een tussenstap in de digitale evolutie van de rechtspraak, die het programma Kwaliteit en Innovatie (KEI) beoogt. Eerst wordt de civiele rechtspraak verder gedigitaliseerd. Daarna volgen de bestuursrechtelijke procedures. En in 2017 of 2018 zullen ook de processtukken in strafzaken digitaal worden uitgewisseld. 'De bedoeling is de snelheid, de toegankelijkheid en de kwaliteit van de rechtspraak te vergroten', zegt Kees Sterk, oud-raadsheer in de Hoge Raad en lid van de Raad voor de Rechtspraak. 'Als je ten behoeve van de samenleving werkt, kun je niet meer zonder digitalisering. Alles moet sneller. Met het tempo van de vorige eeuw duw je

jezelf uit het centrum van de rechtsstaat.' De rechters zullen worden ondersteund met kennissystemen, zonder dat dit uitmondt in computerrechtspraak. Sterk: 'De rechter en de zitting blijven centraal staan en de rechters krijgen meer een regiefunctie. Wel kan ik me voorstellen dat een intelligente machine ooit zaken filtert en helpt bij de toedeling.' De rechtspraak heeft een eigen IT-organisatie om de onafhankelijkheid tegenover het ministerie van Veiligheid en Justitie te waarborgen. Sterk: 'Wij willen niet dat het ministerie toegang heeft tot de dossiers. En we willen niet afhankelijk zijn van het ministerie als het systeem moet worden onderhouden.' De rechtspraak wil meer zaken – 800.000 per jaar – behandelen. Sterk: 'Een consequentie van de digitalisering is dat een deel van het ondersteunend personeel waarschijnlijk zal verdwijnen. Hierdoor gaat de kostprijs van de rechtspraak omlaag. Of de rechtspraak dan goedkoper wordt voor de burger, daar gaan wij niet over. Het is het ministerie van Veiligheid en Justitie dat de hoogte van de griffierechten vaststelt.'

GRENZEN

Van de e-rechtspraak gaat op advocaten een prikkel uit om hun bedrijfsprocessen ook verder te digitaliseren, meent Yvo Jouvenaar, KEI-projectleider bij de Nederlandse Orde van Advocaten (NOvA). Grote kantoren hebben al flink geïnvesteerd in kennissystemen. Een deel van die kennis ontsluiten advocaten via het internet. Enkele kantoren bieden bestaande



en potentiële cliënten gratis standaardcontracten aan via een klantenportaal. Jouvenaar: 'Het kennis delen komt op gang, maar kent natuurlijk zijn grenzen. Met een standaardcontract of standaardadvies loop je als klant een risico. Het is nu eenmaal geen lopendebandwerk. Notariële akten ook niet trouwens.'

Het weggeven van juridische kennis is volgens Jouvenaar overigens meer een gevolg van de concurrentie op de markt, dan van de digitalisering. Op die markt lokken niet-advocaten ook cliënten met gratis of goedkope informatie. Bij overeenkomsten.nl kun je bijvoorbeeld voor een habbekrats standaardcontracten downloaden. Deze website is een onderdeel van Justitia Omnibus, dat ook doehetzelfadvocaat.nl beheert, een website waar tot nu toe weinig meer van te vinden is dan een instrument om alimentatie te berekenen.

De online dienstverlening staat nog in de kinderschoenen. Er zijn een paar advocatenkantoren die een 'digitaal spreekuur' houden. Virtuele kantoren zijn volgens de regels niet toegestaan. Advocaten moeten er omwille van de transparantie 'een stenen praktijk' op na

houden. De 'HEMA-advocaat' is volgens Jouvenaar dan ook alleen denkbaar als zelfstandig kantoor in het warenhuis.

ZOEKINFORMATIE

Wie bij advocaat.offerte.nl of debesteadadvocaat.nl zijn postcode en (type) vraag invult, krijgt een offerte van een advocatenkantoor in de buurt. Het grote verschil met de notariële vergelijkingssites is dat er niet wordt gefilterd op tarieven. Jouvenaar: 'Advocaten mogen zich alleen door cliënten laten betalen. Zo'n site kan dus hooguit een contact tot stand brengen. De advocaat mag daarvoor geen provisie betalen. Deze sites hebben geen prijsenslag ontketend en zijn uiteindelijk terug te voeren op onze eigen database. Wij ontsluiten die via een webpagina en een eigen app, die wij binnenkort gaan uitbreiden met extra informatie over de advocaten. Advocaten kunnen zelf hun profiel invullen en hun specialismen aangeven. Zij hoeven daarvoor niet te betalen. Misschien gaat de NOvA er tuchtrechtelijk informatie aan toevoegen, maar daar zitten nog wel haken en ogen aan.'

De NOvA (de Orde) biedt de zoekinformatie

gratis aan 'om de toegang tot het recht te garanderen'. Als mensen gaan googelen, kun je niet verwachten dat zij de juiste advocaat vinden. Het zoekstelsel van de Orde filtert op specialisatie en buurt en geeft via Maps een routebeschrijving. Om te voorkomen dat advocaten met een A steeds bovenaan het lijstje staan, worden de zoekresultaten steeds 'gehusseld'. Jouvenaar: 'Wij dachten dat wij het beter zelf konden aanbieden, anders doen anderen het voor je. Dan moet je maar afwachten wat er gaat gebeuren en er bovenop springen als het niet deugt. De ontwikkelingen zijn nu eenmaal niet te stuiten.' Een recente ontwikkeling is dat grote accountantskantoren hun juridische dienstverlening weer optuigen. Jouvenaar: 'Zij zijn op zoek naar nieuwe verdienmodellen. Het is geen compleet nieuw fenomeen. Ik heb niet de indruk dat hierdoor bij advocaten de paniek toeslaat. De advocaat heeft nu eenmaal een toegevoegde waarde.'



Ruimte

voor de notaris met een blik op de toekomst

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? 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.



‘Als je ten behoeve van de samenleving werkt, kun je niet meer zonder digitalisering’



DASHBOARD

Accountants moeten hun toegevoegde waarde steeds meer bewijzen. Boekhouden en de jaarstukken samenstellen zijn al grotendeels geautomatiseerd. En accountants kunnen er nauwelijks iets op verdienen. In sommige boekhoudprogramma's worden de bankafschriften automatisch ingelezen. Bij andere softwarepakketten houdt de klant de boekhouding zelf online bij 'in de cloud'. 'Veel accountantskantoren zijn al overgegaan op "scan boekhouden". Daarbij leg je een stapeltje facturen op een soort kopieermachine die de posten automatisch boekt. Door de boekingen te automatiseren, hoef je ook nog maar weinig te corrigeren. Het samenstellen van de jaarrekening gaat daardoor bijna automatisch', zegt Gerard van IJzendoorn van de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA). Nu de rapporten met een druk op de knop uit de printer komen, hebben veel accountantskantoren de typekamer al weggesaneerd. Sommige kantoren houden het hoofd nu misschien nog wel boven water door de financiële administratie voor klanten te verzorgen. Maar zodra bij de klanten een nieuwe generatie aantreedt, is het met deze kantoren gedaan, denkt Van IJzendoorn. 'Je ziet nu een schifting van kantoren die vooroplopen en kantoren die achterblijven. Een kantoor dat vooroploopt, boekt bijvoorbeeld automatisch alle in- en verkoopfacturen van een supermarktketen en McDonalds-filialen. Deze klanten hebben een

eigen *dashboard* op de website van het accountantskantoor. Daar hebben zij meteen toegang tot de actuele financiële informatie.'

Het boekhouden is voor dit accountantskantoor een kostenpost. Maar omdat de accountants ook de informatie zien van de andere filialen kunnen zij de klanten *benchmarken*. Van IJzendoorn: 'Als zij bijvoorbeeld zien dat een klant bij een reclameactie veel minder hamburgers verkoopt dan andere filialen, kan de accountant die klant daarover adviseren.'

GRATIS

Tot voor kort hadden alleen de grote accountantskantoren een portaal voor hun klanten. Tegenwoordig vind je ze ook steeds meer bij kleinere kantoren. De NBA heeft een app ontwikkeld, waarmee mkb-accountants hun cliënten mobiel fiscaal nieuws en bedrijfsinformatie kunnen leveren. De kantoren kunnen de app uitbreiden met een klantenportaal, zodat de cliënten fiscale aangiften via hun mobiel kunnen goedkeuren. Dankzij de geautomatiseerde administratie kunnen accountants de jaarrekeningen continu controleren. Als zij weten dat het systeem goed is, kunnen zij hun aandacht richten op afwijkende zaken. Waarmee volgens Van IJzendoorn niet gezegd is dat onregelmatigheden voortaan tot het verleden behoren.

Steeds meer accountantskantoren bieden het online gebruik van boekhoudpakketten gratis aan om klanten binnen te halen en te houden. Zij verdienen geld met advisering. Van IJzendoorn vindt het niet vreemd dat standaardoplossingen gratis worden aangeboden. 'Niemand wil betalen voor een standaardverhaaltje. Daarom zou ik een gratis standaardtestament of gratis standaardsamenlevingscontract duidelijker en transparanter vinden.' De klant moet de inschrijfkosten dan uiteraard wel vergoeden. Van IJzendoorn: 'Net zoals gratis apk, exclusief afmeldkosten.'

VERGELIJKINGSSITE

Sinds kort kent de accountancy een vergelijkingssite: whitfieldd.com. De site publiceert oordelen van ondernemers over boekhouders, accountants- en administratiekantoren en over tarieven. 'De kantoren die met de tijd meegaan en bijvoorbeeld de boekhouding online doen kunnen echt concurreren in prijs en service. Die snakken naar wat meer transparantie', schrijft de uitbater in een persbericht. Gerard van IJzendoorn vindt de term vergelijkingssite wat misleidend. Hij vermoedt dat de commentaren zullen komen van ontevreden klanten of bijvoorbeeld familieleden. 'Veel klanten willen niet eens naar buiten laten brengen dat ze klant zijn bij een bepaald kantoor. Ik moet nog zien of er voldoende beoordelingen per kantoor komen om maatgevend te zijn.' ■

De financierbaarheid van particuliere erfpacht voor woonruimte is onderwerp van discussie. Volgens de banken is 25 procent van de particuliere erfpachtrechten niet financierbaar. In de media staan dan ook geregeld verhalen van particulieren die problemen met erfpacht ondervinden. De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en de

Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) werken aan een nieuw model uitgifte in erfpacht, want erfpacht heeft ook voordelen. Het zorgt ervoor dat mensen goedkoper woonruimte kunnen kopen, zoals bij de Koopgarantconstructie. En de erfpachtcanon is onbeperkt fiscaal aftrekbaar.

‘De ontwikkeling van een buurt zorgt ervoor dat meer mensen op een bepaalde plek willen wonen. Hierdoor stijgt niet alleen de waarde van een woning, maar ook de waarde van de grond waarop die woning staat. Dat is geen verdienste van een enkel individu, maar van ons allemaal. Door erfpacht komt de waardestijging niet alleen toe aan een individu, maar aan de hele gemeenschap. Die opbrengsten worden weer gebruikt voor de stad, bijvoorbeeld door te investeren in de bouw van nieuwe woningen. Er zijn nog meer redenen die voor erfpacht pleiten. Erfpacht vermindert de financieringsbehoefte, waardoor het bijvoorbeeld voor starters en zelfbouwers gemakkelijker is een hypotheek rond te krijgen. Bovendien kunnen ontwikkelaars in onze stad niet “voordringen”. Zo voorkomen

we dat zij hun concurrenten de pas afsnijden door lappen grond te kopen en een positie in te nemen. Erfpacht bevordert daarmee de marktwerking. Dat betekent niet dat het Amsterdamse erfpachtstelsel volmaakt is. In het belang van alle Amsterdamse erfpachters wil de gemeente het systeem vernieuwen en meer helder maken, doordat de vergoeding voor het gebruik van de grond wordt gewijzigd op het moment van verkoop van de woning en ongewijzigd blijft gedurende de woonduur. Zo komen erfpachters niet meer voor onaangename verrassingen te staan door een plotselinge verhoging van de erfpacht. Dit zorgt voor meer zekerheid voor erfpachters én hypotheekverstrekkers en bevordert de doorstroming op de woningmarkt.’

‘Oneens. Zeker bezien vanuit de positie van de particuliere woningeigenaar. Een enkele gemeente bedrijft ten aanzien van woningen een grondpolitiek die is gebaseerd op erfpacht. De vergoeding die voor deze erfpacht wordt betaald, is min of meer gebaseerd op de – al dan niet interne – financieringsrente. De gemeente houdt hierbij onterecht geen rekening met het lage risicoprofiel van deze erfpachten. Daarom is de vergoeding die de particulier betaalt veelal te hoog. Daar komt nog bovenop dat in veel gevallen de gemeentelijke canon ook nog wordt geïndexeerd, terwijl dit niet geldt voor de rente. Daarnaast is het een ouderwetse gedachte voor gemeenten om grondpolitiek te bedrijven via erfpacht. De gemeente heeft voldoende (publiekrechtelijke) regelingen om de staat van onderhoud en de woonbestemming in stand te houden.

Ook het bestemmingsplan geldt nog altijd. Indien gemeenten met een lagere rekenrente voor de grond zouden werken, zou een particulier mogelijk geholpen zijn bij de financiering van zijn grondcomponent. In de praktijk gaat dit vaak niet op aangezien veelal (ten onrechte) bij particuliere woningoverdrachten geen rekening wordt gehouden met het feit dat de woning op erfpacht staat en, in de huidige markt, de koopprijs van een woning wordt bepaald (en omhoog gaat) naar mate een particulier goedkoper en gemakkelijker kan lenen. Vanuit het perspectief van de particuliere woningeigenaar kan erfpacht dan ook zeker gemist worden. Dit geldt uiteraard niet voor speciale objecten (niet woningen) en andere (financiële) producten die via erfpacht worden gestructureerd.’

Stelling:

Erfpacht is een onmisbaar instrument in de woningmarkt



EENS

Foto Hermien Lam

Maarten van Poelgeest, wethouder Ruimtelijke Ordening en Grondzaken gemeente Amsterdam



ONEENS

Jurriaan van der Stok, notaris Rotterdam

‘Erfpacht is niet onmisbaar om de woningmarkt goed te laten functioneren. De klassieke gemeentelijke erfpacht heeft zich goeddeels overleefd, behalve in Amsterdam. Daar brengt erfpacht vooral veel geld op voor de gemeente, maar maakt het een eigen huis niet beter bereikbaar. Particuliere erfpacht is een ander verhaal, daar trokken banken enkele jaren geleden collectief de stekker uit. De angst bestond dat de huiseigenaar in betalingsproblemen kan komen als de grondeigenaar forse canonverhogingen doorvoert. Na veel getouwtrek is een vijftal erfpachtcriteria opgesteld waarmee hypotheekaanvragen met particuliere erfpacht worden getoetst en alleen bij

rood licht gaat een nieuwe hypotheek niet door. Kortom: tot nu toe alleen maar veel gedoe, kosten en nadelen. Zolang erfpacht functioneel wordt gebruikt en consumentvriendelijk is ingericht, hoeft er wat Vereniging Eigen Huis betreft geen probleem te zijn. In andere gevallen moeten we van het erfpachtstelsel af. Erfpacht wordt al snel misbruikt om de lasten (canon) op een later moment te kunnen verhogen of – wat we nu in de markt zien gebeuren – het prijsniveau van grond of zelfs gehele woningen op peil te houden. Terwijl de prijzen juist zouden moeten meebewegen met de dalende markt.’



ONEENS

*Rob Mulder, directeur
belangenbehartiging bij
Vereniging Eigen Huis*

‘Kenmerk van een koopvariant is dat tussen de verkoper, bijvoorbeeld een woningcorporatie, en de particuliere koper op elkaar afgestemde afspraken worden gemaakt. Deze afspraken betreffen bijvoorbeeld de door de verkoper te verlenen korting, afspraken met betrekking tot waardedeling, vervreemdingsbeperkingen, het gebruik van de woning en terugkoopregelingen. Erfpacht biedt vanwege zijn goederenrechtelijk karakter daarvoor een goede oplossing met wettelijke waarborgen voor beide partijen. Ook afspraken met betrekking tot de verschuldigdheid van een periodieke vergoeding, al dan niet via een ingroeiregeling, zijn goed via erfpachtcanon te reguleren. De inhoud en het goederenrechtelijk karakter van erfpacht bepaalt mede de waarde daarvan. Vanwege de inhoud en diversiteit van de

rechten van erfpacht zal het voor een financier niet eenvoudig zijn om de zekerheidswaarde van het betreffende recht van erfpacht te kunnen bepalen. Het is dan ook terecht dat hieraan aandacht wordt besteed en richtlijnen worden ontwikkeld. De ontwikkeling van een modelakte van erfpacht door de KNB en de NVB is daar een goed voorbeeld van. Ondertussen mag niet uit het oog worden verloren dat van de rechtsfiguur erfpacht juist gebruik wordt gemaakt om juridisch maatwerk te kunnen leveren. Erfpacht zal dan ook niet in één model kunnen worden gegoten. Dit betekent wat mij betreft dat ook vanuit de financier ruimte moet blijven bestaan om specifieke afspraken tussen de eigenaar en de erfpachter mogelijk te maken.’



EENS

Derk Bahlman, notaris Ede



EENS

*Annerie Ploumen,
notaris Amsterdam*

‘Indien erfpacht transparant wordt gebruikt en de erfpachtcontracten op maat gemaakt zijn, is erfpacht een volwaardig instrument voor grondgebruik en dient dit ook gehandhaafd te blijven. Voor niet-stedelijke erfpacht (natuurgebieden, recreatiewoningen, landgoederen) is het een goed instrument om afspraken te maken ten aanzien van gebruik en natuurbeheer. Dit geldt ook voor havengebieden in de steden. Vanuit de optiek van de woonconsument zou ik het wenselijk vinden om in alle steden een keuzevrijheid te hebben tussen afkoop naar volle eigendom en transparante erfpacht. Hierbij kan ook gedacht worden aan eeuwigdurende erfpacht met afkoop van de canon, waardoor het risico van waardevermindering en -daling van de grond bij gelijkblijvende bestemming voor de erfpachter is. Voorwaarde is wel dat een erfpachtstelsel duidelijkheid moet bieden

aan de erfpachter over de hoogte van de canon (ook in de toekomst), het canonpercentage, de wijze van canonherziening, de duur en mogelijkheid tot voortzetting van het erfpachtrecht. Zodanig transparant dat ook banken niet terughoudend hoeven te zijn ter zake van de financiering. Erfpacht biedt ook extra mogelijkheden voor de woningmarkt. Enerzijds als financieringsinstrument, zoals de koopgarantregeling bij coöperatiewoningen, maar uiteraard ook voor andere woningen en appartementsrechten. Anderzijds denk ik hierbij aan overeenkomsten met een leaseelement waarbij de volle eigendom aan het einde van de lopende termijn wordt overgedragen aan de erfpachter. Ik zie erfpacht in die zin als een extra mogelijkheid om de woningmarkt te stimuleren. Essentieel hierbij zijn en blijven een goede voorlichting en transparante voorwaarden.’

Permanente Educatie voor het notariaat


AUXILIUM
adviesgroep

Vergoedingsrechten met beleggingsleer: de fiscale gevolgen *

Docent: mr. Hans Zwagemaker, zelfstandig gevestigd fiscalist en raadsheer-plaatsvervanger bij het gerechtshof te Den Haag.
vrijdag 23 mei te Leusden (6 PE uren)

Per 1 januari 2012 is de derde tranche van de vernieuwing van het huwelijksvermogensrecht in werking getreden. Tot 2012 werden de vergoedingsrechten vastgesteld op basis van het nominaleiteitsbeginsel, vanaf 2012 geldt de beleggingsleer. Per 1 januari 2014 heeft de wetgever de fiscale gevolgen van vergoedingsrechten waarop de beleggingsleer van toepassing is, willen neutraliseren door te bepalen dat een dergelijk vergoedingsrecht geen fiscaal belang doet ontstaan bij het onderliggende goed of een bestanddeel daarvan. In 6 uur wordt u bijgepraat over alle fiscale gevolgen van deze recente aanpassing.

Inzicht in de jaarrekening *

Docent: John Weerdenburg AA, expert in de praktijkgerichte trainingen, columnist en mede-directeur eigenaar Auxilium.
maandag 23 juni te Leusden (6 PE uren)

U heeft geregeld te maken met ondernemers die uw expertise vragen. Veel zaken die hierbij spelen hebben direct of indirect te maken met de jaarrekening van deze cliënten. Als (kandidaat-) notaris biedt het voordeel als u de inhoud van een jaarrekening voldoende kunt doorgronden. Tijdens deze cursus wordt aan de hand van praktijkvoorbeelden aandacht besteed aan wat u in de jaarrekening van de MKB ondernemer ziet, maar ook aan wat u niet ziet (de addertjes onder het gras), maar wel hoort te weten.

www.pe-cursussen.nl
033 433 72 17

* Deze PE is aangemeld bij de KNB.

CIB Centraal InkoopBureau Dé kantorspecialist voor notarissen

Notarieel aktepapier van het CIB:

AKTEPAPIER VAN EEN HOGERE KWALITEIT MET LAAGSTE PRIJS GARANTIE ÉN LEVERTERMIJN VAN 1 DAG!

- Nergens voordeliger: altijd tenminste 5% onder de marktprijs
- Producent van aktepapier: u koopt bij de bron
- Het best beveiligde papier in zijn soort
- Conform de Verordening aktepapier van de KNB
- NEN2728-gecertificeerd voor duurzaam archiveren
- Verkrijgbaar in kwaliteitssoorten Eminent en Confident
- Al leverbaar vanaf 1 doos à 6 pakken per soort
- Op werkdagen vóór 14:00 uur besteld, de volgende werkdag in huis!

Het notarieel aktepapier van het CIB is het best beveiligde papier in zijn soort:

- Gecentreerd watermerk met het logo van de KNB.
- Notarieel aktepapier is een waardedocument. In Nederland is het gebruikelijk dat waardedocumenten 'optisch dood' zijn, wat inhoudt dat het papier onder aanstraling met Ultra Violet licht niet oplicht. Documentexperts doen bij controle op documentfraude als eerste een U.V.-test. Als een (gedeelte van) een document toch oplicht, kan dit een aanwijzing zijn dat er in de tekst iets veranderd is. Een vals of vervalst document zal dan ook onmiddellijk opvallen.

Bel ons nu voor een gratis proefpakket en oordeel zelf:

079 36 38 400

aktepapier.cib.nl



CIB Centraal InkoopBureau BV Postbus 330 2700 AH Zoetermeer
telefoon: 079 36 38 400 e-mail: aktepapier@cib.nl



Nora van Oostrom-Streep

Visitekaartje

Als woordvoerder van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie weet ik dat ik op een bepaalde manier als visitekaartje fungeer, iets wat bij mijn aantreden ook werd benadrukt. Het was onder meer de bedoeling te laten zien dat het beroep niet meer voorbehouden was aan grijze heren in driedelig grijs. Omdat nieuws plotseling kan opkomen, ben ik altijd netjes gekleed, ga ik tijdig naar de kapper en mijd ik de neokleurige nagellak van mijn oudste dochter. Maar belangrijker dan dat: ik zorg ervoor dat ik goed bereikbaar ben en dat ik mijn beloften richting de media nakom. Het wordt gewaardeerd, zo is mij gebleken. En laten we wel wezen, zelf willen we dat toch ook?

STUPE

Dat toch niet iedereen dat doet, werd mij onlangs pijnlijk duidelijk toen ik op verzoek van een Rotterdamse oom en tante een notaris belde. Vrienden van hen hadden een brief van deze notaris gekregen dat het 'in verband met de verhoging van de AWBZ-bijdrage' handig was een tweetrapstestament te maken. Oom en tante vroegen of dit ook iets voor hen was. Omdat ik de brief niet helemaal snapte, besloot ik de notaris te bellen. Laat ik een lang

verhaal kort maken. Driemaal belde ik tevergeefs en liet ik berichten achter (de notaris was steeds 'buiten kantoor'). Na het sturen van een mail en (wederom) een terugbelverzoek schreef ik uiteindelijk een tweede mail waarin ik liet weten dat het voor het imago van het notariaat niet bepaald bevorderlijk is wanneer een notaris onbereikbaar is en bovendien terugbelverzoeken en mails niet honoreert. U raadt het al: weer geen reactie. Een regelrechte aanfluiting en ongetwijfeld een voorbode van beroerd kantoorbeleid. Maar bedrijfseconomisch ook doorgewoon stupide. De eerste kennismaking met het notariaat is immers meestal via de telefoon, of de mail.

WEBSITE

In dat kader is het vermelden wellicht waard, dat dit betreffende kantoor ook geen website heeft. Ook dit is absoluut niet meer van deze tijd. U hoeft van mij echt geen *state of the art* website te hebben vol met hyperlinks en chatfuncties, maar het liefst natuurlijk wel! Cliënten willen tegenwoordig weten wat een kantoor te bieden heeft, wie er werken (goede foto's graag en niet alleen de partners) en wat de kosten en voorwaarden zijn. En op zijn minst antwoord op mails en telefoontjes!

LEVENSBELANG

Dat de digitale presentatie en vindbaarheid van levensbelang zijn, bleek uit een onlangs uitgevoerd onderzoek. Organisaties die online als eerste worden gevonden, blijken ruim 60 procent vaker te worden gekozen om zaken mee te doen, dan partijen die als tweede worden gevonden. Hierin investeren, loont dus! Uw website moet er professioneel uitzien (dus niet zelf bouwen graag!), actueel zijn (geen kopje 'Nieuws' met als meest recente *post* een bericht uit 2011) en uitnodigen tot contact (ook digitaal en ook tijdens lunchtijd!). Ook moet u niet bang zijn kennis 'weg te geven'; het is juist een mooie lokker voor cliënten. Voorbeelden van goede websites? Ik noem er willekeurig drie. Bijvoorbeeld die van Kern Notarissen (www.kernnotarissen.nl). Je ziet waar het kantoor voor staat, wie er werken, wat er gebeurt en kunt het kantoor en de mensen volgen op Twitter. De website van Van Grafhorst (www.vangrafhorst.nl) benadrukt de innovatieve kracht van het kantoor en straalt enthousiasme en openheid uit. De website www.vraagdenotaris.nl tenslotte, een portaal naar meerdere kantoren, is een voortreffelijk voorbeeld van een gebruikersvriendelijke site, die cliënten uitnodigt tot contact. En zo zijn er meer kantoren die prachtige visitekaartjes van zichzelf afgeven, uitblinken in bereikbaarheid en service en op die manier het notariaat optimaal vertegenwoordigen. Helaas zijn er ook kantoren als die van notaris X te Rotterdam. Die door hun werkwijze aangeven de cliënt niet serieus te nemen en die dan ook niet gek moeten kijken dat de cliënt hun deur voorbij gaat of negatieve reviews schrijft. Het negeren van de digitale wereld en de roep om instant informatie is handelen als Ad Scheepbouwer, voormalig CEO van KPN, die WhatsApp niet serieus nam, of als Hans Breukhoven van de Free Record Shop die niet geloofde dat mensen muziek zouden gaan downloaden. En we weten allemaal hoe het die bedrijven is vergaan. ■

Specialiseren
en samenwerken

Doen waar je goed in bent



Natascha Dröge

Het aantal notariële kantoren dat zich specialiseert en doorverwijst naar collega's neemt toe. Steeds meer notarissen nemen afstand van de fullservicegedachte die jarenlang werd omarmd. Dit blijkt uit de peer reviews van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Zo ook notarissen Natascha Dröge uit Arnhem en Rutger Piek uit Susteren. De een is vooral bezig met familierecht en verwijst door naar collega's in de stad, de ander heeft een gat in de markt gevonden als het gaat om vakantiebungalows.

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Truus van Gog

Zo'n zeven jaar geleden trad Natascha Dröge als kersverse notaris toe tot het notariaat in Arnhem. Samen met haar kandidaat-notaris en een administratief medewerker startte zij het kantoor Dröge & De Waij. Direct koos zij voor een gespecialiseerd familierechtkantoor met beperkt ondernemingsrecht en onroerend goed. De verhouding is vanaf het begin al 80 procent familierecht, 10 procent onroerend goed en 10 procent ondernemingsrecht. Dröge en haar zevenkoppig team – bestaande uit allemaal vrouwen – krijgen dan ook vooral familierechtzaken binnen. 'Wij hebben zeven jaar geleden de keuze gemaakt om te specialiseren. Dat blijkt gezien de crisis een hele juiste keuze te zijn geweest. Onze praktijk groeit, terwijl het met sommige andere kantoren alleen maar minder gaat.'

SAMENWERKEN

Naast specialiseren, werkt het kantoor ook veel samen met collega-notarissen in Arnhem. Dröge is hier heel open over en ervaart dit totaal niet als de gevreesde concurrentie waar sommige collega's bang voor zijn. 'Als wij een

ingewikkelde onroerendgoedtransactie krijgen of een moeilijke ondernemingsrechtzaak, dan schakel ik een kantoor in dat daarin is gespecialiseerd. Met moeilijke familierechtvragen komen zij bij mij. We beconcurreren elkaar niet op hetzelfde vlak. Zij doen dingen die ik liever niet doe en ik pak zaken aan die zij liever niet afhandelen. Prima.' Dröge vervolgt: 'Overigens passeer ik wel zelf de akte, het blijft dus mijn cliënt. Maar het advies is gegeven door mijn collega en hij heeft ook de akte gemaakt. Als de zaak heel ingewikkeld is, zitten wij zelfs bij elkaars passeren.'

NICHEMARKTEN

Auditor Ed Bijster komt in de praktijk steeds meer kantoren tegen die gaan specialiseren en/of samenwerken. Hij bezoekt al zo'n tien jaar kantoren en vindt het boeiend om te horen dat notarissen zich richten op speciale producten en diensten. 'Dat soort kantoren kiest voor dé oplossing op dit moment: ervoor zorgen dat mensen niet om jouw specialisme heen kunnen. Hierdoor kun je ook zelf je prijs bepalen. Dit zie je ook duidelijk terugkomen bij de grote kantoren. Daar zitten eigenlijk alleen maar gespecialiseerde notarissen. Er zijn wel grote kantoren die zich richten

op de onroerendgoedwereld, maar die gaan geen gewone transporten zitten doen. En die zijn ook niet geïnteresseerd in een nieuwbouwproject. Die houden zich bezig met projectontwikkeling: opdrachten die ze van a tot z kunnen begeleiden.'

Verder komt Bijster kleine kantoren tegen die zich richten op nichemarkten, zoals agrarisch recht. Een segment waar Bijster als typische stadsnotaris zelf ook geen kaas van heeft gegeten. 'Het notariaat komt steeds meer los van het idee dat de notaris altijd de gevraagde dienst zelf moet verlenen. Dat is een goede trend. De complexiteit van de regelgeving en onze samenleving neemt steeds meer toe. Dat allemaal bijhouden, is bijna onmogelijk.' Volgens Bijster zie je ook steeds meer samenwerkingsverbanden, zoals dat van Natascha Dröge, of een groter verband, zoals Netwerk Notarissen. Bijster: 'Het notariaat is best wel in beweging, merk ik als auditor.'

CHALETS

Een van de notarissen die een nichemarkt heeft gevonden, is Rutger Piek uit het Limburgse Susteren. Hij heeft zich gespecialiseerd in vakantiebungalows. 'Toen ik in 2007 begon als notaris liep onze onroerendgoedtak nog prima. Door de crisis nam het aantal akten af, maar bleef het aantal bungalowparkakten toenemen. Toen heb ik besloten om het over



Rutger Piek

‘Ik koos als het ware voor kwaliteit in plaats van kwantiteit’

een andere boeg te gooien en de nadruk meer op chalets te leggen. Ik koos als het ware voor kwaliteit in plaats van kwantiteit.’ De Limburgse notaris heeft het aantal akten op het gebied van bungalows de afgelopen jaren zien toenemen. ‘Sommige mensen ruilen een bungalow met die van iemand anders, dan heb je er een nieuwe klant bij. Anderen verkopen het aan iemand die nog geen bungalow heeft. Ook dan zijn wij een cliënt rijker.’ Piek merkt dat specifieke kennis ervoor zorgt dat je je als notaris kunt onderscheiden. ‘Wie weet er nu veel van de juridisch complexe zaken rondom chaletwoningen af? Niet veel notarissen hebben die kennis. Ik word dan ook geregeld gebeld door notarissen die een vraag krijgen, maar daar geen antwoord op hebben en bij mij om verduidelijking komen vragen.’ Inmiddels haalt Piek met zijn achtkoppig team zo’n 50 procent van de onroerendgoedomezet uit werk dat te maken heeft met bungalowparken. Daarnaast hebben ze veel werk aan familierecht-opdrachten. Hiervoor benaderen zij oude cliënten actief. Net zoals Natascha Dröge dat doet. Piek: ‘Vroeger was dat *not done* en was

iedere notaris er vies van om een akte te moeten verkopen. Nu hoort het erbij. Klanten verlangen dat. Als jij ze met jouw kennis niet op zaken wijst, worden ze boos. En terecht!’

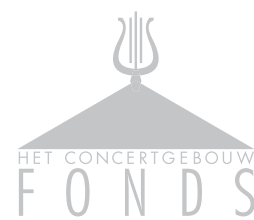
CREATIEF

Dröge wil zich in de toekomst alleen maar verder specialiseren binnen het familierecht. ‘Wij hebben mensen op kantoor die het ontzettend leuk vinden om met nalatenschappen bezig te zijn. We zijn daarom aan het kijken hoe wij meer boedelzaken binnen kunnen krijgen. Hiervoor overleggen wij bijvoorbeeld met uitvaartondernemers. Een interessante sector. Blijkbaar doen wij ook iets goed als het om boedels gaat, mensen reageren vaak positief over de manier waarop wij daarmee omgaan: duidelijke termijnen, alle opties openhouden en transparante kosten.’ Piek ziet zichzelf in de toekomst niet nog meer werk uit de bungalowmarkt krijgen. ‘Mijn verwachting is dat een deel van mijn cliënten – die vanwege het rendement een vakantiewoning gekocht hebben – gaat sparen of in aandelen gaat beleggen als de rente weer stijgt en als het

vertrouwen in de aandelenbeurs toeneemt. Dan zal het aantal bungalowakten afnemen.’ Bang dat hij zonder werk komt te zitten, is de Limburgse notaris niet. ‘Ik ben creatief genoeg om iets nieuws te verzinnen. Voor een goed georganiseerd notariskantoor is altijd werk.’

MAXIMAAL AUTOMATISEREN

Er wordt door het traditionele notariaat enorm afgegeven op de goedkope notariskantoren. Die zouden de markt hebben verziekt. Auditor Bijster ziet dat anders: ‘Heel efficiënt, eenvoudige notariële dienstverlening leveren, is ook een specialisatie. De traditionele notaris kan voor die prijs die dienst niet leveren, maar dat komt omdat hij niet naar zijn efficiency en workflow heeft gekeken. De marges op het notariële product zijn klein, maar als je maximaal automatiseert is er veel mogelijk. Voor simpele dingen gaan mensen tegenwoordig naar een goedkope notaris, voor ingewikkelde cases zijn ze bereid meer geld uit te geven. Zo gaat dat tegenwoordig.’ Bij Natascha Dröge kunnen cliënten voor alle soorten familierechtzaken terecht. ‘Zaken die weinig tijd kosten zijn natuurlijk prima, maar cases waarin je je tanden moet zetten, vormen een heerlijke uitdaging.’ ■



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.

terugblik

Notariaat Magazine blikt terug op de afgelopen jaren. Wat is er gebeurd met de ambtgenoten die ooit vol enthousiasme vertelden over hun werk, hun ambitie, hun passie of hobby?

WIE Janiek Meppelink
NM 7/2009
ONDERWERP Deelname *summer course* Loyens & Loeff

‘Ik werk nu tweeënhalfjaar bij De Brauw Blackstone Westbroek in Amsterdam. Tijdens mijn studie heb ik daar twee maanden stage gelopen en dat beviel erg goed. Daarom heb ik er na afronding van mijn studie ook gesolliciteerd. En gelukkig voor mij dacht De Brauw ook positief over mij.’

MEEDENKEN

‘Ik werk in de ondernemingsrechtpraktijk. Vanaf het begin had ik eigen dossiers, maar wel op mijn eigen niveau. Daardoor kon ik al snel zelfstandig opereren, wat ik erg prettig vond. Ik heb in de dossiers die ik behandel ook rechtstreeks contact met de cliënt, niet alles loopt via de notaris. Dat geeft je echt een gevoel dat je meetelt. Daarnaast werk ik in de grotere dossiers met de notaris mee. De Brauw heeft grote cliënten, zoals beursgenoteerde vennootschappen, grote niet-beursgenoteerde *corporates* en familiebedrijven. Wij denken niet alleen met hen mee, maar gaan ook letterlijk met hen mee. Bijvoorbeeld als ze over de grens gaan. Zo hebben we enige tijd geleden een kantoor geopend in Singapore en openen we medio 2014 een kantoor in Shanghai omdat onze cliënten ook daar actief zijn en we hen dus ook daar graag van dienst willen zijn.’

INTENSIEF

‘Die *summer course* van Loyens & Loeff vond ik erg goed. Ik kijk er met veel

plezier op terug. Naast de “normale” kantoorbezoeken die je tijdens je studie doet, was dit een mooie manier om de praktijk te leren kennen. De opzet was ook goed, niet alleen kwam het ondernemingsrecht aan bod, maar we zijn ook heel intensief met een personen- en familierecht-casus aan de slag gegaan. Voor mij was het een bevestiging om de ondernemingsrechtkant op te gaan. Na mijn notariële studie heb ik daarom ter verdieping nog een master Ondernemingsrecht gedaan. Tijdens mijn studie kwam ondernemingsrecht namelijk niet heel diepgaand aan bod. Die *business course* was daarom erg fijn.’

TOEKOMST

‘Ik heb het enorm naar mijn zin bij De Brauw. Ik zou geen ander werk willen doen! Misschien dat ik nog eens naar het buitenland wil? Dat heeft niet alleen juridisch toegevoegde waarde, maar dan leer je nog beter je cliënt kennen. Ik geloof echt in die advieskant van ons vak. De notaris als *trusted advisor*, zoals dat zo mooi heet. Een probleem alleen juridisch bekijken, daar heeft een cliënt niet zoveel aan. Weten wat zijn achtergrond is, wat hij met zijn bedrijf wil en kijken of jouw juridische oplossing daarbij past. Dat is de toekomst!’



Een kijkje in de keuken



Een jaar geleden ging de Geschillencommissie Notariaat van start. De commissie behandelt geschillen over bedragen tot 10.000 euro. Hoe gaat dat in de praktijk? *Notariaat Magazine* liep een ochtend mee met de commissie.

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Roel Ottow

Den Haag, 4 maart. Jan van der Groen, in het dagelijks leven strafrechter in Rotterdam en vandaag voorzitter van de Geschillencommissie Notariaat, windt er geen doekjes om. 'U heeft een geschil met elkaar, anders zou u hier niet zitten. Het gaat om de kosten van het transport van een appartement. U, notaris, hebt een e-mail gestuurd waarin u een bedrag noemde voor uw dienstverlening. Daarop kreeg u een e-mail terug van meneer waarin hij zei: "Met 5.000 euro ben ik akkoord." En nu hebt u, meneer, een totaal-factuur van 8.500 euro gekregen, maar dat was niet de bedoeling, zegt u. Toen hebt u een klacht ingediend tegen de notaris.' Dat klopt, beamen de partijen. En dat is meteen ook het enige waarover ze het eens zijn. Voorafgaand aan die factuur is namelijk wel het een en ander gebeurd. Meneer kwam bijvoorbeeld niet opdagen bij het passeren van de leveringsakte. 'U bent de eerste in twintig jaar die niet snapt dat een verzoek om bij de overdracht aanwezig te zijn, wil zeggen dat u er ook echt moet zijn', sneert de notaris naar zijn voormalige cliënten, een keurig

echtpaar van buitenlandse origine. Die afspraak moest worden verzet, de notaris had daarvoor opnieuw kosten in rekening gebracht, en wel het drievoudige van het bedrag dat hij op zijn site vermeldde.

BREEKPUNT

Stuitend, vond meneer. Voor de notaris kwam 'het spreekwoordelijke breekpunt' toen mevrouw zich tegenover de makelaar had geëxcuseerd voor het feit dat ze hém als notaris hadden genomen. Hij had zich 'ernstig beledigd' gevoeld, vertelt hij de commissie. 'Dan kun je dus serieuze vragen stellen over het vertrouwen tussen cliënt en notaris', zegt hij. 'En als er geen vertrouwen is, moet je je diensten weigeren.' Inderdaad had de notaris een aantal keer gedreigd zijn diensten te weigeren, vertelt cliënt. 'En bij de laatste levering heeft hij mijn vrouw echt beledigd. Dat neem ik hem serieus kwalijk.' Van dienstweigering was het uiteindelijk niet gekomen, hoewel dat achteraf gezien misschien geen gek idee zou zijn geweest. 'Er ligt hier duidelijk veel meer onder het oppervlak, dan wij nu kunnen oplossen', constateert voorzitter Van der Groen na krap een halfuur. 'U ontvangt onze beslissing over

vier tot zes weken.' Terwijl de cliënt en zijn vrouw het zaaltje verlaten, blijft de notaris nog even achter. 'Ik wil toch nog benadrukken dat...' Maar daar zijn de commissieleden niet van gediend. Vriendelijk zwijgend staren ze hem richting uitgang.

KLACHTEN- EN GESCHILLENREGELING

Op 1 januari 2013 trad de Verordening klachten- en geschillenregeling in werking. Sindsdien is de notaris verplicht deze regeling in zijn algemene voorwaarden van toepassing te verklaren op zijn dienstverlening – zij het dat veel notarissen dat nog niet hebben gedaan. De procedure bij de geschillencommissie vervangt de oude praktijk waarbij de ringvoorzitters beslisten over declaratieverschillen. Klagen over de notaris bij de Nationale Ombudsman kan ook niet meer. De klachten- en geschillenregeling staat open voor zowel consumenten als bedrijven. De regeling voor consumenten werd opgesteld in samenspraak met de Consumentenbond en de Vereniging Eigen Huis. De regeling voor zakelijke geschillen is ingesteld in samenspraak met MKB Nederland. In het jaar dat de Geschillencommissie Notariaat operationeel is, werden er vijftig

Het gaat zelden alléén om het geld; erkenning van wat er misliep speelt een minstens zo belangrijke rol

klachten ingediend. In negentien daarvan deed de commissie een uitspraak, zeven zaken werden geschikt. De meeste klachten gaan over ten onrechte ingediende of excessieve declaraties, vertelt Claudia de Jong, juridisch medewerker van de Geschillencommissie Notariaat. 'Als je hebt gezegd: ik doe het voor 800 euro, en je declareert vervolgens 1.200 euro, dan is het verschil ten onrechte in rekening gebracht.' Een goede tweede is het verstrekken van onvoldoende of onjuiste informatie.

Het gaat klagers zelden alléén om het geld; erkenning van wat er misliep speelt een minstens zo belangrijke rol. Zoals in de zaak van Maya Zeestraten tegen notaris Nout van Veen [niet hun echte namen – red.] die deze ochtend ook wordt behandeld. Maya vindt dat Van Veen het vertrouwen dat zij in hem stelde, heeft beschaamd. Toch is de sfeer tijdens deze zitting heel gemoedelijk. Maya en Van Veen bejegenen elkaar hoffelijk en spreken elkaar bij de voornaam aan.

PLAN B

Wat was er gebeurd? Maya had Van Veen's hulp ingeroepen bij een ingewikkelde kwestie. Haar ex-echtgenoot Hans was na de scheiding in het gezamenlijke huis blijven wonen. Toen hij drie jaar later stierf, weigerde Hans' zoon uit een eerder huwelijk de nalatenschap te aanvaarden en zei dat zijn minderjarige kinderen dat ook zouden doen. Een verzoek daartoe lag al bij de kantonrechter. Dat bracht Maya in een penibele situatie: het huis was nog niet afbetaald, de vaste lasten liepen gewoon door, maar ze kon het niet verkopen. Gezamenlijk werd besloten tot een plan van aanpak: als de zoon niet op andere gedachten kon worden gebracht, zou Van Veen de kantonrechter aanschrijven, zodat Maya's probleem kon worden meegewogen in de beslissing. Lukte dat niet, dan zou de volgende groep erfgenamen worden benaderd. En als ook die de erfenis zouden verwerpen, dan moest het huis maar bij executie worden geveild. Maar de stiefzoon was onvermurwbaar.

Volgens Maya had toen plan B, de brief aan de kantonrechter, in werking moeten treden. Die brief kwam maar niet. Van Veen was namelijk al vrij snel tot de conclusie gekomen dat een brief aan de kantonrechter geen zin zou hebben, vertelt hij aan de Geschillencommissie. Alleen: dat had hij Maya destijds niet verteld. Wat haar nog het meest dwarszit, zegt ze, is dat Nout zelfs nū nog volhoudt dat de weg langs de kantonrechter heilloos zou zijn geweest. Het is geen kwade wil, dat ziet ze ook wel. 'Maar er waren toch heel veel dingen waarvan ik het idee had: je deed wel je best, maar op een manier van... Tja.'

WATER BIJ DE WIJN

Van Veen had al toegezegd zijn honorarium te zullen matigen. Toch stuurde hij een rekening van ruim 3.500 euro. Maya had inmiddels een andere notaris in de arm genomen en die had de vloer aangeveegd met de adviezen van Van Veen. Maya weigerde dan ook de rekening, althans het gedeelte dat hij voor advisering rekende, te betalen. Volgens haar had Van Veen haar vooral van de wal in de sloot geholpen. Als hij erbij bleef dat zij de volle mep betaalde, zou ze de zaak voorleggen aan de kamer van toezicht. Dat wil ze eigenlijk nog steeds, ook als Van Veen bereid blijkt de zaak te schikken. Als de discussie dreigt te ontaarden in het opnieuw oprakelen van de zaak grijpt voorzitter Van der Groen in. 'U zult allebei water bij de wijn moeten doen', zegt hij, en stuurt ze de gang op.

Binnen tien minuten zijn ze eruit. Maya zal Van Veen 1.000 euro betalen. Ze wil ook dat Van Veen belooft dat als er weer zo'n ingewikkelde zaak op zijn pad komt, hij die zal weigeren. 'Voor mij is dat echt héél belangrijk', zegt ze. Dat gaat Van der Groen te ver. 'Dat kunnen wij niet in een beslissing opnemen. U zegt toch ook niet: ik ga niet meer klagen.' Daarop neemt Van Veen ook nog het klachten-geld à 50 euro voor deze procedure voor zijn rekening.

GOEDKOPE OPLOSSING

Opvallend is dat notarissen zélf de weg naar de Geschillencommissie nog niet weten te vinden. Die mogelijkheid bestaat wel, bijvoorbeeld bij een openstaande declaratie, maar werd nog nooit benut, vertelt Claudia de Jong. 'Het is een goedkopere oplossing dan een rechtbankprocedure en de consument kan ook zijn verhaal kwijt. Het voordeel is dat wij het niet betaalde bedrag in depot vragen. Dit bedrag wordt aan de notaris betaald als hij in het gelijk wordt gesteld. Daarmee heeft de notaris ook de zekerheid dat hij op een eenvoudige manier het bedrag waarop hij ingevolge de uitspraak recht blijkt te hebben, ontvangt. Ik denk dat die mogelijkheid niet erg bekend is. Maar ze zijn welkom.' ■

De Geschillencommissie Notariaat wordt voorgezeten door een rechter, bijgestaan door een lid voorgedragen door de beroepsgroep en een lid voorgedragen door de Consumentenbond of, bij de zakelijke commissies, door MKB Nederland. Aan de commissie kunnen in beginsel 'alle geschillen die betrekking hebben op de totstandkoming en/of uitvoering van een opdracht aan de notaris' worden voorgelegd.

Ook kan de klager aangeven of hij 'als gevolg van het handelen of nalaten van de notaris' schade heeft geleden, zolang die schade niet hoger is dan 5.000 euro. De klacht moet worden ingediend binnen twaalf maanden nadat de klachtwaardige gebeurtenis heeft plaatsgevonden, maar pas nadat een poging is ondernomen om het geschil zelf bij te leggen met de notaris.

Workshops op de ALV

'Ik ben weer helemaal up-to-date'

Dinsdag 4 maart was de algemene ledenvergadering (ALV) van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) in Utrecht. Voorafgaand aan de ALV konden de leden workshops bezoeken, zoals vier actualiteitslezingen verzorgd door de specialistenverenigingen Vereniging van Notarieel Ondernemingsrechtsspecialisten (VOC), Vereniging van Notarieel Registergoederen Specialisten (NRS), Vereniging van Estate Planners in het Notariaat (EPN) en Vereniging van Mediators en Scheidingsbemiddelaars in het Notariaat (VMSN), een workshop over lobby, en een over de rol van de notaris bij de algemene notariële volmacht. Wat vonden de bezoekers van deze bijeenkomsten?

TEKST Mechtelt Lindenhovius | BEELD Truus van Gog



WIE Peter Prummel
KANTOOR Peter Prummel Notariskantoor
FUNCTIE notaris
WORKSHOP EPN

'Ik ben lid van de EPN en had enige tijd geleden al een workshop van Schoenmaker over de eenmalige gift van 100.000 euro gevolgd. Toch heb ik er weer voor gekozen. En ik werd niet teleurgesteld. Het was een erg praktische workshop waarin allerlei voorbeelden de revue passeerden. Ik heb toch weer dingen gehoord, die ik niet meer goed wist, of die net even anders zaten dan ik dacht. En ik heb ook nog eens antwoord gekregen op een casus waar ik op dit moment zelf mee bezig ben. Die 100.000 euro-schenking is een mooi instrument; in mijn omgeving wordt er relatief veel gebruik van gemaakt. De workshop over het levenstestament was ook erg nuttig. Zelf passeer ik er meerdere in de week. Maar Brinkman heeft wel weer een andere kijk op het product toegevoegd. Ik denk dat ik er zeker nog bij hem op terugkom.'



WIE Gijsbert van Wingerden
KANTOOR Notarispraktijk Interwaert
FUNCTIE kandidaat-notaris
WORKSHOP VOC en NRS

'Ik ben veel met onroerend goed bezig, dus daarom ben ik naar de NRS-workshop gegaan. Ook omdat daar juist onderwerpen aan de orde kwamen waar ik niet heel vaak mee in aanraking kom, zoals erfpacht en executie-veiling. Goed om weer te horen wat daarin speelt. Het derde onderwerp, verjaring, kom ik wel vaker tegen in mijn praktijk. Wat moet je dan doen? Met een vaststellingsovereenkomst werken of een verklaring van verjaring? Verstappen gaf aan dat een vaststellingsovereenkomst de meeste zekerheid geeft. Een goed advies!
De VOC-workshop vond ik inhoudelijk sterk, maar weinig interactief. De statuten van een bv werden doorlopen. Hoe zit het met oude statuten? Wat moet daarin absoluut gewijzigd worden? Alleen is daar de laatste jaren al veel aandacht voor geweest, dus het was wel een beetje een herhaling van zetten. Maar ik vind het wel heel goed dat de specialistenverenigingen zo'n workshop verzorgden, want specialisatie heeft de toekomst.'



WIE Anneke Bouwman-Pijper
KANTOOR Sauer Oonk notarissen
FUNCTIE notaris
WORKSHOP VMSN en levenstestament

'Een erg goede workshop, heel boeiend gebracht! Ik doe zelf niet aan mediation, maar toch was het heel interessant. Aan het einde was er een rollenspel. Zelf hoefde ik niet, maar ik zag wel waar ik zelf ook de "fout" was ingegaan. Door de workshop is me ook duidelijk geworden dat ik zelf niet als mediator geschikt zou zijn. Als mediator moet je de mensen zelf aan het werk zetten. Ik zou ze meer een bepaalde kant op praten, omdat ik daar toch te veel adviseur voor ben. Ik was ook bij de workshop over het levenstestament. Die vond ik zelfs nog beter. Ik zie duidelijk voordelen in de werkwijze van notaris Brinkman. Wij nemen op dit moment meestal geen vorm van toezicht op in een algehele volmacht. Gelet op het thema ouderenmisbruik, werken wij dat misbruik misschien onbedoeld wel in de hand. Dus zeker iets om wat mee te doen!'



WIE Debby van der Kleij
KANTOOR De Clercq Advocaten
 Notarissen
FUNCTIE kandidaat-notaris
WORKSHOP VOC en NRS

'Ik werk in het vastgoed- en ondernemingsrecht, vandaar dat ik voor deze twee workshops heb gekozen. Ik hoopte nieuwe inzichten op te doen. De VOC-workshop ging over de flex-bv. Op zich een goed idee, maar het onderwerp was wel wat basaal. Zeker voor personen die hier in de dagelijkse praktijk mee werken. Voor wie dat niet het geval was, heeft de VOC wel goed haar meerwaarde kunnen laten zien. De NRS-workshop sloot daarentegen beter aan. Daarin werden drie onderwerpen behandeld: verjaring, executieveiling en erfpacht. Kort, maar krachtig. Die afwisseling was sowieso goed, maar ook de onderwerpen waren nuttig. Toevallig ben ik net in een dossier met verjaring bezig, dus dat kwam mooi uit. Daarnaast werd de laatste stand van zaken wat betreft het wetsvoorstel voor de executieveiling toegelicht. Ik ben dus weer helemaal up-to-date.'



WIE Angeline Oosterbaan
KANTOOR Batenburg Notarissen
FUNCTIE kandidaat-notaris
WORKSHOP De notaris op het Binnenhof

'Ik had me pas die ochtend opgegeven, dus veel workshops waren al vol. Normaal ga ik meestal naar vakinhoudelijke bijeenkomsten, nuttig voor de praktijk. Dit was dus heel iets anders, maar zeker niet minder interessant. Ik ben te weten gekomen hoe lobby werkt, wat je wel en niet moet doen als lobbyist en wat er speelt in de lobbywereld. Soms heb je het idee dat de politiek helemaal niet weet wat het notariële vak nu precies inhoudt. Daarom is het goed daar actief mee naar buiten te gaan. Ik heb ook wel het idee gekregen dat de KNB hierin meer actie onderneemt dan voorheen. Heb er vertrouwen in dat ze daar goed mee bezig zijn. Natuurlijk ligt lobby niet alleen bij de KNB. Als notariaat moeten we ook zelf onze toegevoegde waarde goed duidelijk maken. We zijn bij veel rechtshandelingen dan wel het sluitstuk, maar daarom zeker niet minder belangrijk. Ik ben zelf wel meer bezig om dat zichtbaarder te maken.'



WIE Arjan Kuiper
KANTOOR Notariskantoor Oudewater
FUNCTIE notaris
WORKSHOP Rol notaris bij algemene notariële volmacht

'Dit onderwerp komt veel voorbij de laatste tijd, maar ik heb het idee dat iedereen maar een beetje hetzelfde doet. Brinkman passeert enorm veel levens-testamenten en betreft daar de notaris veel meer bij. Die kan bijvoorbeeld toezichthouder worden, al is dat best omstrede volgens collega-notarissen. Ik denk, net als Brinkman, dat het wel kan. Bij Brinkman is een levenstestament normaliter redelijk standaard: *one size fits all*. Als er twee gehuwden zijn, dan mag de ander alles doen zonder dat er verder iets nodig is. Kan deze het niet meer, of heeft deze er geen zin (meer) in, dan kan er een "activatiegesprek" plaatsvinden. Met alle kinderen wordt dan besproken dat de volmacht nu moet gaan werken, wie wat gaat doen en wat de rol van de notaris zal zijn. De notaris maakt dan een "activatieverklaring" op, een soort verklaring van erfrecht bij leven. Door de vele voorbeelden ging het onderwerp goed leven bij mij. Ik ben echt geïnspireerd thuisgekomen, heb meteen onze modellen aangepast en wil die activatieverklaring ook aan de orde gaan stellen bij cliënten.'

Europese Erfrechtverordening

Een stap voorwaarts

Goed nieuws voor Nederlanders met een (tweede) huis elders in Europa: dankzij de Europese Erfrechtverordening kan het huis vererven via Nederlands recht. De Europese Erfrechtverordening biedt veel voordelen, maar vraagt wel om maatwerk.

TEKST Wilma van Hoeflaken | BEELD Truus van Gog

‘S traks is er een grote mate van uniformisering’, zegt Dirk-Jan Maasland, die als kandidaat-notaris bij Greenille in Rotterdam dagelijks te maken heeft met vermogen en onroerend goed in het buitenland. ‘Het wordt overzichtelijker en beter voorspelbaar. Nu heeft ieder land eigen regels voor het recht dat van toepassing is op de nalatenschap. Stel dat een echtpaar in Nederland woont en een huis in Frankrijk heeft. Als een van de twee overlijdt, komt volgens het Nederlands erfrecht het huis op naam van de langstlevende echtgenoot en hebben de kinderen een vordering die niet opeisbaar is. Maar in Frankrijk hebben kinderen sterkere aanspraken dan in Nederland. Het Franse erfrecht zal het Nederlandse testament met betrekking tot het huis in Frankrijk *overrulen*. Na de inwerkingtreding van de nieuwe Erfrechtverordening is ook vanuit Frans perspectief Nederlands erfrecht van toepassing’, aldus Maasland. Nog een voorbeeld. ‘Ons kantoor heeft veel vermogende Nederlanders die in België wonen als cliënt. Een echtpaar heeft een langstlevendetestament en een van de twee overlijdt. Net als in

Frankrijk hebben kinderen ook in België sterkere aanspraken dan in Nederland. Zij kunnen op grond van het Belgische erfrecht in verzet komen tegen dat langstlevendetestament. Dan krijg je wat wij “de *rush* naar de rechter” noemen, want op basis van een verdrag tussen Nederland en België beslist de rechter die het eerst benaderd wordt. Als dat de Nederlandse rechter is, zal de Belgische rechter zich onbevoegd verklaren. En andersom. Dat verandert als de Europese Erfrechtverordening in werking treedt.’

MEER MOGELIJKHEDEN

De Europese Erfrechtverordening is van toepassing op nalatenschappen van mensen die overlijden op of na 17 augustus 2015. De verordening geldt voor alle lidstaten van de Europese Unie, behalve Denemarken, Ierland en het Verenigd Koninkrijk. ‘Deze verordening bepaalt onder meer welk erfrecht van toepassing is’, zegt Sabine Heijning, specialist internationaal privaatrecht bij de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). ‘Dat is het erfrecht van het land waar de erflater zijn gewone verblijfplaats had. Of, als men die rechtskeuze gemaakt heeft, het nationale recht van het land waarvan de erflater de nationaliteit had.’

De KNB is groot voorstander van de Europese Erfrechtverordening. Heijning: ‘Het maakt de vererving en afwikkeling van internationale nalatenschappen gemakkelijker. Bovendien geeft het meer mogelijkheden voor estate planning.’

Ook notaris Kees van der Plas van Verhees Notarissen in Katwijk staat positief tegenover de nieuwe erfrechtverordening. ‘Het is een stap voorwaarts.’ Van der Plas is gespecialiseerd in Frans recht. ‘Het is belangrijk dat Nederlanders met een huis in het buitenland reeds nu een rechtskeuze kunnen maken voor het Nederlands erfrecht. Dat kunnen ze nu testamentair vastleggen en bij overlijden na 17 augustus 2015 zal Frankrijk of welke lidstaat dan ook die rechtskeuze moeten accepteren.’ Dit betekent dat er een einde komt aan de huidige situatie waarbij ouders een langstlevendetestament hebben, waar ze feitelijk niets aan hebben, omdat het *overruled* wordt door het Franse erfrecht. Van der Plas: ‘Dan erft moeder een kwart van het Franse huis in volle eigendom en de kinderen driekwart. Of moeder krijgt het vruchtgebruik en de kinderen de blote eigendom. In beide gevallen geldt dat moeder het huis niet kan overdragen zonder handtekening



‘Nederlanders met een huis in het buitenland kunnen reeds nú een rechtskeuze maken’

van de kinderen. Terwijl zij naar Nederlands erfrecht de enige eigenaar zou zijn.’

RARE SITUATIES

In Nederland bestond de rechtskeuze overigens al op grond van het Haags Erfrechtverdrag. ‘Nederland heeft eigen internationaal privaatrecht dat moderner is dan dat in de meeste andere Europese lidstaten’, zegt Maasland. Het Haags Erfrechtverdrag geeft zelfs meer keuzemogelijkheden dan de Europese Erfrechtverordening, want het biedt ook de mogelijkheid te kiezen voor het recht van de gewone verblijfplaats. ‘Dat is wel een aandachtspunt’, zegt Maasland. ‘Dan denk ik bijvoorbeeld aan echtparen met twee verschillende nationaliteiten. Stel dat de vrouw Nederlands is en de man Spaans en zij wonen in Nederland. Zij kunnen nu beiden voor Nederlands recht kiezen. Deze rechtskeuze blijft verbindend, ook als zij naar een andere EU-lidstaat verhuizen en vervolgens na 17 augustus 2015 overlijden. Dan bewaar je de eenheid en voorkom je rare situaties. Dat moet je nu proactief vastleggen, want na 17 augustus 2015 zijn de rechtskeuzemogelijkheden beperkter.’ Zo komt Maasland vanzelf terecht bij een ander aandachtspunt. ‘Als er een wijziging is,

wordt een testament vaak algeheel herroepen en volgt er een nieuw testament. Maar het kan straks in sommige gevallen verstandig zijn om de rechtskeuze te handhaven. Zeker als het een keuze betreft die na 17 augustus 2015 niet meer gemaakt zou kunnen worden. Als je die rechtskeuze herroept, kun je hem straks niet meer terugbrengen.’

STANDAARDVRAGEN

Om hun cliënten goed te kunnen adviseren, moeten notarissen zorgen dat ze goed op de hoogte zijn van de bezittingen en oog hebben voor het internationale aspect. ‘Heb je onroerend goed? Heb je bezittingen in het buitenland? Dat moeten standaardvragen zijn’, vindt Van der Plas. Maasland vermoedt dat veel notarissen met de Europese Erfrechtverordening te maken krijgen. ‘Er zijn veel echtparen met verschillende nationaliteiten, zoveel expats, zoveel mensen die zich vrij over de wereld bewegen. Ons kantoor heeft veel internationale cliënten, bijvoorbeeld mensen in de top van het internationale bedrijfsleven. Dan vraag je naar hun plannen. Blijven ze in Nederland wonen of gaan ze naar het buitenland? Waar wonen hun erfgenamen?’ De Europese Erfrechtverordening zorgt in

situaties met een internationaal tintje voor voorspelbaarheid en overzicht, stelt hij.

WONDERMIDDEL

Maar de verordening is geen wondermiddel, waarschuwt Van der Plas. ‘In eenvoudige situaties, zoals een Nederlands echtpaar met een huis in het buitenland, is een Nederlands testament uitstekend. Civielrechtelijk is dat straks goed geregeld, maar let ook op fiscale aspecten.’ Bij estate planning van grote vermogens speelt fiscaliteit een belangrijke rol. Erfbelasting in de verschillende EU-landen is niet geharmoniseerd. Onbedoeld kan een testament ertoe leiden dat de erfbelastingaanslag zeer hoog uitvalt, aldus Van der Plas. ‘Neem de gelijkschakelingstestamenten. In Nederland zijn we eraan gewend kinderen en stiefkinderen op dezelfde manier te behandelen. In Frankrijk gaat zoiets hopeloos fout. Daar is een stiefkind fiscaal een vreemde, die 60 procent erfbelasting betaalt. Dat moet je wel weten als notaris. In die situatie kun je wellicht beter schenken bij leven.’ Ook bij samenwonende stellen kan er veel mis gaan. ‘Fiscaal erkennen de Fransen het Nederlandse samenlevingscontract niet. In Nederland betekent dat contract een vrijstelling van ruim zes ton voor de erfbelasting, maar in Frankrijk reken je af alsof je een vreemde bent. Dat is vast niet de bedoeling.’ Notarissen moeten voorkomen dat ze iets onhandigs adviseren, doordat ze civielrechtelijk wel goed op de hoogte zijn, maar fiscaal niet. ‘Ik ben thuis in het Franse vastgoed- en erfrecht’, zegt Van der Plas. ‘Als ik een cliënt heb die ook nog een huis in Griekenland heeft, haal ik er ook een Griekse deskundige bij.’ ‘Het civiele recht is het uitgangspunt’, zegt Maasland. ‘Wat wil de testateur? En dan kijken wij vervolgens hoe je dat fiscaal zo gunstig mogelijk regelt.’ ■

In Düsseldorf (13 juni) vindt een seminar plaats over de Europese Erfrechtverordening en het huwelijksvermogensrecht. Hieraan kunnen Nederlandse (kandidaat-)notarissen kosteloos deelnemen. Zij krijgen hiervoor 6 PE-punten. Eerder was hierover al een seminar in Brussel (24 maart). Ook bij het KNB-jaarcongres ‘Notaris over de grenzen’ op 3 oktober komt de Europese Erfrechtverordening uitgebreid aan de orde. Zie voor meer details daarover het KNB-nieuws.

**Ons
nieuwe adres
opzoeken
duurt langer.**

Binnen 5 minuten je huis verkocht.

**NIEUWE
LOCATIE**
Rode Hoed
Keizersgracht 102
Amsterdam

Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling
Het veilinghuis dat meer biedt.

mva.nl/veiling

MAALDRINK VERMEULEN

ADVOCATEN & NOTARISSEN

rechtsbijstand aan (kandidaat-)notarissen
en aan notariële cliënten

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

Contactpersoon: Mr G.L. Maaldrink, advocaat en oud-notaris
tel. 070-346.96.46, mob. 0653.163.979, fax 356.04.90
E-mail: g.l.maaldrink@maaldrink.nl
Gebouw Cultura, Wassenaarseweg 20, 2596 CH 's-Gravenhage

RECHTSORDE

Dé zoekmachine voor
juridische informatie

Gratis pilot?
Kijk op
rechtsorde.nl

Veilig, betrouwbaar en actueel!

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

Notariaat
magazine

W·P·N·R

Gunstige doorplaatsingstarieven naar:

Advocatie

kunt u contact opnemen met:

Sales & Services, contactpersoon: Gerrit Kulsdom

Tel. 0229 - 211 211, E-mail: administratie@salesandservices.nl

VRAGEN STAAT VRIJ

In deze rubriek beantwoordt een panel van in- en/of externe deskundigen allerlei vragen van (kandidaat-)notarissen. Die kunnen gaan over arbeidsvoorwaarden, verzekeringen, de notariële praktijk of een ander onderwerp.



Willem Geselschap
| Hoofd cluster
praktijkzaken KNB



Joline Kronenburg-de Jonge
| Bestuurslid EPN
en kandidaat-notaris



Corrie Heck
| Adviseur juridische
zaken KNB

Kan ik de waarneming achteraf aanvragen?

Willem Geselschap: Als een van uw vaste waarnemers gaat waarnemen, dan is het mogelijk om deze waarneming na afloop in te voeren en te accorderen via het portaal Mijn KNB. Indien u geen vaste waarnemers hebt aangesteld of uw vaste waarnemers zijn niet beschikbaar, dan zult u een incidentele waarneming moeten aanvragen. Nadat de notaris de aanvraag heeft geaccordeerd, hanteren de kamers voor het notariaat een termijn van maximaal tien werkdagen om de aanvraag af te handelen. Met betrekking tot de incidentele waarnemingen geldt dat eerst goedkeuring van de kamer moet zijn verkregen voordat de waarnemer ook daadwerkelijk bevoegd is. De kamers voor het notariaat hebben zich hierin tot 1 januari 2014 coulant opgesteld, maar hebben aangegeven aanvragen voor incidentele waarnemingen niet alsnog achteraf goed te keuren. Het is dus zaak dat u of de waarneming tijdig aanvraagt, of voldoende vaste waarnemers aanstelt (met goedkeuring van de kamer), zodat u de waarneming achteraf zelf kunt invoeren en accorderen als u weer terug bent. ■

Hoe zit het nu precies met de uitleg van testamenten?

Joline Kronenburg-de Jonge: Notarissen zijn van oudsher niet gewend aan uitleg van testamenten: wat taalkundig was beschreven, moest op die manier worden uitgevoerd. De jurisprudentie laat soms een ander beeld zien. De rechter let steeds meer op de omstandigheden van het geval en de verhoudingen die de uiterste wil kennelijk wilde regelen. Deze trend kenden we al vanuit de jurisprudentie over de niet nageleefde periodieke verrekenbedingen en deze tendens lijkt zich uit te breiden tot testamenten. De Hoge Raad (NJ 2014/127) heeft bepaald dat het testament op grond van de feiten en omstandigheden uitgelegd moest worden. De uitleg resulteerde erin dat niet de in het testament benoemde erfgenaam, te weten de broer van erflaatster, enig erfgenaam was, maar de echtgenoot. De casus was als volgt: testatrice maakt een testament en benoemt haar broer tot enig erfgenaam. Decennia later overlijdt mevrouw zonder haar testament te hebben aangepast.

Heeft de ontferde versterferfgenaam recht op een afschrift van het laatste testament van erflater waarbij hij ontferd is?

Corrie Heck: De wetgever verstaat in artikel 49 lid 2 Wet op het notarisambt onder degenen die een recht ontlenden aan de inhoud van een akte mede degene die door een uiterste wilsbeschikking een erfrechtelijke aanspraak heeft verloren. Deze bepaling is een uitvloeisel van het arrest Erven Ouwendijk (Hoge Raad 8 januari 1982, NJ 1982, 423). De Hoge Raad maakte in dit arrest uit dat de ontferde versterferfgenaam zonder meer recht heeft op een afschrift van het laatste, en daarmee van kracht zijnde testament. Thans voegt de wet daaraan toe dat de notaris hen expedities afgeeft 'slechts ten aanzien van het desbetreffende onderdeel van die wilsbeschikking'. De ontferde versterferfgenaam heeft dus alleen recht op de passages waaruit blijkt dat eerdere uiterste wilsbeschikkingen zijn herroepen en wie de erfgenamen zijn. Hieruit kan ook de vraag: 'Hebben ontferde versterferfgenamen ook recht op afschriften of uittreksels van herroepen testamenten?' voortvloeien. Soms vragen ontferde versterferfgenamen daarom. De Hoge Raad benadrukte in Erven Ouwendijk dat in het bijzonder aan deze akten een vertrouwelijk karakter toekomt. Het herroepen testament is geestelijk in snippers verscheurd. Slechts onder bepaalde omstandigheden kan aan versterferfgenamen een afschrift van een herroepen testament niet worden geweigerd. Zie hierover Melis/Waaijer, *De Notariswet*, achtste druk 2012, p. 219. ■

Inmiddels is zij wel getrouwd. In de procedure wordt gesteld dat de enige reden voor mevrouw om haar testament op deze wijze op te stellen, was dat ze niet wilde dat haar ouders zouden erven. De rechter beslist zoals hiervoor beschreven. Voor de familierechtsnotaris zitten hier twee leermomenten in. Zo is het ten eerste belangrijk om bij gewijzigde omstandigheden het testament aan te passen. De kosten van het testament zullen altijd lager zijn dan van een procedure! Ten tweede: schroom bij twijfel over het maken van een verklaring van erfrecht niet om een extra opinie te vragen. Taalkundige lezing volstaat blijkbaar niet altijd. ■

HEBT U OOK EEN VRAAG ?

Mail naar nm@knb.nl en wij zorgen dat deze beantwoord wordt.

En
verder:

‘Geloven in onze eigen kracht’



‘Ik geniet van die internationale contacten’

Niels Baas is kandidaat-notaris in Amsterdam en skileraar in Kaprun, in het Oostenrijkse Salzburgerland. Daarnaast doet hij fanatiek aan wielrennen en tennis. Tussen de skischool en het notariskantoor ziet hij meerdere parallellen.

TEKST Henriette van Wermeskerken | FOTO Truus van Gog

‘**T**oen ik studeerde, ben ik begonnen met het geven van skiles, en dat doe ik nog steeds. Natuurlijk heb ik minder tijd sinds ik werk, maar ik ben toch zo’n vier, vijf weken per jaar in Kaprun te vinden. Na het volgen van verschillende cursussen geef ik nu tot op het hoogste niveau les, ook buiten de piste. Dat zijn prachtige routes. De toeristen genieten ervan en ik ook. Als skileraar krijg je allerlei trainingen en je hebt veel vrij, zodat je met collega’s kunt skiën. Met mijn Nederlandse vrienden kan dat niet op dat niveau. Degenen aan wie ik les geef, komen uit alle landen van de wereld. Ik vind het belangrijk dat mijn gasten het naar hun zin hebben en dat ze merken dat ze vorderingen maken. Zo’n gevoel van succes, *Erfolgerlebnis* in het Duits, geeft energie. Dat gevoel zorgt er ook voor dat ze weer terugkomen. Aan het eind van de week hebben ze een idee van wat ze het jaar daarop zouden kunnen doen. Je biedt ze perspectief.’

DE BOER OP

‘Het wintertoerisme staat onder druk. Veel mensen gaan liever voor minder geld naar warmere oorden, *all inclusive*. Voor een skischool is het van belang dat je laat zien wat je kunt en wat je te bieden hebt. In die zin is een skischool vergelijkbaar met een notariskantoor. Het gaat niet meer vanzelf. Je moet moeite doen om cliënten binnen te halen en te houden. Je moet je ondernemend opstellen, en daar houd ik van. Ik ga graag de boer op en geef regelmatig lezingen, onlangs bijvoorbeeld voor de Nederlands-Duitse vereniging en voor verschillende consulaten. Mijn praktijk ligt op het terrein van estate planning, waarbij ik mij heb gespecialiseerd in internationale estate planning. Mijn cliënten zijn zowel expats die hier wonen, als Nederlanders

die bezittingen in het buitenland hebben. Hier in Amsterdam bevindt zich een grote internationale gemeenschap. Ik geniet van die internationale contacten, zowel hier als in Oostenrijk.’

BEDRIJFSOVERDRACHT

‘Binnen de EPN [de notariële specialistenvereniging op het gebied van estate planning – red.] zit ik in de commissie vermarkten. Wij ontwikkelen *tools* om de notaris te helpen de markt te betreden. Een EPN-notaris heeft veel kennis, maar burgers zijn daarvan soms niet genoeg op de hoogte. Die komen terecht bij een adviseur van de bank of bij een accountant. Wij ontwikkelen onder meer informatiekaarten en bouwstenen voor lezingen met PowerPointpresentaties, die notarissen kunnen gebruiken voor particuliere of zakelijke cliënten, of voor doorverwijzers. Die lezingen maken we over allerlei actuele onderwerpen, zoals de flex-bv en het levenstestament. Door de commissie zit ik zelf ook bovenop alle nieuwe ontwikkelingen. Estate planning is een vak apart. De advisering op het vlak van bedrijfs-overdracht gaat een enorme vlucht nemen, verwacht ik. Er zijn in Nederland veel familiebedrijven waarvan de eigenaar tot de babyboomgeneratie behoort en die nu met pensioen gaat. Bedrijfs-overdracht bevindt zich op het snijvlak van vennootschapsrecht, estate planning en familie-recht. Typisch notariële expertises.’

COSTA BLANCA

‘Het notariaat hoeft zich niet te beperken tot Nederland. Akten stel je in het Nederlands op, maar verder kun je – letterlijk – alle kanten op. Onlangs was ik met een kantoorgenoot in Benidorm. Aan de Costa Blanca wonen naar schatting zo’n twee- à driehonderdduizend Nederlanders,

al dan niet permanent. De erfopvolging van onroerend goed of ander bezit van Nederlanders gaat in Spanje naar Nederlands recht. Dus is het voor de eigenaren van belang een goed Nederlands testament te hebben, dat zo is ingericht dat maar in één van beide landen effectief belasting wordt betaald. Voor mensen met bezittingen in andere landen zal de invoering van de Europese Erfrechtverordening in 2015 een verbetering zijn. Ook voor notarissen trouwens. De verordening maakt internationale erfopvolgingen minder gecompliceerd en verrijkt de mogelijkheid te adviseren.’

KRACHT

‘De eigenaar van de skischool waar ik lesgeef, is nu 74 jaar. Hij is elke dag op de piste te vinden en vindt dat hij de mooiste baan van de wereld heeft. Ik neem graag een voorbeeld aan de manier waarop hij in het leven staat. Ik heb veel behoefte aan buiten zijn en aan bewegen, vind het belangrijk om gezond te blijven. Ik ben een fanatiek wielrenner. Deze zomer ben ik van Beieren door Oostenrijk en Zwitserland naar Italië gefietst in zeven etappes van elk een dag. De Schwalbe Tour Transalp besloeg bijna 900 kilometer en 19.000 meter hoogtevverschil. Loodzwaar. Verder tennis ik, ook competitie. Ik zou het prachtig vinden om ook op zo’n hoge leeftijd nog zo actief te zijn als die skileraar. Maar dan als notaris. Een mooi en veelzijdig beroep. Bij belangrijke gebeurtenissen in het persoonlijk of zakelijk leven hebben mensen een notaris nodig, van de wieg tot het graf. Er wordt nu flink geklaagd binnen het notariaat. Dat is niets voor mij. We moeten geloven in onze eigen kracht, en er wat van maken. Het notariaat moet ondernemend zijn.’ ■

Wanneer is software goed?

Een binnen het notariaat veel gehoorde opmerking over automatisering en software is: “Het moet het gewoon doen”. Logisch, maar de realiteit blijkt vaak anders. Bovendien is ‘Het gewoon doen’ eigenlijk ook niet voldoende. Automatisering moet namelijk óók goed afgestemd zijn op de mensen die het gebruiken.

Devoon als software-ontwikkelaar

Devoon kent al sinds de oprichting het motto: ‘het kan altijd “beter”’. En dat is nog steeds de basis van alle ontwikkelingen voor het notariële softwarepakket **assyst**. Voordat ze beginnen met de ontwikkeling, onderzoeken de ontwikkelaars eerst wat de gebruikers verwachten of wensen. Op deze manier blijven de mogelijkheden van **assyst** perfect aansluiten op dat wat het notariaat wil.

Wat technisch kan is niet altijd de juiste oplossing

Gebruikers komen soms met een probleem en vragen daarvoor een technische oplossing. Door de grote expertise binnen Devoon kunnen de softwarespecialisten vrijwel altijd een oplossing bieden. Devoon is er echter van overtuigd dat je een technische oplossing alleen

moet inzetten als integraal onderdeel van het grote geheel: van het softwarepakket **assyst**. Een op zich prima werkende ad hoc-oplossing kan namelijk

*Technische oplossing
alleen inzetten
als integraal onderdeel
van het grote geheel*

elders weer een nieuw probleem veroorzaken. Vandaar dat de technici van Devoon constant met elkaar, de consultants én gebruikers overleggen om ervoor te waken dat **assyst** een volledige geïntegreerde software-oplossing blijft.

Als het werkt moet het wel gebruikt worden

Dat software iets kan wil niet zeggen dat het daarvoor ook gebruikt wordt. Als een gebruiker een bepaalde functie niet prettig vindt werken, zal hij of zij deze functie links laten liggen en een omweg zoeken om hetzelfde doel te bereiken. Dat kost tijd en waarschijnlijk ook ergernis. Daarnaast is het zonde van de energie en passie die de ontwikkelaars van Devoon in hun werk stoppen. Redenen genoeg om elke functie binnen het pakket te maken vanuit het oogpunt van de eindgebruiker. De tevredenheid van de gebruiker is voor een ontwikkelaar het mooiste mogelijke compliment, en de reden om elke dag weer het uiterste uit zichzelf te halen.

Het juiste antwoord op de gestelde vraag: “Wanneer is software goed?” luidt voor Devoon dan ook: “Als de gebruikers alle functies van het complete pakket met plezier gebruiken.”



www.devoon.nl

De Lexxyn Groep: ICT voor de juridische praktijk

Devoon maakt deel uit van de Lexxyn Groep. De Lexxyn Groep is een groep samenwerkende bedrijven die ICT diensten leveren binnen de juridische sector: de advocatuur, het notariaat en de deurwaarderspraktijk. De partners leveren procesondersteunende producten en diensten op het vlak van kantoorautomatisering, cloud computing, digitale spraakverwerking, documentmanagement, webdiensten en portals en telecommunicatie. Ook bieden zij speciaal voor advocaten, notarissen en deurwaarders ontwikkelde software. De gebundelde ervaring en collegiale samenwerking van de partners maakt de Lexxyn Groep tot dé kennispartner voor de juridische sector. Bij de Lexxyn Groep vinden zij één aanspreekpunt voor alle ICT-producten en -diensten.

UITGELICHT

2014 in het teken van pensioen

Dit jaar staat het thema ‘pensioen’ bij de EPN centraal. In de praktijk blijkt dat (kandidaat-)notarissen dit onderwerp vaak van zich afschuiven, terwijl het juist een kans is om ook over dit onderwerp de kennis en kunde aan te tonen. Helemaal in deze tijd waarin pensioenvoorzieningen hevig onder druk staan.

Samen met andere landelijke organisaties, zoals de Pensioenfederatie en de Stichting Persoonlijke Financiën, zal de EPN in 2014 haar leden trainen op het gebied van pensioen. Zo wordt er op 8 april regionaal een intervisie-bijeenkomst georganiseerd om over dit onderwerp te brainstormen. De voorjaars- ‘COEP-opdracht’ dient als een eerste kennismaking

met de fiscale en civiele aspecten van het pensioenrecht. Ook het wetenschappelijk EPN-congres op 20 mei staat in het teken van pensioen. Op 12 juni volgt een praktische cursus pensioen, zodat u in de maand september goed voorbereid bent op de Week van het Samenwonen (start 8 september 2014). Het gaat in deze week over samenwonen en pensioen in ruime zin, zowel voor ongehuwd als gehuwd samenwonenden.

Toegang voor niet-leden

Het EPN-congres op 20 mei, de praktische EPN-cursus Pensioen op 12 juni en het symposium op 8 september staan ook open voor niet-leden. Voorinschrijvingen ontvangen wij graag via info@epn-notaris.nl.

VERENIGINGSNIEUWS

Samenwerking VASN en Radboud Universiteit

Ook in 2014 worden de contacten tussen de VASN en de Radboud Universiteit gecontinueerd. VASN verzorgt eenmaal per jaar een gastcollege voor het keuzevak agrarisch recht in het curriculum van de notariële opleiding. Tevens biedt een aantal VASN-kantoren stageplaatsen aan voor de studenten. Daarnaast kunnen VASN-leden deelnemen aan contractonderwijs en de actualiteitscursus agrarisch recht bij de Radboud Universiteit.

Metro onderzoekt uitvoerbaarheid scheidingsconvenant

Een op de tien scheidingsconvenanten is slecht uit te werken, met alle gevolgen van dien voor de ex-partners, blijkt uit onderzoek dat onder notarissen is gedaan. Scheidingsconvenanten worden opgesteld onder begeleiding van een zogenaamde deskundige. Maar de deskundigheid blijkt echter niet altijd van het juiste niveau. Dit geldt ook voor sommige mediators. In het artikel in *Metro* van dinsdag 18 maart 2014 wordt daarom verwezen naar de notarismediator die is aangesloten bij VMSN.

NRS-congres over bestuursrecht en registergoederen

Op 8 april vindt het voorjaarscongres van de NRS plaats. Onderwerp: bestuursrecht en het notariaat, voor zover dat betrekking heeft op registergoederen. In het notariaat is bestuursrecht ten onrechte vaak een onderbelicht item, terwijl het juist bij vastgoed een essentieel onderdeel is.

In de afgelopen jaren hebben binnen het bestuursrecht grote wijzigingen op het gebied van wetgeving en jurisprudentie plaatsgevonden. Tijdens de bijeenkomst wordt met name ingegaan op de recente ontwikkelingen die van belang zijn voor het notariaat. De bijeenkomst wordt verzorgd door professor Tonny Nijmeijer en Tycho Lam. Nijmeijer is hoogleraar omgevingsrecht aan de Radboud Universiteit Nijmegen. Tycho Lam is senior docent bestuursrecht aan de Radboud Universiteit. Beiden zijn ook verbonden aan Heekelman Advocaten & Notarissen.

Inschrijven

Het congres vindt plaats in Supernova (Jaarbeurs) in Utrecht. Deelname is gratis voor leden en aspirant-leden van de NRS en levert 3 PE-punten op. U kunt zich voor de bijeenkomst aanmelden via het inschrijfformulier op NotarisNet of door deze uitnodiging door te sturen naar cursussen@knb.nl.

CURSUSSEN

VASN: ALV en lezing Gemeenschappelijk landbouwbeleid

Datum: 8 april 2014

Tijdens de lezingen wordt de stand van zaken in de Europese regelgeving richting 2015 toegelicht en wordt de juridisch-inhoudelijke kant praktisch benaderd. Hierbij kan gedacht worden aan de regeling Rood voor Rood en de overeenkomsten op provinciaal en gemeentelijk niveau. Uitsluitend voor VASN-leden.

VASN-cursus Inleiding in het agrarisch recht

Datum: 13 mei 2014

Een cursus over de basisbegrippen en fiscale regelingen in de notariële agrarische praktijk. Deze cursus is verplicht voor niet-juristen die voornemens zijn om de VASN Beroepsopleiding Agrarisch Recht te gaan volgen. Ook voor (kandidaat-)notarissen en leden van de VASN is deze cursusdag geschikt als inleiding of opfriscursus.

VASN-cursus

‘... en wat als er nooit is verrekend?’

Datum: 10 juni 2014

Een cursus over het vaststellen van de vorderingen bij echtscheiding voor de situatie waarbij in de huwelijksvoorwaarden een verrekenbeding is opgenomen dat tijdens het huwelijk nooit is uitgevoerd. Uitsluitend voor VASN-leden.

Beroepsopleiding VASN

Datum: september/november 2014

Ook dit jaar wordt de VASN-beroepsopleiding weer aangeboden. Ook niet-juristen kunnen de opleiding volgen, zij moeten dan wel eerst de cursus Inleiding Agrarisch Recht volgen (datum cursus 13 mei te Utrecht). Hebben uw medewerkers of collega's interesse in agrarische zaken, dan is nu het moment om zich hierin te verdiepen. De beroepsopleiding geeft toegang tot het lidmaatschap van de vereniging. In verband hiermee wordt u ook gewezen op de kortingsregeling voor kantoren met meerdere lidmaatschappen.

VMSN-vervolgopleiding

Datum: februari t/m juni 2014

Tijdens de opleiding wordt de deelnemers kennis en vaardigheden aangereikt die hen in staat stelt scheidende stellen te begeleiden bij de ontbinding van hun huwelijk of de beëindiging van hun partnerschap. Het eerste deel van de opleiding is sterk psychologisch getint en zeer praktisch opgezet. Het tweede deel is juridisch-inhoudelijk. De opleiding bestaat uit 63 lessen. De aankondiging voor de vervolgopleiding is via KNB en VMSN verstuurd en is te vinden op www.vmsn.nl.

Asterix en de notariële koek



‘Z’o’n 2000 jaar geleden was heel Gallië (zo heette Frankrijk toen) bezet door soldaten van Caesar, de Romeinse veldheer. Heel Gallië? Nee, een kleine nederzetting bleef moedig weerstand bieden aan de overweldigers...’

INTRIGES

Menigeen herkent deze woorden vrijwel onmiddellijk als de vaste proloog van alle Nederlandse edities van de Asterix-strips. In de avonturen van deze Gallische krijgers gaat het meestal om het oplossen van moeilijkheden in ver van het Gallische dorp verwijderde ‘buitenlanden’, bijvoorbeeld in de stad der steden, Rome, of in Egypte om een bouwheer van Cleopatra uit de brand te helpen. Zelfs voor een expeditie naar Noord-Amerika draait het Gallische duo de hand niet om. Maar heel soms speelt de problematiek dichterbij huis. Bijvoorbeeld in de albums *Asterix en de intrigant* en *Asterix en de Romeinse Lusthof*. Niet alleen in geografische zin ontrolt de plot van die verhalen zich in het Gallische dorp zelf, ook vallen in die delen de anders zo eensgezinde dorpelingen zelf ten prooi aan intriges en afgunst. Ze buitelen over elkaar om de buurman te overtroeven en gunnen elkaar het licht in de ogen niet. Met onderlinge

verdeeldheid en strijd als gevolg, waardoor de tegenstander van dat moment (meestal de op historisch onjuiste, maar niettemin op humorvolle wijze als nogal klungelig weergegeven Romeinen) de overhand dreigt te krijgen en Julius Caesar zijn levensambitie lijkt te vervullen door het Gallische dorp definitief in te kunnen lijven in het *Imperium Romanum*.

TEGENSTREVERS

Er zijn wel wat parallellen te trekken tussen dat Gallische dorp en het Nederlandse notariaat. Ook wij voelen ons weleens bedreigd door machten en krachten van buiten. En ik denk dat we kunnen vaststellen dat wij op die dreiging (vermeend of reëel) voornamelijk reageren met onderlinge schermutselingen. De discussies in het notariaat in de laatste jaren gaan namelijk in essentie heel vaak over welke notaris welk stuk van de notariële markt bedient. ‘Ja, dat krijg je van die marktwerking’, hoor ik menig lezer nu al reageren. Maar ik denk dat marktwerking hier niets mee te maken heeft. Concurrentie, competitie, de beste, snelste of slimste willen zijn, daar is helemaal niets mis mee. Concurrentie wordt in het notariaat echter vertaald in een ‘race to the bottom’ en telkens weer belanden we in discussies over hoe we ‘de notariële koek’ onderling verdelen. Daarbij kijken we volgens mij te veel naar de notariële buurman en te weinig naar welke bedreigingen (maar dus ook kansen) van buiten op ons afkomen. In plaats van al die interne wedijver en elkaar definiëren als de tegenstander is het volgens mij slimmer om onze werkelijke tegenstrevers te identificeren.

TOVERDRANK

Het bekende dorpje in Gallië had een druide met toverdrank om de eensgezindheid te herstellen. Aan de KNB nu de uitdaging om alle ingrediënten bij elkaar te zoeken voor onze eigen toverdrank.

Franc Wilminck | VOORZITTER KNB

Notaris over de grenzen tijdens KNB-jaarcongres

Het Nieuwe Luxor Theater in Rotterdam is vrijdag 3 oktober het decor van het jaarlijkse KNB-congres. Rode draad dit jaar: iedere notaris krijgt te maken met internationale ontwikkelingen.

Wist u bijvoorbeeld dat jaarlijks 4,5 miljoen erfenissen vrijkomen binnen de Europese Unie (EU), waarvan 10 procent met een internationaal aspect? Ongeveer 3,5 miljoen landgenoten hebben niet de Nederlandse nationaliteit en bijna 40 procent van de mkb-ondernemers is ook in het buitenland actief. Wat levert dit op voor de notaris? En hoe verloopt de samenwerking met buitenlandse notarissen hierbij? Antwoorden op deze vragen krijgt u op 3 oktober. Daarnaast wordt u bijgepraat over de laatste internationale ontwikkelingen in het internationaal erfrecht en ondernemingsrecht. Kortom: notarissen worden uitgedaagd over de grenzen te gaan!

PROGRAMMA

Naar aanleiding van de positieve reacties over het congresprogramma van vorig jaar streven we opnieuw naar een levendige en praktische bijeenkomst die naast de juridisch/notariële benadering ruimte biedt om vanuit andere disciplines het thema toe te lichten met een directe relatie naar de notariële praktijk. Tijdens het congres komen drie onderwerpen aan bod:

- De nieuwe verordening internationaal erfrecht die zal ingaan op 17 augustus 2015. Wat zijn de gevolgen voor de Nederlandse notariële praktijk en haar cliënten? De inleiding wordt verzorgd door professor Sjeff van Erp, hoogleraar Vermogensrecht en Europees Privaatrecht en Bram Akkermans, assistent professor Europees Privaatrecht, beiden van de Universiteit van Maastricht. Aan de hand van voorbeelden uit de notariële praktijk met internationaal erfrechtelijke vragen komt ook de samenwerking met notarissen in andere lidstaten aan de orde.
- Internationaal ondernemingsrecht: aan de hand van veelvoorkomende notariële

Het Nieuwe Luxor Theater in Rotterdam is vrijdag 3 oktober het decor van het jaarlijkse KNB-congres.

diensten worden de rol en toegevoegde waarde van de Nederlandse notaris besproken. Voor sommige notarissen een kennismaking met de praktijk, voor andere wellicht een *eye opener* hoe je je kunt positioneren op de internationale markt. En hoe de samenwerking met buitenlandse notarissen of andere juridische partijen binnen de EU verloopt in de praktijk.

- De toekomst van het ambt: André Michielsens, voorzitter van de Raad van Europese notarissen (CNUE) en notaris in België, geeft zijn visie op de toekomst van het beroep van notaris.

CONGRESBOEK

Het congresboek heeft een wat andere opzet dan voorgaande jaren. De uitgave zal bestaan uit een bundeling van artikelen over internationale ontwikkelingen voor het notariaat, die komende maanden zullen verschijnen in zowel KNB-uitgaven als andere juridische uitgaven. Verder vindt u in het congresboek een korte inleiding van alle sprekers. Naar verwachting is het congresboek begin september klaar en wordt het dan aan alle leden en aangeslotenen van de KNB gestuurd.

Nadere informatie: KNB, Lineke Minkjan, telefoon 070 3307214 (l.minkjan@knb.nl)

Kom naar symposium Kandidaat van de toekomst

Hoe kun je jezelf het best positioneren?
Hoe kun je je tijd het meest effectief indelen?
Welke informatie moet een ondernemingsplan bevatten?

Wil je geïnformeerd worden over de nieuwste onderhandelingsstechnieken die direct toepasbaar zijn in je werk?

Meld je dan nu aan voor het speciaal en exclusief voor kandidaat-notarissen georganiseerde symposium op dinsdag 13 mei in Supernova (Jaarbeurs) te Utrecht. (Bovendien ontvang je daar óók nog 4 managementpunten voor.)

Nadere informatie en inschrijven:
KNB, cursussen en congressen, telefoon
070 3307167, cursussen@knb.nl of
NotarisNet/Opleidingen



Close up

Daarnaast ook de maatschappelijke relevantie. Kijk, dit soort werk zou ik ook in de commerciële wereld kunnen doen. Alleen draait het daar in principe puur om geld verdienen; voor mij geeft die maatschappelijke rol van het notariaat juist een extra stimulans.'

Grootste professionele uitdaging?

'Dat is hoe het KNB-bureau het notariaat kan helpen om, bij de veranderingen die er maatschappelijk zijn, op een goede manier te blijven functioneren. Dat notarissen een boterham kunnen blijven verdienen in een wereld die aan het veranderen is en dat vanuit hetgeen waar de beroepsgroep voor staat: die rechtszekerheid! Je ziet dat in economisch slechte tijden het publiek geneigd is het juridische ondergeschikt te maken, terwijl die twee werelden elkaar ook heel goed kunnen aanvullen. We moeten dus proberen dat het langetermijndenken (het nadenken over juridische consequenties) in de publieke opinie een plek krijgt in het kortetermijnhandelen.'

Wat doe je na je werk?

'Dan werk ik aan lichaam en geest door conditietraining en yoga. Daarnaast zit ik in het college van beroep van de Reclame Code Commissie. En ik doe nog wat aan "kinderopvang" thuis.'

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

'Weer consultant. Mijn ervaring is dat je dan meedenkt met verschillende klanten over allerlei verschillende vraagstukken. Je leert verschillende culturen kennen. Het is een vorm van professioneel reizen, die me zeer aanspreekt.'

Met welke vraag kan ik bij het cluster Praktijkzaken 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 Hans Kuijpers, directeur KNB.

Wie is Hans Kuijpers?

'Ik ben getrouwd en heb twee kinderen. In 1979 ben ik als beroepsmilitair bij de luchtmacht begonnen. Sinds medio '80 ben ik de juridische kant opgegaan, vaak in combinatie met organisatieontwikkeling. Later speelde ICT daarbij een steeds dominantere rol. Zo ben ik bijvoorbeeld consultant geweest bij Ordina. In 2007 werd ik directeur bij de KNB.'

Waar hou je je wekelijks mee bezig?

'Jaha, daar heb ik over nagedacht. Eigenlijk "pendel" ik elke dag in bijna ieder dossier of vraagstuk heen-en-weer tussen verleden, heden en toekomst. En dat doe ik op drie verschillende gebieden: bestuurlijk niveau, directieniveau (van de KNB en het Voorzieningsfonds) en operationeel. Denk bijvoorbeeld aan de financiële situatie van de KNB. Daarbij kijk je terug: wat hebben we gedaan en waarom is dat zo? Vervolgens moet je bepalen hoe je daar in het hier en nu op inspeelt én we kijken waar we naartoe willen gaan.'

Waar haal je voldoening uit?

'Vooral dat voortdurend schakelen tussen die verschillende rollen én dat verleden, heden en toekomst, maakt het voor mij zo leuk.'

CTR/CLTR bezoekt Drost en Juten Netwerk Notarissen

Op 14 maart hebben de medewerkers van Centraal Testamentenregister/Centraal Levenstestamentenregister (CTR/CLTR) van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) een bezoek gebracht aan notariskantoor Drost en Juten in 's-Gravenhage. Doel was te kijken of de diensten van het CTR en CLTR optimaal worden gebruikt door het kantoor en of de medewerkers nog verbeterpunten zagen. Uit het bezoek bleek dat naar tevredenheid met CTR/CLTR wordt gewerkt. Wel had notaris Germaine von Banniseht een aantal vragen en opmerkingen.



vlnr: Mary van Wensveen, Johan Roeleveld, Sylvia Moedijanto, notaris Germaine von Banniseht en Gerry Janssen

Zo wilde zij weten of wijzigingen van registraties kunnen worden doorgevoerd. De eerste wijziging in een registratie kan door het kantoor zelf worden gedaan. De wijzigingen hierna moeten worden gedaan door het CTR. Ook vroeg Von Banniseht wat te doen als het GBA niet bereikbaar is. In dat geval kan de inschrijving niet direct worden verwerkt en zal deze worden aangehouden. Dit wordt weleens verward met een mogelijke fout, waarna de inschrijving voor een tweede maal wordt ingevoerd. Dit is niet nodig. Zodra de GBA weer bereikbaar is, zal de inschrijving alsnog verder worden verwerkt.

CORRECTIES EN LEVENSTESTAMENT

Het CTR/CLTR-team liet de medewerkers van Drost en Juten ook weten dat de termijn voor het ophalen van correcties in het overzicht vanaf april 2014 verlengd wordt van 90 dagen naar 180 dagen. De overige termijnen blijven gehandhaafd. Verder werd over het levenstestament gesproken. In het CLTR-programma moet naast de aard van de akte een indicatiebepaling worden toegevoegd. Die wordt op het notariskantoor opgenomen in de akte/volmacht. Wanneer dit gebeurt door iemand anders dan de notaris is niet bekend welke indicatie moet worden toegevoegd. Notaris Von Banniseht bedacht dat deze bepaling kan worden aangetekend op de akte, zodat een medewerker deze op correcte wijze kan invoeren. Wilt u ook een bezoekje van het CTR/CLTR, laat ons dit weten.

Nadere informatie: KNB, Centraal Testamentenregister, telefoon 0900 1144114 (ctr@knb.nl)

KNB wil register voor Europese verklaringen van erfrecht

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) wil de mogelijkheden onderzoeken om een register in te richten waarin de Europese verklaringen van erfrecht worden ingeschreven. Dit schrijft de beroepsorganisatie aan de vaste Tweede Kamercommissie voor Veiligheid en Justitie in het commentaar op de Uitvoeringswet Verordening erfrecht. Voor zo'n register zou een wettelijke regeling nodig zijn, vergelijkbaar met het Nederlandse Centraal Testamenten Register.

Ook de Raad van Europese notarissen, de CNUJ, gaat onderzoek doen naar een Europees register voor Europese erfrechtverklaringen, vergelijkbaar met het Europese netwerk van testamentenregisters dat wordt beheerd door ARERT (Association du Réseau Européen des

Registres Testamentaires). Een register zorgt ervoor dat notarissen snel contact kunnen krijgen met de notaris die de verklaring heeft afgegeven. Dit om navraag te doen in geval van onduidelijkheden of om nadere stukken op te vragen. Hiermee is fraude beter te bestrijden, aangezien de Europese Erfrechtverordening legalisaties en andere vergelijkbare formaliteiten verbiedt.

GRENDOERSCHRIJDENDE NALATENSCHAPPEN

Het opzetten van dit soort registers voor verklaringen van erfrecht kan bijdragen aan de praktische uitvoerbaarheid van de nieuwe Europese erfrechtverordening die op 17 augustus 2015 in werking treedt. Deze verordening zal de afwikkeling van grensoverschrijdende nalatenschappen aanzienlijk

Een register zorgt ervoor dat notarissen snel contact kunnen krijgen met de notaris die de verklaring heeft afgegeven.

vereenvoudigen en minder kostbaar maken. Nederlandse notarissen krijgen in de nieuwe situatie te maken met grensoverschrijdende nalatenschappen die in één keer moeten worden afgewikkeld.

Tarief ECH opnieuw omhoog

Per 1 juli gaat het tarief voor het gebruik van het Elektronische Communicatie Hypotheken-systeem (ECH) voor het notariaat omhoog. Op 1 januari waren de tarieven al aangepast met een inflatiecorrectie. Nu stijgt het tarief nog eens met 6,95 procent. Hierdoor komt de totale tariefstijging dit jaar uit op 10 procent. Deze verhoging is voor de banken al per 1 januari ingegaan.

De verhoging is nodig vanwege de aanhoudend slechte hypotheekmarkt. Ondanks dat is Stichting ECH optimistisch over de toekomst. Twee hypotheekverstrekkers zijn op dit moment bezig zich op ECH aan te sluiten: ING en Nationale Nederlanden. Voor 2015 biedt het groter aantal aangesloten banken meer gemak voor het notariaat en meer zekerheid voor de stichting.

Nadere informatie: ECH helpdesk,
telefoon 070 3307135 (helpdesk@knb.nl)

Samenwerking KNB met EPN, VOC en NRS

Dinsdag 4 maart hebben de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) en de notariële specialistenverenigingen Vereniging van Notarieel Ondernemingsrechtsspecialisten (VOC), Vereniging van Notarieel Registergoederen Specialist (NRS) en de Vereniging van Estate Planners in het Notariaat (EPN), een convenant getekend dat ziet op verdergaande samenwerking tussen deze organisaties.

De gesprekken over samenwerking met de Vereniging van Mediators en Scheidingsbemiddelaars in het Notariaat (VMSN) en de Vereniging van Agrarisch Specialist in het Notariaat (VASN) bevinden zich in een gevorderd stadium. De verwachting is dat zij zich op afzienbare termijn aansluiten bij het convenant. De specialistenverenigingen en de KNB willen hun samenwerking en het delen van kennis intensiveren. Ook zullen zij hun lobby en standpunten op de verschillende specifieke vakinhoudelijke terreinen van



v.l.n.r. Jef Oomen (KNB), Aniel Autar (EPN), Franc Wilmlink (KNB), Ruud van Helden (VOC) en Willem van Delft (NRS)

de specialistenverenigingen op elkaar afstemmen. Ook willen ze gezamenlijk de vakinhoudelijke kwaliteit van de beroepsgroep vergroten. Dit past bij het belang dat het KNB-bestuur hecht aan samenwerken en specialiseren, zoals beschreven in het visiestuk 'Met recht vooruit'.

KNB Cursusagenda

12 mei 2014

Verdiepingscursus Statuten en aandeelhoudersovereenkomst met de nieuwe flex-bv

Volgens oud-deelnemers is deze cursus zeer goed, praktisch met een degelijke en boeiende theoretische onderbouwing.

12 mei 2014

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.

13 mei 2014

Symposium 'Kandidaat van de toekomst'

Uitsluitend voor kandidaat-notarissen met verschillende workshops op het gebied van leiderschap, *personal branding*, onderhandelen en het maken van een ondernemingsplan.

19 mei 2014

Vereffening van nalatenschappen ('licht' en 'zwaar')

De wettelijke vereffening roept vele vragen op in de boedelpraktijk. Deze cursus gaat in op de problemen die de formele vereffeningprocedure kent en komt met praktische antwoorden.

19 mei en 23 juni 2014

Financieel management

In deze training van anderhalve dag wordt u vertrouwd gemaakt met financiële begrippen en methoden die nodig zijn om uw kantoorpraktijk of afdeling goed te runnen.

21 mei 2014

De nieuwe eigen woningregeling sinds 2014! En ook 2013

U verwerft inzicht in de geldende eigenwoningregeling in de inkomstenbelasting en leert de besproken materie in notariële praktijksituaties toe te passen.

28 mei 2014

Omzetbelasting onroerende zaken

Over onder meer:

- de afschaffing per 1 januari 2014 van de integratieheffing;
- de door de staatssecretaris van Financiën op 19 september 2013 getroffen overgangsregeling naar aanleiding van het arrest van de Hoge Raad d.d. 22 maart 2013.

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



Notaris mag zich niet laten oplichten

Uitspraak: *gegrond met oplegging van een maatregel*

Casus

Notaris N is in 2012 met zijn cliënt mevrouw S aanwezig bij de bezichtiging van de woning van (klager) K. Twee dagen later biedt S de vraagprijs van 1.350.000 euro. S is 34 jaar en verklaart een rijke erfgename te zijn. De ondertekening van de koopovereenkomst vindt een paar dagen later plaats, daarna zal een Zwitserse bank de koopsom bij de notaris storten. N verifieert geen legitimatiebewijs van S, hij heeft het paspoortnummer gekregen van iemand van de gemeente Amsterdam. De waarborgsom wordt niet gestort, maar S doet het voorkomen dat de Zwitserse bank en een Nederlandse bank daar hard aan werken. Er is een bespreking met K, S en een nicht van haar bij N, waarbij S toegeeft dat zij geen rijke erfgename is maar een wiskundige gave heeft die van grote waarde is voor de Nederlandse staat, die haar 72 miljoen euro had toegezegd voor het kraken van codes. Verder verklaart S onder een andere naam bij de gemeente te zijn ingeschreven.

K ontbindt het koopcontract en eist de waarborgsom op.

S blijkt de notaris te hebben voorzien van een vervalst document van de Immigratie- en Naturalisatie Dienst (IND) (waarbij het knippen en plakken duidelijk zichtbaar was) en vervalste e-mails van banken. N wist dat S eerdere koopcontracten niet was nagekomen.

De kamer: een notaris onwaardig

De kamer voor het notariaat oordeelt dat het in strijd is met de eer en het aanzien van het notarisambt dat de notaris heeft meegewerkt aan een transactie onder de omstandigheden als de onderhavige. De handelwijze van de notaris in deze zaak is een notaris onwaardig en schaadt bovendien het vertrouwen in het notariaat in zeer ernstige mate. Die handelwijze raakt daarmee de fundamenten van het rechtsverkeer, aangezien de deelnemers aan het rechtsverkeer erop moeten kunnen vertrouwen dat een

notaris geen onjuiste en/of ongefundeerde mededelingen doet. De kamer schorst de notaris voor vier maanden.

Het hof: notaris heeft te weinig onderzocht

Het hof stelt vast dat de notaris zich in deze zaak in feite als instrument van S heeft laten gebruiken. Dit valt af te leiden uit het feit dat de notaris S telkens heeft verdedigd en hierbij zelfs onwaarheden en onjuistheden aan K heeft verkondigd. Een notaris dient gewapend te zijn met een gezonde dosis wantrouwen. Onderhavige omstandigheden hadden voor de notaris aanleiding moeten zijn om de goedheid en de achtergrond van S nader te onderzoeken. Dat de notaris een en ander heeft nagelaten, valt hem zeer ernstig aan te rekenen. Alhoewel de notaris heeft aangevoerd dat hij steeds overtuigd was van de goedheid van S en dat hij zelf het slachtoffer is geworden van oplichting, heeft de notaris nagelaten een en ander nader te onderbouwen. Ook is onduidelijk gebleven welke omstandigheid of gebeurtenis de notaris de ogen zou hebben geopend. De enkele verklaring dat de oplichting door S hem 'met geweld is getoond', is in dit verband niet zeer verhelderend. Ook is het wonderlijk – en onweersproken gebleven – dat K is benaderd door ene professor, die zich voordeed als fraude-expert en crimineel analist voor verschillende (overheids-)instanties en belast met het onderzoek naar de grootschalige fraudezaak van S, terwijl de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) desgevraagd aan K heeft bevestigd deze persoon enkel als adviseur van de notaris te kennen.

Het hof legt de maatregel ontzetting uit het ambt op

Hof Amsterdam, 4 februari 2014

Opmerking

Oplichters kunnen geraffineerd te werk gaan, waarbij niet in alle gevallen van de notaris verwacht kan worden dat hij elke vorm van oplichting herkent. In dit geval waren echter voldoende aanknopingspunten aanwezig voor de notaris om eerder in te grijpen. De notaris dient kritisch te zijn op de (naleving van de) tussen partijen gemaakte afspraken. Het niet op de juiste wijze identificeren

van de cliënt, is eenvoudigweg in strijd met de voor het notariaat geldende regelgeving te noemen. De verificatie van de identiteit van de dader (een van de belangrijkste kernwaarden van de notaris) had al snel de waarheid aan het licht gebracht. Er hadden aan alle kanten alarmbellen moeten afgaan bij de notaris. Een notaris is ook verplicht om bij niet naleving van de tussen partijen geldende afspraken de excuses van partijen kritisch te bezien en niet zomaar voor waar aan te nemen.

Hetzelfde geldt voor schriftelijke verklaringen. In dit geval was volgens de tuchtrechter van meet af aan voldoende duidelijk dat de schriftelijke verklaring van de IND vervalst was. De notaris had dan ook onderzoek moeten doen naar het waarheidsgehalte van de overlegde verklaring. De notaris heeft de inhoud, ondanks alle signalen, echter eenvoudigweg voor waar aangenomen. Zulks is uiteraard in strijd met de goede en correcte beroepsuitoefening.

Ondanks de krachtige woorden van de kamer legt deze 'slechts' een schorsing voor vier maanden op, terwijl het hof genoeg aanleiding ziet voor een ontzetting uit het ambt.

Trage afwikkeling boedel was niet aan notaris te wijten

Uitspraak: *ongeground*

Casus

Klager K is door zijn moeder onterfd, en heeft beroep gedaan op zijn legitieme portie. K verwijt boedelnotaris N dat de afwikkeling van de nalatenschap van zijn moeder te lang duurt en dat een aantal goederen uit de nalatenschap niet meer aanwezig is, althans dat deze niet door de executeur ter beschikking worden gesteld. Daarnaast maakt K bezwaar tegen de declaratie van 624,75 euro van N en stelt hij zich op het standpunt dat N voor de door hem gemaakte kosten niet bij hem maar bij de executeur moet zijn.

Het hof stelt eerst vast dat K als legitimaris geen erfgenaam is en dus uit dien hoofde geen deelgenoot is in de nalatenschap. N heeft dus niet dezelfde verplichtingen

jegens klager als hij, als boedelnotaris, heeft jegens de erfgenamen en de executeur. Of N aan zijn zorgplicht heeft voldaan, moet worden gezien in relatie met de bijzondere positie die K als legitimaris heeft.

Het verwijt dat klager N maakt, is er vooral in gelegen dat hij N van begin af aan (en meermalen) op de hoogte heeft gesteld van zijn wantrouwen jegens de executeur en dat N daar onvoldoende acht op heeft geslagen.

Het hof is met de kamer van oordeel dat N op voldoende zorgvuldige wijze heeft getracht van de executeur de door K gewenste informatie over en zaken uit de nalatenschap te verkrijgen. Met betrekking tot de door K gewenste foto's is hij daarin geslaagd; voor wat betreft de contacten en de collectie gouden munten niet. Dit kan N evenwel niet worden verweten. Hij heeft voldoende gedaan om tegemoet te komen aan de verzoeken van K. Verder heeft N ook in hoger beroep erkend dat de afwikkeling van de nalatenschap reeds geruime tijd duurt. Het hof is met de kamer van oordeel dat niet is gebleken dat dit aan N te wijten is. Het is begrijpelijk dat K een en ander (te) lang vindt duren, maar zowel op de snelheid van handelen van de executeur als op de afwikkeling van de erfenis van de vader van K, heeft N geen of slechts zeer beperkte invloed en N heeft in dit verband gedaan wat van hem verwacht had mogen worden. Uit de stukken blijkt verder dat N voor de geschillen tussen K en de executeur verschillende oplossingen heeft voorgesteld, maar dat K heeft geweigerd aan een van deze oplossingen mee te werken. Van klachtwaardig handelen door N is naar het oordeel van het hof dan ook op geen enkele wijze gebleken.

Het hof is ten aanzien van het in rekening brengen van kosten door N van oordeel dat de tuchtrechter niet bevoegd is hierover te oordelen, omdat declaratiegeschillen ingevolge artikel 55 lid 2 (oud) Wet op het notarisambt tot 1 januari 2013 tot de competentie van de ringvoorzitter behoorden. K is dan ook niet-ontvankelijk in dit klachtonderdeel.

*Het hof legt geen maatregel op
Hof Amsterdam, 18 februari 2014*

Opmerking

Een legitimaris heeft duidelijk een andere positie dan een erfgenaam, en het hof toetst het handelen van N daaraan.

Notaris kan zich niet achteraf disculperen voor tekort opleidingspunten

Uitspraak: *gegrond*

Casus

N heeft in de tijdvakken 2006-2007, 2008-2009 en 2010-2011 niet telkens het aantal van 40 studiepunten behaald, zoals vereist ingevolge artikel 1 en artikel 2 lid 1 van de Verordening bevordering vakbekwaamheid (hierna: de Verordening) en artikel 5 lid 1 van het Reglement bevordering vakbekwaamheid (hierna: het Reglement). N erkent dat hij niet het vereiste aantal studiepunten heeft behaald, maar wijst op volgens hem ontlastende omstandigheden, te weten, kort gezegd, zijn gezondheidssituatie en ziektegevallen op zijn (nieuwe) kantoor. Daarnaast heeft N de vraag aan de orde gesteld of hij verplicht is het tekort aan studiepunten in te halen.

Vaststaat dat N gedurende elk van de genoemde tijdvakken niet heeft voldaan aan de verplichting 40 studiepunten te behalen. Hetgeen is aangevoerd of gebleken, is niet voldoende om de conclusie te rechtvaardigen dat de notaris redelijkerwijs niet in staat is geweest aan de verplichting te voldoen. N heeft, blijkens zijn verklaring ter zitting, voorrang gegeven aan de opbouw van zijn (nieuwe) kantoor. Gelet op het belang van permanente educatie had N echter voldoende prioriteit moeten geven aan het behalen van de vereiste studiepunten. Ingeval hij meende daartoe niet in staat te zijn, had het op zijn weg gelegen daarover tijdig in overleg te treden met de KNB. Het contact dat N volgens zijn verklaring op enig moment met de secretaris van de kamer heeft gehad, volstaat in dit opzicht niet, mede omdat de kamer in dit opzicht niet de aangewezen instantie was. Het hof acht de klacht gegrond.

Het hof acht in de gegeven omstandigheden het opleggen van een maatregel geboden. Het hof neemt daarbij in

aanmerking dat N gedurende lange tijd, namelijk de drie genoemde tijdvakken, niet heeft voldaan aan de opleidingseis en niet adequaat heeft gereageerd op aanmaningen van de KNB. Anderzijds houdt het hof rekening met de persoonlijke omstandigheden van N, het feit dat hij gedurende de genoemde tijdvakken wel een substantieel aantal studiepunten heeft behaald en het feit dat hij in het tijdvak 2012-2013 56 studiepunten heeft behaald. Het hof legt daarom de maatregel van een waarschuwing op.

*Het hof legt de maatregel
waarschuwing op*

Hof Amsterdam, 11 maart 2014

Opmerking

Het volgen van cursussen wordt door de KNB en het Bureau Financieel Toezicht gezien als een belangrijk onderdeel van het behoud van kwaliteit en het bijhouden van actuele kennis. Er wordt dan ook waarde aan gehecht dat notarissen in ieder geval het minimale aantal studiepunten van 40 per twee jaar behalen. Meer mag natuurlijk altijd! Het is niet duidelijk of de notaris het tekort aan studiepunten nog moet inhalen. De KNB heeft haar verzoek om duidelijkheid hierover te geven ter zitting ingetrokken, aangezien het gerechtshof niet de bevoegdheid had zich hierover uit te laten. De vraag of studiepunten moeten worden ingehaald, moet door de toezichthouder worden beantwoord. De wet kent aan de tuchtrechter niet de bevoegdheid toe om een inhaalverplichting als maatregel op te leggen.

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



PERSONALIA

Recent benoemd tot notaris

Almelo (protocol mr. B.G.A. Vrieling) m.i.v. 15 maart 2014 **mr. J.G. Smelt**, kandidaat-notaris (2006);

Putten (protocol mr. J.L. de Lange) m.i.v. 15 april 2014 **mr. L.P. Kortland**, kandidaat-notaris (2000);

Arnhem (protocol mr. M.P.A.J. Poort) **mr. P.R. Duijne**, kandidaat-notaris (2000); Naarden (protocol mr. R.J.W.J. Meyer) **mr. D.S.R. Volmer**, kandidaat-notaris (2001).

Aangewezen tot toegevoegd notaris

Almelo (protocol mr. K.F. Bolding) m.i.v. datum beëdiging **mr. J. Wildeboer**; **Westland** (protocol mevrouw mr. S. Kanhai) m.i.v. datum beëdiging **mr. R. Verbeek**.

Eervol ontslag op verzoek

mr. J.Z. Moree, notaris te **Westland**, m.i.v. 7 maart 2014;

mr. B.G.A. Vrieling, notaris te **Almelo**, m.i.v. 15 maart 2014;

mr. M.P.W.M. van den Oord, notaris te **'s-Hertogenbosch**, m.i.v. 16 april 2014; mevrouw **mr. M.A.R. Bodewes**, notaris te **Eindhoven**, m.i.v. 31 maart 2014;

mr. P.T.M. de Vries, notaris te **Ooststellingwerf**, m.i.v. 1 april 2014; **mr. J.L. de Lange**, notaris te **Putten**, m.i.v. 15 april 2014.

Toewijzing protocol

De staatssecretaris van Veiligheid en Justitie heeft op grond van artikel 15 van de Wet op het notarisambt besloten het protocol en de overige notariële bescheiden van:

- mr. A.G. van der Reijt, tot 1 juli 2013 notaris te Montferland, m.i.v. 1 maart 2014 toe te wijzen aan **mr. P. Reijenga**, notaris te **Montferland**;

- mr. P.L. Vierveijzer, tot 1 maart 2013 notaris te Amsterdam, m.i.v. 15 maart 2014 toe te wijzen aan mevrouw **mr. M.G. Brummelhuis**, notaris te **Amsterdam**;

- mr. J.M.C. Mertens, tot 1 oktober 2013 notaris te Sluis, m.i.v. 20 maart 2014 toe te wijzen aan **mr. B. Roest**, notaris te **Sluis**;

- mr. E.J.M. Mascini, tot 1 oktober 2013 notaris te Velsen, m.i.v. 20 maart 2014 toe te wijzen aan **mr. C. Smit**, notaris te **Velsen**;

- mr. H.J.M.M. van Boxel, tot 1 juli 2013 notaris te Eindhoven, m.i.v. 20 maart 2014 toe te wijzen aan mevrouw **mr. P.M. de Jong**, notaris te **Eindhoven**;

- mr. B. Roest, tot 1 oktober 2013 notaris te Geertruidenberg, m.i.v. 1 april 2014 toe te wijzen aan **mr. A. Hanser**, notaris te **Geertruidenberg**;

- mr. R.P.J.M. Boerekamp, tot 15 november 2013 notaris te Amsterdam, m.i.v. 4 april 2014 toe te wijzen aan **mr. H.J.M. van den Eerenbeemt**, notaris te **Amsterdam**.



Dave Volmer



Jan Smelt



Richard Verbeek



Geert-jan Posthouwer

Exclusief voor kandidaat-notarissen

Daar belt er weer een. Een (potentiële) cliënt wil wat 'geregeld hebben'. Al tijdens het telefoongesprek kom je erachter dat wat ze willen vastleggen helemaal niet 'geregeld' hoeft te worden. Bijvoorbeeld omdat de wet daar al in voorziet. Het is verleidelijk om er toch in mee te gaan. Het is niks nieuws, ons vak is commercieel. Toch is het interessant om te zien hoe zich dit verhoudt met de maatschappelijke functie die je als notaris hebt.

Minstens zo interessant is het om te zien hoe de positie van de kandidaat-notaris in dit verband verschilt met die van de notaris. Zeker in tijden van crisis durf ik, generaliserend en wel, te beweren dat het veel (oudere) notarissen toch te doen is om de winst op korte termijn, terwijl de (jongere) kandidaat-notarissen nog wel een 'investering' in de toekomst durven te doen.

KANO-SYMPIOSIUM

Ik heb het daar vaak met mijn collega-kandidaat-notarissen over. Maar dat gaat toch een beetje stil en tussen de regels door, want straks komt één van de notarissen binnen... Daarom heb ik al veel zin in het kano-symposium in mei. Speciaal voor kandidaat-notarissen. Dus: exclusief voor kandidaat-notarissen. Een bijeenkomst waar je je werkgever niet tegen kunt komen.

NODIG?

Is dat nou nodig? Nou, het lijkt mij erg fijn, een bijeenkomst waarbij je niet al te veel hoeft na te denken over wie er achter je zit als je een opmerking wilt maken of je in een discussie wilt mengen. Met medekandidaten van gedachten wisselen over de toekomst van het notariaat én je eigen positie daarin,

en daarnaast de nodige workshops volgen om aan je persoonlijke ontwikkeling te werken. En je kunt er uiteraard nog punten mee scoren ook, dus de notarissen-werkgevers blijven niet helemaal met lege handen achter.

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'.

Dirkzwager maakt graag kennis met kandidaat- notarissen



Dirkzwager groeit en is op zoek naar startende en ervaren kandidaat-notarissen voor wie vakmanschap, ondernemerschap en hard werken kernwaarden zijn. Collega's die een directe versterking zijn in onze praktijk voor vastgoed, familierecht en ondernemingsrecht.

Wil jij kennis maken met Dirkzwager? Kijk voor de actuele vacatures op www.werkenbijdirkzwager.nl

Maak kennis met **Dirkzwager**
advocaten & notarissen

Slimme software voor de notariële praktijk...

U kent **assyst** van Devoon? Met onze software handelt u vrijwel papierloos al uw zaken af, waarbij veel standaardwerkzaamheden volledig automatisch gaan. Uw kantoor gaat sneller en efficiënter werken, waardoor u kosten bespaart.




ict concept.

...altijd en overal probleemloos te gebruiken

Met de cloud diensten van ICT Concept kunt u **assyst** overal gebruiken waar een internetverbinding is. Op uw kantoor, thuis, bij een cliënt of onderweg... met een paar klikken hebt u veilig toegang tot uw volledige systeem.

