

Notariaat magazine

maandelijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

10
jaar
Notariaat
magazine

editie 3 | maart 2011 | jaargang 11

Aandeelhoudersregister: 12
wondermiddel?

Brainstormen 14
over nieuwe
verdienmodellen

5 x effectief 22
adviseren

Geert Pieter Vermeulen (BFT):

*‘Ons uitgangspunt is
risicogericht toezicht’*

KNB

Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS

Accountancy is ons vak, notariaat ons specialisme.



De nieuwe **BNA Benchmark** is uit!

Hoe doen uw collega's het? Vergelijk de prestaties van uw praktijk.
www.denotarispraktijk.nl



Bureau Notariaat & Advocatuur voor optimale:

- Bedrijfsvoering
- Managementinformatie
- Begrotingen, kostprijs, capaciteit
- Benchmarks
- Opvolging en overname
- Ondernemingsplannen
- Personeelsmanagement
- Financiële administratie
- Jaarrekeningen
- Aangiften
- Lonen
- Financiële planning

BNA, voor optimaal rendement van uw praktijk

Oude Utrechtseweg 26-28
3743 KN Baarn

Postbus 1008
3740 BA Baarn

T (035) 693 64 44
F (035) 693 95 55

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

ALS ELKE MINUUT TELT



Flexibele capaciteit tegen vaste lage prijzen!

Dossierbehandeling en akteproductie:

- ↑ oprichting B.V., inbreng, aandelenoverdracht, statutenwijziging, fusies, verpandingen, formulieren Kvk, etc.
 - ↑ levering, hypotheek, royementen;
 - ↑ maatwerk: splitsingsakten, omzetting lidmaatschapsrechten, opstalrechten,
 - ↑ en vele andere soorten akten en dossiers.
- Vraag vrijblijvend naar onze prijslijst;
indicatie leveringsakte € 55,00.

Contactinformatie:

- ↑ Telefonisch: Lida van Bommel: 06-5199 36 10
- ↑ Nancy ter Haar: 06-1509 1905
- ↑ E-mail: info@B4N.eu

Altijd en overal actuele gegevens

Overal en altijd kunt u op www.B4N.eu uw dossier volgen, met volledig overzicht van de handelingen. Uw notariële verantwoordelijkheid blijft gewaarborgd.

B4N professionele dienstverlening door experts:

- ↑ Notarisklerken en juristen met jarenlange werkervaring
- ↑ Snel: binnen **48 uur** beschikt u over de gemaakte akte
- ↑ Betrouwbaar: uitwisseling van stukken via de veilige omgeving van het portaal B4N



backoffice4notariaat

BNCL

BosseNotarisCorporateLaw

Biedt uw notariskantoor vennootschapsrechtelijke dienstverlening aan.

In augustus 2010 is Wessel Bosse als notaris voor zichzelf begonnen.

Zijn **meer dan 25 jaar vennootschapsrechtelijke ervaring** wil hij in dienst stellen van het notariaat.

Dat kan op verschillende manieren:

- door het geven van in house cursussen over het vennootschapsrecht zoals de Personenvennootschappen, de Flex BV en Actualiteiten Ondernemingsrecht
- door het beantwoorden van vragen van (kandidaat-) notarissen en het aan hen verlenen van adviezen op het gebied van het ondernemingsrecht
- door het behandelen van dossiers voor notariskantoren onder zogenaamd 'white label'

Bent u geïnteresseerd? Vraag naar de voorwaarden.

Wessel Bosse

Notaris

t. 020- 820 36 14

e-mail: w.bosse@bncl.nl

www.bncl.nl



*'Veel zaken moeten
nog concreet worden
uitgewerkt'*



*'Maar je kunt aan veel
meer knoppen draaien'*

8 Sturen op risico's

Het BFT wordt integraal toezichthouder voor het notariaat. Wat zijn de vertrekpunten van deze nieuwe vorm van toezicht? Waar krijgen (kandidaat-)notarissen mee te maken?

14 Twitter-notaris of troubleshoot-notaris?

Prijs maal akte, dat is het verdienmodel van het notariaat. Maar wat doen notarissen als de prijzen onder druk staan en het aantal akten afneemt? *Notariaat Magazine* woonde een brainstormsessie bij over verdienmodellen.

Beroeps- en praktijkuitoefening

- 32 Column Geertjan Sarneel
- 32 Preadvies 2011 over insolventierecht in de notariële praktijk
- 33 Cursus Schenken en vererven van een aanmerkelijk belang
- 33 Reglement contanten gewijzigd
- 33 Groot kandidatenonderzoek in mei 2011
- 34 Voorstel modernisering beroeps- en gedragsregels
- 34 Rectificatie Financieringsvoorwaarden
- 35 Samenwerking met Wonen-Doe-Je-Zo.nl
- 35 KNB Cursusagenda

Verder in dit nummer

- 12 Stelling: Aandeelhoudersregister: wondermiddel?
- 16 Notaris als executeur
- 19 De auditor: Erwin van Bolhuis
- 20 Partnerruil
- 28 10 jaar ervaren: Ivar Franken
- 31 Sharon Gesthuizen (SP) over de notariële koopakte
- 36 Tuchtrecht
- 38 Personalia
- 38 Kanocolumn



22 5 x effectief adviseren

Volgens 'In transitie', de beleidsvisie van de KNB die op de komende algemene ledenvergadering centraal staat, ligt de toekomst van het notariaat in het versterken van de adviesfunctie. Maar hoe geef je een goed advies? Catalina Auer geeft vijf tips.

25 'Kandidaten moeten leren assertief te zijn'

Zelfreflectie en persoonlijke ontwikkeling zijn een must voor de kandidaat-notaris in deze tijd. Maar hoe pak je dat aan? *Notariaat Magazine* zet de mogelijkheden op een rij.



OP DE COVER

Geert Pieter Vermeulen, directeur van het BFT, vertelt op pagina 8 over de vertrekpunten van de nieuwe vorm van toezicht die het BFT straks gaat uitoefenen.

Notariaat Magazine
editie 3, maart 2011

COLOFON

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

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB)

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

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

Aan dit nummer werkten mee:
Alike Bruins, Madelon Burghout, Erna Heijligers, Wilma van Hoefflaken, Roel Ottow, Arnoud Veilbrief, Henriëtte van Wermeskerken

Redactieraad: Nick van Buitenen, Kees Louwerens, Maarten Meijer (voorzitter), Ariën Nielsen, Nora van Oostrom-Streep, Dorine Oudhof, Robert Dortmund en Teska van Vuren

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

Vormgeving:
Okapi. Corporate Identity Atelier

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

Druk: DeltaHage
grafische dienstverlening, Den Haag



Abonnementen: De abonnementsprijs bedraagt 95,75 euro per jaar (excl. btw en incl. administratie- en verzendkosten), prijswijzigingen voorbehouden

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

Advertentie-acquisitie: Sales & Services,
Gerrit Kulsdom Postbus 2317, 1620 EH Hoorn
telefoon: 0229 211211, fax: 0229 270404
e-mail: sms@wxs.nl

ISSN: 1568-4121

© KNB/Sdu Uitgevers
Alle rechten voorbehouden. Behoudens de door de Auteurswet gestelde uitzonderingen, mag niets uit deze uitgave worden vervoerdigd (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.



'Geen beperking marktwerking'

Staatssecretaris Teeven van Veiligheid en Justitie vindt het aantal nieuwe notariskantoren geen beperking van de marktwerking in het notariaat. Dat antwoordt hij op de vragen van het Tweede Kamerlid Van der Steur (VVD).

Volgens Teeven hebben de notariskantoren de afgelopen jaren te kampen met een teruglopend aanbod van werk, met name in de vastgoedsector. Een geringer aanbod van nieuwe notariskantoren is daarop een evenwichtige reactie. In 2009 zijn er 52 plannen ingediend bij de Commissie van deskundigen voor het notariaat, daarvan was er één voor de vestiging van een solitair kantoor. Dat plan heeft een negatief advies gekregen. In 2010 zijn er zes plannen in die categorie ingediend. Twee daarvan kregen een positief advies met reserve, drie een negatief advies en één plan is nog in behandeling.

GEEN ZWAARDERE EISEN

Aan een ondernemingsplan voor een nieuw kantoor worden geen zwaardere eisen gesteld dan aan een voor een bestaand kantoor, alsdus Teeven. Wel wordt bij een nieuw plan om een gedegen marktanalyse gevraagd en daarbij moet de concurrentie goed worden betrokken. De Commissie van deskundigen betreft in de beoordeling van het plan ook de resultaten van de andere notariskantoren.

Britse bv-vorm vaak misbruikt

In bijna twee derde van de faillissementen van Nederlandse bedrijven met de rechtsvormen 'Euro-bv' of 'Limited' is sprake van wanbeleid.

In bijna twee derde van de faillissementen van Nederlandse bedrijven met de rechtsvormen 'Euro-bv' of 'Limited' is sprake van wanbeleid. Dat blijkt uit een onderzoek van *Het Financieele Dagblad*.

Het *Financieele Dagblad* bekeek de verslagen van 123 faillissementen met offshore constructies. In 79 van de gevallen is er sprake van onbehoorlijk bestuur. In deze gevallen wordt in totaal bijna dertig miljoen euro door crediteuren (van fiscus tot leverancier) gevorderd.

GEEN NOTARIS NODIG

Een 'Euro-bv' bestaat uit een Nederlandse vennootschap, met daarboven een Engelse 'Limited' als beherend vennoot. De 'Euro-bv' kent een beperkte publicatieplicht en een aandelenoverdracht of statutenwijziging is aanzienlijk eenvoudiger en goedkoper dan bij de gewone Nederlandse BV. Dit omdat er geen notaris bij nodig is.

ALTERNATIEF

Er liggen al geruime tijd plannen voor de zogenoemde Flex-bv, een Nederlandse rechtspersoon waarbij de minimumkapitaalvereiste van 18.000 euro komt te vervallen, maar waarbij de screening blijft. Daarmee zou deze BV wellicht een betrouwbaar alternatief kunnen zijn voor de 'Limited'.

Iets meer waardering voor gewijzigde successiewet

De afwezigheid van begunstigend overgangsrecht bij de wijziging van de Successiewet 1956 in 2010 ervaren notarissen als een gemis. Wel hebben de wetswijzigingen een iets hogere waardering van de wet opgeleverd.

In 2010 onderzocht het Fiscaal Instituut Tilburg (UvT) en BDO Accountants & Adviseurs (BDO) of en in welke mate de wijzigingen van de successiewet van 1 januari 2010 in de (notariële) praktijk worden gewaardeerd en welke wijzigingen nog wenselijk worden geacht. Hiervoor hebben zij gezamenlijk een enquête uitgezet onder notarissen en relaties van BDO. Van 150 personen werd een reactie ontvangen, daarvan bestond 98,6 procent uit (kandidaat-) notarissen. De resultaten zijn gebundeld in het onlangs verschenen rapport 'De wijzigingen van de successiewet gewikt en gewogen'.

ONTEVREDEN

De wijzigingen van de successiewet hebben een iets hogere waardering van die wet opgeleverd. Voorheen werd de successiewet met een 6,2 beoordeeld, nu met een 6,4. Uit de enquête blijkt voorts dat notarissen ontevreden zijn over de mate waarin bij het wijzigen van de successiewet rekening is gehouden met bestaande situaties van de belastingbetaler. Een tegemoetkoming voor 'gedupeerde' belastingplichtigen is bij een aantal aanpassingen in de wet zeker op zijn plaats, menen zij. Daarnaast blijkt dat bepalingen die ten voordele van de belastingplichtige werken meer worden gewaardeerd dan bepalingen die ten nadele werken. Begrijpelijk vanuit cliëntenbelang, maar in het licht van een rechtvaardige heffing kunnen daar vraagtekens bij worden gezet.

OVERIGE UITKOMSTEN

De top drie van meest gewaardeerde wijzigingen is als volgt:

1. verlaging van het derdentarief (38 procent);
2. flexibele renteclausule (19 procent);
3. verlaging van het toptarief tariefgroep I (18 procent).

De intrekking van de resolutie van artikel 10, het verhogen van de eerste schijf voor kinderen en de gesplitste aankoop die valt onder artikel 10 successiewet worden het minst gewaardeerd.

Op de vraag welke wijzigingen nog wenselijk zijn, staat de invoering van een algehele vrijstelling van de langstlevende op plaats 1 (30 procent), gevolgd door de defiscalisering van erfrechtelijke vorderingen en tot slot het aangaan van een beperkte gemeenschap.

Samenlevingsovereenkomst halve prijs op Valentijnsdag

Doehetzelfnotaris.nl lanceerde op Valentijnsdag 2011 één dag lang een bijzondere actie voor consumenten die officieel willen gaan samenwonen. Voor het opstellen van een samenlevingsovereenkomst kregen consumenten bijna 50 procent korting. Advocaat HJ van der Tak (48), een van de oprichters van doehetzelfnotaris.nl, licht de actie toe.

Wat is de aanleiding voor deze actie?

‘Valentijnsdag is een goed moment om eens wat langer en serieuzer bij de consequenties van het aangaan van een samenlevingsrelatie stil te staan. Bekrachtiging van het samenwonen door een notariële samenlevingsovereenkomst is – naast alle andere “romantische” acties op Valentijnsdag – een mooie en naast symbolische ook juridisch belangrijke stap.’

Wat hield de actie in?

‘Als men via doehetzelfnotaris.nl door middel van een antwoordafhankelijke serie vragen een samenlevingsovereenkomst samenstelde en deze op 14 februari tussen 00:00 uur en 24:00 uur verzond naar een deelnemend kantoor, werd deze akte in de daaropvolgende weken op de gebruikelijke wijze gepasseerd. Maar dan tegen het Valentijnstarief van 142 euro, een prijsstelling met een knipoog naar de datum 14/2.’

En als consumenten vragen hadden?

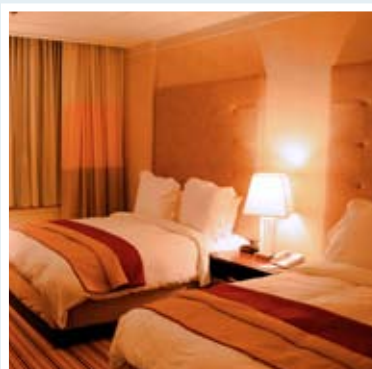
‘De consumentenvragen werden vooraf – als altijd – direct per mail door juristen bij doehetzelfnotaris.nl beantwoord. In het vervolgotraject zonden de notarissen de door hen gehanteerde *belehringstoelichting* mee als bijlage bij de conceptakten.’

Heeft de actie veel respons opgeleverd?

‘Ja, de actie heeft – mede dankzij persberichten en een uitgebreide Google AdWords-campagne – de periode voor en na Valentijnsdag tot een aanzienlijke stijging van bezoekersaantallen op de site geleid. Naast het hoger dan gemiddeld aantal op een dag opgestelde en op Valentijnsdag zelf verzonden samenlevingsovereenkomsten, viel het gestegen aantal testamentakten op.’

Kunnen we meer van dergelijke (prijs)acties verwachten?

‘Binnenkort lanceert doehetzelfnotaris.nl op een banksite de schenkingsakte “(groot)-ouder-kind”. Ook daar zal een bijzondere actie aan verbonden zijn, en wel in de charitatieve sfeer.’



Een beetje tegenstrijdig is het wel. Uitgerekend op Valentijnsdag lanceerde juridisch-productontwikkelaar A2 Legal de formule Echtscheidingshotel. Bij deze formule kunnen echtparen die willen scheiden, kiezen uit een selectie met hotels om daar in twee dagen tijd hun scheiding te regelen.

Echtscheidingshotel

Een team van adviseurs brengt daarbij een bezoek aan deze hotels om in twee dagen alles voor de cliënten te regelen. Het gaat bijvoorbeeld om een advocaat, maar ook om een notarieel medewerker, makelaar of een taxateur. Op de website echtscheidingshotel.nl is te lezen dat voor het tweedaagse hotel-scheiden een prijs vanaf 2.499 euro (inclusief btw) wordt gevraagd. Naast hotels kunnen cliënten ook kiezen voor een aantal kantoorlocaties. Met dit concept hoopt A2 Legal de afwikkeling van een echtscheiding op een laagdrempelige en transparante manier aan te bieden.



In deze rubriek leest u elke maand over innovaties door en voor het notariaat. Hebt u suggesties? Mail naar nm@knbn.nl.

Allesvoornotaris.nl

Deze geheel nieuwe website voor het notariaat is ontwikkeld door twee notarissen in nauwe samenwerking met Dirict, een ICT-bedrijf dat zich specifiek op het notariaat richt. Doel is een modern, interactief notarieel medium te bieden en de efficiëntie voor notariskantoren te vergroten.

De volgende applicaties zijn direct te gebruiken:

BEREKENINGEN

De pensioenimputatie, de verschuldigde erf- en schenkbelasting of de oprenting van een vordering kunnen snel en eenvoudig worden berekend.

COMPETENTIES

Deze applicatie automatiseert de absolute en relatieve competentie. Door een plaatsnaam in te vullen, weten medewerkers direct waar een verzoekschrift moet worden ingediend, naar welke rechtbank een afschrift moet worden gestuurd of welke instanties moeten worden aangeschreven bij een nalatenschap. En: welke rechtbank en welke Kamer van Koophandel zijn van toepassing bij een fusie, ontbinding of kapitaalvermindering?

VIND ELKAAR

Deze applicatie maakt het mogelijk snel de contactgegevens van een notariskantoor die de gebruiker zoekt te raadplegen. Vervolgens staan in deze applicatie teksten klaar om aan een collega te mailen voor het opvragen van een testament, een andere akte of bijvoorbeeld voor het opvragen van erfdiensbaarheden.

CURSUSSEN

Gebruikers kunnen hiermee raadplegen hoeveel PE-punten zij nog nodig hebben en vervolgens direct zoeken naar een bepaald soort cursus in de buurt of van één docent of cursusaanbieder. Deze applicatie toont in een handomdraai alle cursussen die bij zoekopdrachten passen en waarop gebruikers zich direct kunnen inschrijven. Deze applicatie is ontwikkeld mede naar aanleiding van de hoeveelheid post die bijna dagelijks wordt ontvangen van cursusaanbieders. Bovendien wordt allesvoornotaris.nl ‘groen gehost’ en is daardoor klimaatneutraal.

Op dit moment zijn een volledig geautomatiseerde applicatie voor het bestellen van kantoorartikelen bij het CIB en een applicatie voor het verzekeren van aanvullend pensioen in de maak. Suggesties van gebruikers zijn van groot belang en welkom.

Meer informatie: www.allesvoornotaris.nl



Het Bureau Financieel Toezicht (BFT) wordt integraal toezichthouder voor het notariaat en krijgt de toezichtstaken toegewezen die eerder onder de hoede vielen van de kamers van toezicht. Wat zijn de vertrekpunten van deze nieuwe vorm van toezicht? Waar krijgen (kandidaat-)notarissen mee te maken?

TEKST Gertjan Laan | FOTO'S Truus van Gog

Volgens het wetsontwerp 'Wijziging van de Wet op het notarisambt' krijgt het BFT, naast financieel toezicht op notariskantoren en toezicht op de naleving van de Wwft (Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme), ook de rol toebedeeld van toezichthouder op de integriteit in het notariaat. Het BFT wordt met de invoering van de aangepaste Wet op het notarisambt (Wna) integraal toezichthouder. De organisatie neemt deze rol over van de kamers van toezicht. Overigens beperkt die nieuwe rol zich niet tot toezicht alleen. Ook het opleggen van een bestuursrechtelijke boete bij overtredingen van administratieve voorschriften behoort tot de mogelijkheden. Bijvoorbeeld het niet tijdig indienen van jaarstukken door de notaris.

MELDPUNT

In de aanloop naar de nieuwe vorm van toezicht heeft het BFT meerdere rondetafelgesprekken gevoerd met diverse deskundigen, de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie

(KNB), de KNB-auditoren en de KNB-ringvoorzitters. Daaruit blijkt dat in een kort tijdsbestek nog veel zaken concreet moeten worden uitgewerkt. Een belangrijk uitgangspunt van het BFT is het zogenoemde risicogericht toezicht. Per (kandidaat-)notaris zullen de financiële en integriteitsrisico's in kaart moeten worden gebracht. Geert Pieter Vermeulen, één van de twee directeurs van het BFT, over dit uitgangspunt: 'Risicogericht betekent wat mij betreft dat we onder andere moeten reageren op incidenten. Daarbij moeten we de beschikking hebben over informatie uit verschillende bronnen, zoals de Belastingdienst, het Kadaster of accountants van notarissen. Verder zou gedacht kunnen worden aan een meldpunt voor zaken die niet goed gaan in het notariaat. Ook de aandelenhandel en de vastlegging daarvan in registers, zoals onlangs door de PvdA voorgesteld in de Tweede Kamer, kan een belangrijke rol spelen.' Met deze informatie wil het BFT een informatiepositie opbouwen op basis waarvan risico's inzichtelijk worden. Van daaruit zou een goed toezichtsvervolg mogelijk moeten zijn. Vermeulen vervolgt: 'Een andere informatiebron

BFT wordt integraal
toezichthouder

Sturen op risico's



Frits Oldenburg

zou de geschillencommissie kunnen zijn. Ik kan me voorstellen dat het BFT, afhankelijk van de omstandigheden, meer aandacht moet besteden aan een notaris die per jaar vijftig geschillen heeft dan aan een notaris die geen geschillen heeft.'

AFWIJKEND GEDRAG

Ter voorbereiding op de nieuwe toezichttaak heeft het BFT de activiteiten en de geldende normen die op een gemiddeld notariskantoor van toepassing zijn in kaart gebracht. 'Momenteel denken we na over de invulling van risico-indicatoren. Die moeten de basis vormen voor de risico-inschatting en welke toezichtactiviteiten je dan als toezichthouder moet ontplooien om zicht te krijgen op wat er feitelijk aan de hand is.' Het BFT wil aan de hand van binnenkomende signalen sturen. Het gaat daarbij om een opeenstapeling van meerdere signalen. Wijkt het gedrag af ten opzichte van de geldende norm, dan zal het BFT ter plekke gaan kijken wat er aan de hand is, eventueel gevolgd door periodiek toezicht. 'Stel op een kantoor neemt de omzet in de onroerendgoedpraktijk

sterk toe, terwijl het aantal akten afneemt. Dat hoeft nog niets te betekenen. Maar als bijvoorbeeld ook het persoonsverloop sterk is, dan kan dat een signaal zijn om verder onderzoek te doen', aldus Vermeulen.

LEVEL PLAYING FIELD

Frits Oldenburg bewaakt als bestuurslid bij de KNB de portefeuille 'Kwaliteit en regelgeving'. Ook hij geeft aan dat de komende maanden deze nieuwe vorm van toezicht zich verder moet uitkristalliseren. 'Het BFT krijgt de zware rol van algemene toezichthouder. In goed overleg met de KNB zal het BFT de komende maanden uitwerken hoe dat toezicht er in de praktijk gaat uitzien.' Voorop staat dat het BFT en de KNB een gemeenschappelijk doel hebben: een kwalitatief goed en integer notariaat. 'BFT en KNB hebben beide belang bij goede afspraken over de interpretatie van regelgeving en de uitvoering van het toezicht. Op welke manier wordt toezicht gehouden? Welke informatie moet beschikbaar worden gesteld aan het BFT? Om deze vragen gaat het', zegt Oldenburg. Voor de KNB is het creëren van een *level playing field* belangrijk. 'Degene die het toezicht houdt en degene op wie het toezicht wordt gehouden moeten eenzelfde begrip hebben van de regelgeving en de interpretatie daarvan. Om dat te bereiken, kun je onder andere denken aan het instellen van een commissie, bestaande uit afgevaardigden van KNB en BFT. Daarbinnen kan dat toezicht en de interpretatie van regelgeving regelmatig worden besproken. Verder kun je denken aan het integreren van een deel van de opleiding van auditoren en toezichthouders.'

Door de nieuwe vorm van toezicht vervalt de rol van de voorzitter van de kamer van toezicht. Deze heeft momenteel ook een begeleidende, meer informeel toezichthoudende rol, die niet direct hoeft te leiden tot tuchtrechtelijke activiteiten. Oldenburg vindt het minder voor de hand liggen dat die rol in de toekomst wordt uitgeoefend door het BFT. 'Wij denken dat deze rol meer op de weg ligt van de KNB.' Volgens Vermeulen moet hierover, mede vanuit het gezamenlijk belang van KNB en BFT, nog afstemming plaatsvinden.

DOELTREFFEND

Een gevoelig punt bij de nieuwe vorm van toezicht is de mogelijkheid die het BFT krijgt om rapporten van auditoren in te zien. Gaan notariskantoren straks dan geen informatie achterhouden tijdens peer reviews? Oldenburg vindt de rol van auditor niet dezelfde als die van de toezichthouder. 'De achtergrond van het auditsysteem is om de notaris te stimuleren de kwaliteit van zijn of haar dienstverlening te optimaliseren. Rechtstreekse uitwisseling van gegevens over het functioneren van een notaris tussen het BFT en een auditor past naar ons idee dan ook niet in dat kader. Het BFT krijgt ook voldoende mogelijkheden om zichzelf van de benodigde informatie te voorzien en is dus niet afhankelijk van de auditrapporten van de KNB. Ik geloof dan ook niet dat deze





CIB. Juist als partner

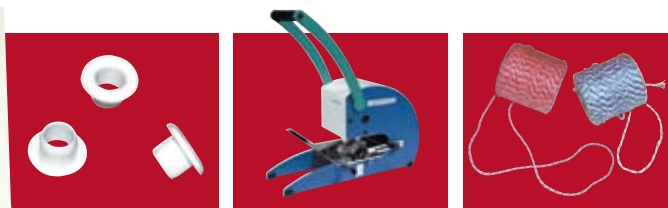


Dé kantoor­specialist voor notarissen

Notarieel Aktepapier van CIB. Betrouwbaar en geloofwaardig.

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

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



scherp geprijsd

CIB. Juist als partner

www.cib.nl

CIB Centraal InkoopBureau BV Postbus 330 2700 AH Zoetermeer

Telefoon (079) 36 38 440 Fax (079) 36 15 144 notarissen@cib.nl

Het Bureau Financieel Toezicht (BFT), gevestigd te Utrecht, is een zelfstandig bestuursorgaan (ZBO) dat financieel toezicht houdt op notarissen (Wet op het Notarisambt) en gerechtsdeurwaarders (Gerechtsdeurwaarderswet). Binnen afzienbare tijd wordt het BFT wettelijk integraal toezichthouder voor het Notariaat.

Verder fungeert het BFT als toezichthouder op de naleving van de Wwft (Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme) voor notarissen, advocaten, belastingadviseurs, openbare accountants, bedrijfseconomische adviseurs en onafhankelijke juridische medewerkers. De Wwft heeft als doel het behoud van integriteit van het financieel stelsel en de bestrijding van witwassen en terrorismefinanciering.

Door toezicht te houden op de naleving van deze wetten tracht het BFT de integriteit van het financieel stelsel, waarbinnen juridische en financiële beroepen adequaat en betrouwbaar dienen te functioneren, in stand te houden en te bevorderen.

Het BFT zoekt voor de functie toezichthouder Notariaat

een ervaren notaris

die bereid is het ambt/zelfstandig ondernemerschap in te wisselen voor een functie bij de toezichthouder waarbij de relatie met het notariële werkkterrein behouden blijft.

Functiebeschrijving

Toeziën op de naleving van de wet- en regelgeving binnen het toezichtgebied, analyseren, beantwoorden en evalueren van aan het toezicht gerelateerde juridische vraagstukken en het leveren van een juridische bijdrage aan klachtprocedures.

Op onze website www.bureauft.nl vindt u een uitgebreide beschrijving, profielschets en overige relevante informatie. Of bel voor meer informatie de heer G.P. Vermeulen RA, directeur BFT, via 030 – 251 69 84.

Wij bieden een zelfstandige functie in een enthousiast, informeel en professioneel team waar aandacht is voor persoonlijke ontwikkeling. Primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden volgens CAO voor de Rijksoverheid.

Stuur uw motivatie en CV voor 4 april 2011 naar Bureau Financieel Toezicht t.a.v. de directie, postbus 14052, 3508 SC Utrecht of mail naar richter@bureauft.nl.

BUREAU FINANCIEEL TOEZICHT

Acquisities aan de hand van deze advertentie worden niet op prijs gesteld.



‘Rechtstreekse uitwisseling van gegevens tussen het BFT en een auditor past naar ons idee niet in dat kader’



nieuwe indeling van bevoegdheden gevolgen zal hebben voor de inhoud van de auditrapporten en de informatie die kantoren uitwisselen met auditoren. Ik denk dat slechts in een beperkt aantal gevallen per jaar het BFT zich met deze rapporten zal bezighouden.’

Vermeulen begrijpt dat inzage van rapporten een gevoelig punt is. ‘Ik heb daar nu nog geen oplossing voor. Als er een audit is geweest en er ligt een rapportage, wat let het een notaris dan om die bevindingen naar de toezichthouder te sturen? Als het goed is, heeft hij immers niets te verbergen.’ Van sommige zaken hoeft het BFT weinig te weten. Dat zijn zaken waarop een

notaris volgens de norm handelt. ‘Ik noem dat “groene waarnemingen”. Als er sprake is van een “rode waarneming” – een duidelijke overtreding van de norm of een structurele fout – dan wil ik als toezichthouder dat in het belang van het toezicht, en daarmee in het belang van het notariaat, weten. Als er sprake is van een “oranje waarneming” – er is mogelijk een fout gemaakt – dan kunnen we in overleg met de KNB kijken wat we met dit bespreekgeval aan moeten. Ik vind dat beide partijen daarbij voortdurend in dialoog zouden moeten zijn of de regelgeving nog wel doeltreffend is.’

EINDELOZE LIJSTEN

Welke concrete informatie moet straks worden aangeleverd? En door wie? Daarover zijn KNB en BFT momenteel nog in overleg. Oldenburg: ‘KNB en BFT vinden beide dat de nieuwe vorm van toezicht niet moet leiden tot het aanleveren van grote hoeveelheden informatie. Wij willen waken voor een Amerikaans systeem waarbij kantoren eindeloze lijsten met vragen moeten afvinken. Dit leidt zowel bij notarissen als bij de toezichthouder alleen maar tot werkbelasting, zonder dat het toezicht daardoor aan kwaliteit wint.’ Vermeulen vult aan: ‘Bij een goede samenwerking kun je elkaar goed aanvullen. Het toezichtstelsel en het peer review-systeem kunnen elkaar prima versterken, met respect voor gezamenlijke bevoegdheden en verantwoordelijkheden, en uitgaand van een gezamenlijk belang. Het BFT wil het notariaat niet meer dan noodzakelijk belasten.’ ■

WAARDEN EN NORMEN

Dick Ruimschotel, directeur van Compliance Management Consultants (CMC), geeft een reactie op de voorgenomen aanpak van het BFT. Ruimschotel houdt zich al vele jaren bezig met toezicht en handhaving en is bedenker van de Tafel van Elf (T11), een conceptueel kader voor nalevings- en toezichtsvraagstukken.

‘Het valt op dat het BFT zijn (nieuwe) toezichtstaak buitengewoon serieus neemt. Het wil risicogericht toezicht op persoonsniveau gaan uitvoeren en daarbij een grote hoeveelheid gegevens verzamelen. Wellicht is deze aanpak iets te serieus of te enthousiast. Met deze vergaande vorm van risicoanalyse en opvolgende acties gaat het BFT, toch nog een jonge en niet volleerde toezichthouder, veel verder dan een gewone toezichthouder. Normaal

gesproken is de wijze waarop mensen en bedrijven worden gevolgd en op risico’s worden beoordeeld toch iets reactiever, volgend op overtredingen dan wel volgend op tips, klachten of andere vermoedens. Het is de vraag of de voorgenomen BFT-aanpak effectief is en of er geen sprake is van disproportionaliteit van toezichtsbeleid (op het punt van verregaande risicoanalyse) en ernst van de risico’s.

Het lijkt mij verstandig wanneer het BFT zich eerst beperkt tot een toezichtsbeleid gericht op een adequate *follow up* van meer directe signalen. Pas als de risico’s groot blijken te zijn (zowel in omvang als ernst), kan men overgaan tot meer preventieve of proactieve monitoring via indirecte signalen of risico-indicatoren. Tegelijk zou de KNB er goed aan doen om niet alleen het BFT kritisch te volgen,

maar om de eigen branche actief in de gewenste richting te sturen. Te denken valt aan een mengeling van maatregelen met preventieve werking, zoals het versterken van het zelfbeeld met een grote mate van maatschappelijke en morele verantwoordelijkheid. Hiermee bewerkstellig je een bredere cultuuromslag voor het notarisambt, zodat het BFT minder te doen heeft. De werkverdeling zou zo kunnen zijn, dat de KNB – in jargon – het aantal “spontane nalevers” (van integriteit, kwaliteit en *compliance*) vergroot, terwijl het BFT zich richt op de wankelmoedigen, overtredingsgeneigden en overtreders. In termen van draagvlak zou de KNB zich moeten richten op de waarden en het BFT zich op de normen. Dat versterkt elkaar.’

| TEKST Mechtelt Lindenhovius

Volgens PvdA'ers Jeroen Recourt en Ed Groot moet er een openbaar register komen voor aandelen in BV's en niet beursgenoteerde NV's. Notarissen kunnen dan zien wie er achter allerlei transacties zitten en zo effectiever vastgoedfraude

tegengaan. Zij stelden dit voor tijdens de behandeling van de wijzigingen in de Wet op het notarisambt, eind januari. Staatssecretaris Frank Weekers (VVD) van Financiën gaat nu serieus bekijken of zo'n register de moeite waard is. Is dat ook zo?

'Ik ben het hiermee niet eens. Uit het door een scriptiestudent van mij, Tijmen Klein Bronsvort, via de KNB verricht onderzoek blijkt dat het belangrijkste probleem van het aandeelhoudersregister is dat het niet betrouwbaar is. Voor uitgifte en levering van aandelen is inschrijving niet constitutief. Ook voor andere inschrijvingen is er geen sanctie. Regelmatig is het register zoekgeraakt. Een nieuwe regeling voor het aandeelhoudersregister, waar een centraal (digitaal) aandeelhoudersregister deel van uitmaakt, is vanuit de gedachte dat het register thans, indien het al voorhanden is, weinig betrouwbaar is, dan ook zeer aan te bevelen. In deze nieuwe regeling moet, naast het door de politiek kennelijk gewenste element van misbruikbestrijding, in het bijzonder aandacht worden besteed aan de

bevordering van de rechtszekerheid zowel vanuit goederenrechtelijke als vennootschapsrechtelijke optiek. Zo is denkbaar dat inschrijving in het register wel een constitutief vereiste wordt voor overdracht, uitgifte of verpanding van aandelen. De notaris zou ook een belangrijke rol kunnen spelen bij het bijhouden van de juiste informatie in het register, onverminderd de verantwoordelijkheid daarvoor van de vennootschap zelf. Mits de privacy gewaarborgd is, dat wil zeggen alleen notarissen en overheidsinstanties toegang krijgen tot een centraal (digitaal) aandeelhoudersregister, zou ik menen dat de rechtszekerheid hierdoor wordt bevorderd. Het lijkt mij overigens een illusie dat het aandeelhoudersregister een gelijkwaardig karakter krijgt als het Kadaster.'

Stelling:

'Een centraal (digitaal) aandeelhoudersregister:

*wonder-
middel
voor alles'*



*Niek Zaman, bijzonder hoogleraar Notarieel Ondernemingsrecht
Universiteit Utrecht en notaris bij Loyens & Loeff*



*Arnaud Wilod Versprille,
notaris bij Olenz Notarissen*

'In Nederland is het onroerendgoedverkeer goed geregeld. Doordat het notariaat toegang heeft tot een centraal register is de overdracht van onroerend goed snel en rechtszeker en in vergelijking tot andere landen ook goedkoop.

Door de toegankelijke informatie kan het notariaat ook als poortwachter fungeren. Het lijkt logisch eenzelfde systeem voor aandelenoverdrachten in te voeren. Efficiënt ondernemingsrecht versterkt Nederland als vestigingsland van ondernemingen, wat voor de gehele Nederlandse economie van belang is. Bij een aandelenoverdracht gaat de notaris nu af op gegevens verstrekt door het bestuur van de vennootschap en onderzoekt deze. Deze gegevens zijn vaak niet juist of onvolledig door een zoekgeraakt of slecht bijgehouden aandelenregister. Toch weet de notaris door titelonderzoek voldoende rechtszekerheid te bieden. Procedures omtrent overdrachten komen immers zelden voor. Een centraal aandeelhoudersregister kan de kosten van een aandelenoverdracht beperken door een efficiënter onderzoek naar de herkomst van aandelen. Doordat alle gegevens compleet

zijn, zal de notaris ook veel beter in staat zijn om zijn poortwachterfunctie te vervullen. Maar het handelsverkeer kent wel bijzondere aspecten. Volkomen transparantie leidt niet tot een bevordering van de economische groei. Partijen moeten onzichtbaar voor het publiek in andere rechtspersonen kunnen participeren. Als die onzichtbaarheid wordt aangetast, is de kans groot dat buitenlandse rechtsvormen interessanter worden. Wat gevolgen heeft voor de concurrentiepositie van Nederland als vestigingsland. Het register moet dus slechts toegankelijk zijn voor bepaalde toezichthouders en partijen die geheimhoudingsplicht hebben. Het notariaat is bekend met geheimhouding en de KNB heeft blijk gegeven registers efficiënt bij te kunnen houden. Zij zou die rol uitstekend kunnen vervullen. Het register zou ook certificaten en lidmaatschapsrechten van coöperaties kunnen omvatten.'



Jeroen Recourt, Tweede Kamerlid voor de PvdA

'Achterdocht is op zijn plaats als iemand een wondermiddel probeert te verkopen. Die bestaan immers niet, goede producten gelukkig wel. Het centraal aandeelhoudersregister is

zo'n goed product. Mijn collega Ed Groot en ik hebben op een voorstel van notaris Hans Erkamp, de initiatiefnota 'een centraal aandeelhoudersregister voor besloten- en (niet beursgenoteerde) naamloze vennootschappen' ingediend. Met deze nota willen wij dit goede product aan de man brengen bij mijn collega's in de Tweede Kamer. De totstandkoming van een centraal aandeelhoudersregister in combinatie met de tussenkomst van de notaris bij aandelentransacties maakt dat er een beter zicht komt op de UBO, op tot nu toe ondoorzichtige constructies met BV's en onduidelijke belangen van natuurlijke en rechtspersonen. Witwasconstructies kunnen beter worden tegengegaan omdat geldstromen inzichtelijker worden en de notaris beter in staat wordt gesteld om de regels op grond van de Wwft na te leven. Ten slotte kan er een betere belastingheffing plaatsvinden, zowel van overdrachts-

belasting als van inkomstenbelasting. De rol van de notaris als poortwachter van de bovenwereld wordt met ons voorstel versterkt. Zonder centraal register is de notaris bij bijvoorbeeld onroerendgoedtransacties als het ware aan één oog blind. Dat geldt ook voor andere toezichthouders als het BFT en de fiscus. Met het register wordt de notaris niet meteen een "Arendsoog", maar wat hij, en met hem de andere belanghebbenden, wel gaan zien, zijn die vennootschappen die mist creëren met bijvoorbeeld een vlucht in buitenlandse vennootschappen. Dat geeft focus. En dan vergeet ik nog een belangrijk argument: de consument betaalt geen cent teveel omdat opstart- en uitvoeringskosten naar verwachting een zeer bescheiden bedrag per mutatie zullen zijn. Heb ik u overtuigd? Verkocht!'



Geertjan Sarneel, voorzitter Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie

'Het initiatief van de Tweede Kamerleden Recourt en Groot is een mooi voorstel, maar zal in de praktijk weinig toegevoegde waarde hebben. In de eerste plaats hebben notarissen, andere professionele dienstverleners (zoals accountants) en banken al de mogelijkheid en de wettelijke plicht om bij twijfel (lees: risicovollere transacties) in het kader van de Wwft vragen te stellen over de eigendomsverhoudingen en de identiteit van de uiteindelijke gerechtigden (UBO's). Daarom is nieuwe wetgeving niet nodig, maar is het wenselijk dat bestaande wetgeving eindelijk wordt gebruikt. In de tweede plaats heeft het geen zin als alleen in Nederland deze verplichting wordt ingevoerd. Zoals we vaker bij de introductie van

'De KNB staat positief tegenover een centraal digitaal aandeelhoudersregister. De recente publicaties in het FD over misbruik van zowel BV's en Engelse ltd's laten zien dat een centrale registratie van aandeelhouders zeer zinvol is. Op verzoek van het bestuur van de KNB zijn adviezen in de maak van de Gecombineerde Commissie Vennootschapsrecht en de Commissie Pand- en Aandeelhoudersregisters. In de loop van maart zal het KNB-bestuur naar aanleiding van deze adviezen een definitief standpunt innemen. Zonder op deze adviezen te willen vooruitlopen, wil ik al wel kwijt dat door openbare digitale aandeelhoudersregistratie de aantrekkelijkheid van Nederland als vestigingsland voor ondernemingen onnodig onder druk

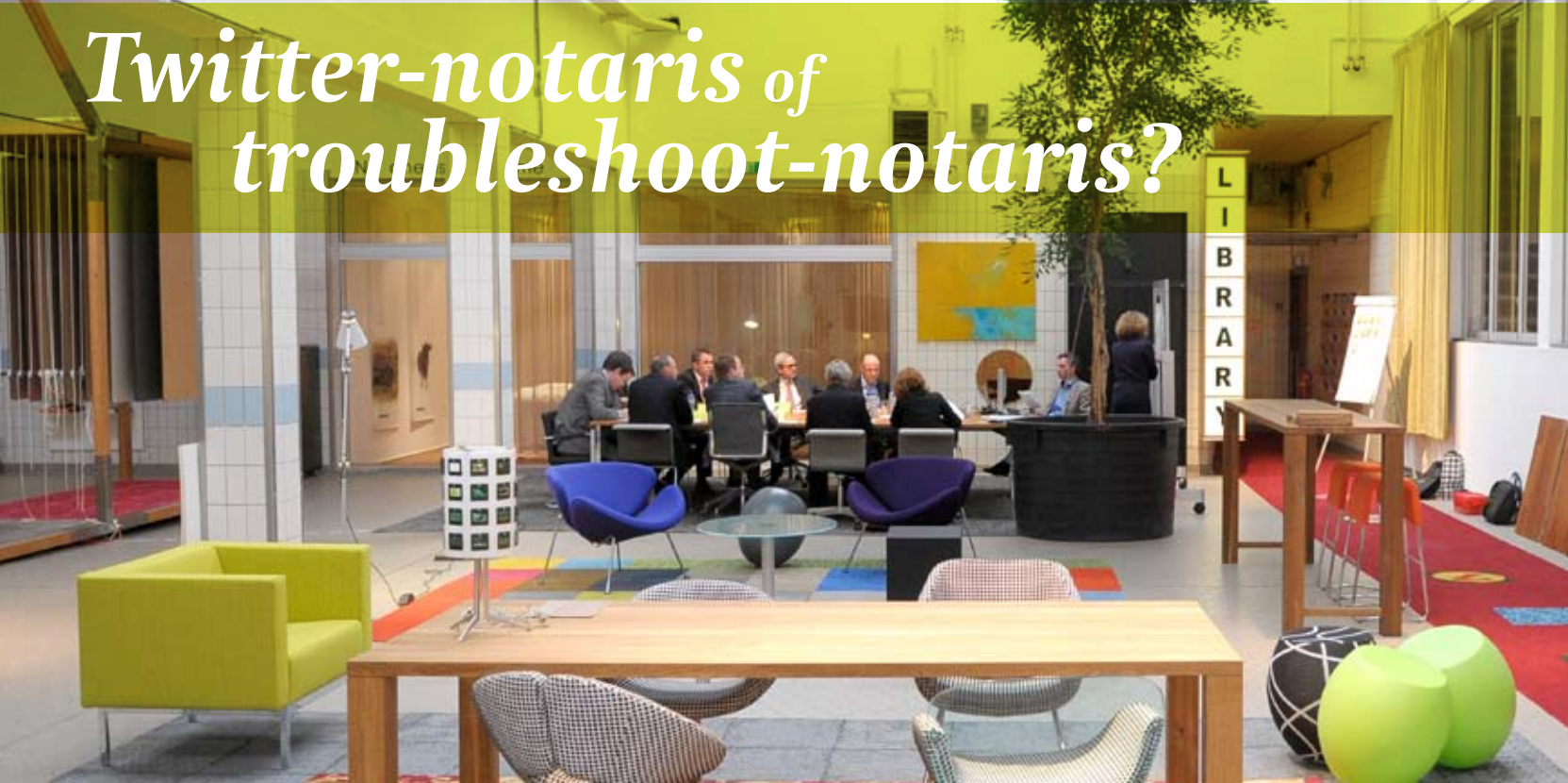
wordt gezet. Aandeelhoudersregisters bevatten privacygevoelige informatie. Waar het digitale aandeelhoudersregister als een te grote inbreuk wordt ervaren, kunnen ook bonafide buitenlandse ondernemingen besluiten uit Nederland weg te blijven en kunnen ook bonafide ondernemingen die door ingezetenen worden gecontroleerd, besluiten te kiezen voor een buitenlandse rechtsvorm. Het heeft daarom de voorkeur een dergelijk register alleen toegankelijk te maken voor een beperkte groep functionarissen. Daarnaast kan de invoering van een centrale registratie van rechten en rechthebbenden op aandelen aanleiding zijn om een fundamentele wijziging te overwegen van de regeling voor de overdracht van aandelen en de vestiging van beperkte rechten. In het bijzonder denk ik dan aan de vraag of de inschrijving in het nieuwe centrale register voorwaarde zou moeten worden voor de geldigheid van overdracht. De KNB ontraadt op dit moment zo'n verdergaande wijziging in de wetgeving. Minimale regelgeving, slechts ziende op de verplichting tot inschrijving in het centrale register en op de mogelijkheden voor raadpleging, zou thans voldoende moeten zijn.'

nieuwe nationale wetgeving hebben gezien, zal dan alleen maar een verplaatsing van het probleem plaatsvinden. Buitenlandse vennootschappen, stichtingen, administratiekantoren en trustmaatschappijen zullen ter afscherming van de aandeelhouders de aandelen in Nederlandse onroerendgoedmaatschappijen gaan houden. Per saldo meer administratieve rompslomp en feitelijk geen oplossing van een bestaand probleem. Ik stel dan ook voor meer in te zetten op het verbeteren van de kennis van de professionele dienstverleners en het professionaliseren van hun dienstverlening op het terrein van de Wwft. *Substance over form!*'

Frank Erkens, managing director Holland Integrity Group

Brainstorm over verdienmodellen

Twitter-notaris of troubleshoot-notaris?



Prijs maal akte, dat is het verdienmodel van het notariaat. Maar wat doen notarissen als de prijzen onder druk staan en het aantal akten afneemt? Notariaat Magazine woonde een brainstormsessie bij over verdienmodellen.

TEKST Wilma van Hoeflaken | FOTO'S Ton Otten

Neem nu het kantoorloze model. 'Dan passeer je de akte van levering in het huis dat overgedragen wordt', zegt Wim Kuipers van Emmius Notarissen. 'En je leest het testament voor op de begraafplaats', vult Jean Paul Rijnsburger van Bureau Notariaat & Advocatuur aan. Hilariteit alom. En toch is dat kantoorloze model zo gek nog niet, vinden de notarissen. Aan het einde van de brainstormsessie komt het als favoriet model uit de bus. Kuipers: 'Je hebt geen huisvestingskosten meer. Je hebt wel personeel, maar die mensen werken thuis. Dan stuur je dus op output. Wel moet je goed aan je automatisering denken. Daar moet je echt in investeren.'

BESPAREN

In de voormalige ijsfabriek van Ola in Wilp brainstormen notarissen over nieuwe verdienmodellen. Dit gebeurt op initiatief van Meesters in Marketing, een marketingadviesbureau voor

advocaten en notarissen. Dirk Giethoorn van Meesters in Marketing schetst in zijn inleiding de huidige stand van zaken in het notariaat. 60 procent van de inkomsten van een gemiddeld notariskantoor is afkomstig uit vastgoedtransacties. Het aantal verkochte woningen is echter enorm gedaald. In 2006 waren dat er nog 209.767, maar in 2010 is dat teruggelopen naar 126.127. 'Dat komt niet een-twee-drie goed', voorspelt Giethoorn. De toename van werkzaamheden in de ondernemingsrecht- en familierechtpraktijk compenseren deze achteruitgang bij lange na niet. Volgens Giethoorn zijn notarissen die geconfronteerd worden met inkomstenderving geneigd om te kijken of ze kunnen besparen op personeels- en huisvestingskosten. 'Dat kan helpen op de korte termijn. Maar je kunt ook kijken naar andere verdienmodellen.'

AAN KNOPPEN DRAAIEN

De notarissen krijgen een businessmodel te zien. Dat model bestaat uit verschillende onderdelen. Zo zijn er de klantsegmenten –

zoals ondernemers en particulieren –, de klantrelaties – die zowel eenmalig als langdurig kunnen zijn – en de kanalen waarlangs de klanten bereikt worden. Dan is er de waardepropositie: wat is de waarde van de notaris voor de klant, welke problemen lost hij op? Dat is voor het notariaat al een lastige vraag. 'Wij leveren rechtszekerheid', zegt Geert Vermeulen van Wassink & Vermeulen Notarissen. 'Maar waardeert de klant dat, of komt hij alleen maar omdat het nu eenmaal moet?' Vervolgens is er de kernactiviteit. 'Akten maken', zeggen de notarissen automatisch. 'En adviseren', zegt Berto Kremer van Notariaat Kremer. Vervolgens komen de *key resources* aan bod: wat heeft de notaris nodig? 'Kennis, automatisering, personeel', somt Kuipers op. De *key partners* liggen eveneens voor de hand. Het zijn onder meer banken, makelaars, het Kadaster en automatiseerders. Dan volgt de kostenstructuur: wat zijn de belangrijkste kostenposten in het businessmodel van de notaris? Volgens de aanwezige notarissen vormt personeel ongeveer de helft van de kosten en huisvesting rond de 15 procent. Tot slot kijken ze naar het laatste onderdeel van het businessmodel, de inkomstenstromen. 'Voor 90 procent akten', stellen de notarissen.

'Neem nu het kantoorloze model. Dan lees je het testament voor op de begraafplaats'



'Je doet wel meer, maar dat is toch de belangrijkste inkomstenstroom.'

Nynke Bakker van Meesters in Marketing zegt: 'Als je niets aan je businessmodel verandert, blijft het gewoon prijs maal akte. Maar je kunt aan veel meer knoppen draaien. En zodra je aan één knop draait, heeft dat invloed op de andere.'

AAN HUIS-NOTARISSEN EN MKB-NOTARISSEN

Bakker noemt als voorbeeld de notaris die rekening houdt met de vergrijzing en zich speciaal richt op oudere particulieren. De kernactiviteit wordt dan vanzelf familierecht en wellicht estate planning. 'Dan kun je uitkomen op de "aan huis-notaris". Die komt bij de mensen thuis', zegt Bakker. Kremer veert op. 'Maar dat doe ik al jaren.' 'Ja', zegt Kuipers, 'maar jij profileert je niet op die manier. Dat is het verschil.'

Evengoed zou een notaris zich primair kunnen richten op ondernemers. 'Als je die blijft begeleiden, is er geen eenmalige klantrelatie meer maar een vaste', zegt Bakker. 'In dat geval zou

de inkomstenstroom ook kunnen veranderen. Je kunt abonnementen geven. Je spreekt met de ondernemer af welk bedrag hij bijvoorbeeld per maand betaalt en welke diensten jij daarvoor levert.' Zo'n keuze heeft ook gevolgen voor de kostenstructuur en het personeel. De notaris moet immers zwaar investeren in fiscale kennis. 'Ik denk dat dat voor ondernemers best interessant is', zegt Rijs Jacobs van Vanderveen (Kurk en Jacobs Notarissen). 'Ondernemers worden liever integraal begeleid dan dat ze voor een advies naar de een moeten en voor een akte naar de ander.' 'Kijk, nu hebben we een nieuw model, de mkb-notaris', zegt Bakker. Ze raadt de notarissen aan om zelf aan de slag te gaan. 'Kijk wat er gebeurt als je een element uit het businessmodel verandert of zelfs weghaalt. Als je geen personeel meer hebt. Of als je geen akten meer maakt. Dit is een brainstorm, dus kijk niet naar de beperkingen, maar uitsluitend naar de mogelijkheden.'

SNEL, GOEDKOOP EN TRANSPARANT

Aan het einde van de sessie passeren tal van modellen de revue. Zo is er het 'Aldi-model', waarbij de notaris tegen lage kosten de ene na de andere akte produceert. De automatiseringskosten zijn hoog, de personeelskosten laag. Of het 'ontzorg-model', waarbij de notaris familierechtspecialist is en zijn klanten elke vijf jaar spreekt om te zien of bijvoorbeeld het testament en de huwelijksvoorwaarden nog passend zijn. 'Je kunt ook de IB-aangifte van je klanten verzorgen', oppert Ferry Kurk van Vanderveen (Kurk en Jacobs Notarissen). Kuipers: 'En je kunt hier ook abonnementen aanbieden, zelfs op verschillende niveaus. Brons, zilver, goud en platina.'

Nog een model is de digitale notaris. 'Met een digitale kluis, en een digitaal dossier waar de klant zelf kan inloggen', fantaseert Geert Lekkerkerker van de KNB. 'En met een tikkenmodel. Steeds als de klant een dienst afneemt, betaalt hij. Het is snel, goedkoop en transparant, maar je hebt wel heel goede programmeurs nodig.'

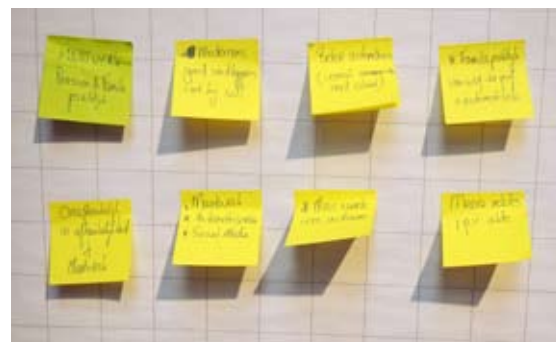
In het vastgoedmodel is de notaris alleen nog met vastgoed bezig en zit hij onder hetzelfde dak als de makelaar en de hypotheekbank. Zijn collega de 'twitter-notaris' daarentegen is van alle markten thuis en probeert zo veel

mogelijk volgers te krijgen. Wie ook van alle markten thuis is, is de 'troubleshoot-notaris', een constructie die al snel wordt omgedoopt tot het 'A-team-model'. Dat is een notaris die razendsnel van alles en nog wat kan regelen. 'Eigenlijk doen we dat al', vindt Haije Bonga van Notariskantoor Wille. 'Hoe vaak komt het niet voor dat je nog snel even een testament moet veranderen?' Vermeulen is het met hem eens. 'Natuurlijk doen we spoedklussen, maar we doen alsof dat gewoon is. Je zou best aan je klanten mogen laten merken dat je iets speciaals hebt gedaan.' Rijsburger: 'Ja, en dat mag je in je declaratie ook laten zien.'

ONDERNEMERS

Beter communiceren is hoe dan ook belangrijk, vinden ze allemaal. 'Meer uitdragen wat je voor wezenlijks doet voor je klanten, want dat halen ze zelf echt niet uit de akte', zegt Jacobs. 'Ik probeer dingen altijd goed uit te leggen', vertelt Kuipers, 'zeker in het familierecht waarderen mensen dat enorm.'

Gaan ze na deze brainstormsessie dingen ook echt anders aanpakken? Bonga, jolig: 'Ik ben helemaal overtuigd, ik ga twitteren.' 'Ik heb ideeën opgedaan en die laat ik bezinken', zegt Kremer. 'Het is een proces', meent Jacobs, 'ik wil graag nadenken over wat er allemaal mogelijk is in het notariaat. Maar we hebben wel met strikte regelgeving te maken.' Kurk beaamt dat: 'Wij notarissen zijn ondernemers, maar dan wel ondernemers met de handen op de rug, want op dit moment is de bandbreedte nog vrij smal.' ■





‘Certificering is een statement naar de buitenwereld’

Toegevoegde waarde van de leergang Executele

Zijn vakkennis en bijzondere positie maken de (kandidaat-)notaris bij uitstek geschikt als executeur. Dat zou hij meer kunnen uitdragen, stelt Hans Stubbé van de Nederlandse Organisatie voor Executeurs (NOVEX). Gecertificeerd executeurschap kan daarbij helpen. Daarmee kan de notaris zich onderscheiden van andere beroepsgroepen en beroepsgenoten. En consumenten biedt het meer inzicht in zijn deskundigheid.

TEKST Alieke Bruins | FOTO Truus van Gog

‘Bij testament worden nog vaak executeurs benoemd die specifieke juridische kennis ontberen’, zegt notaris Hans Kamphuis van Kamphuis Notariskantoor in Hengelo. ‘Er zijn executeurs – neefjes, nichtjes –, die zich voor eigen gewin in de buurt van hun alleenstaande tante of oom positioneren. Blijkt er iets zoek, dan wordt direct naar het tot executeur benoemde neefje gewezen dat alleen in het huis van de erflater was. Of er zijn ouders met vier of vijf kinderen, die één kind als executeur benoemen; ook veelal een weinig aantrekkelijke optie.’ In de 34 jaar dat hij in het notariaat actief is, zag Kamphuis veel situaties die de kans op wrijvingen bij de afwikkeling van nalatenschappen vergroten.

ASSERTIEF

Om na het overlijden van de testateur diens nalatenschap in goede banen te leiden, is er volgens Kamphuis behoefte aan een executeur ‘die er op basis van vakkennis en objectiviteit

neutraal instaat’. De notaris vindt hij daarvoor bij uitstek geschikt. De vertrouwensrelatie die hij vaak al met een familie heeft, is daarbij belangrijk. ‘Als ik al twintig jaar en drie generaties lang als huisnotaris fungeer, weet ik waar de gevoeligheden liggen.’

Ook Hans Stubbé noemt de notaris ‘*par excellence* geschikt’ voor het executeurschap. Stubbé is voorzitter van de NOVEX en hoogleraar notariële belastingen aan de Universiteit van Amsterdam. ‘Als geen ander beschikt de notaris over de vereiste juridische kennis. Anders dan bijvoorbeeld de advocaat staat hij tussen de partijen. Dat geeft betrokkenen het gevoel dat hij niet alleen deskundig is, maar ook dat hij alle belangen in de gaten houdt.’ Zijn toegevoegde waarde zou de notaris duidelijker kunnen belichten wanneer hij zich minder als ‘transactienotaris’ zou aanbieden en meer als ‘adviesnotaris’. Dat kan hij doen als executeur. Het nieuwe erfrecht heeft dit werkgebied nog aantrekkelijker gemaakt, nu de positie van de executeur daarin is verstevigd. Toch richten notarissen zich volgens de NOVEX-voorzitter nog onvoldoende op de

executele. ‘Banken, goededoelinstellingen en accountantskantoren zijn daarin meer assertief geweest. Onder notarissen groeit wel het besef dat executele een nieuwe mogelijkheid biedt om de praktijk op een leuke en het ambt van notaris waardige manier uit te oefenen.’ Hij trekt een vergelijking met estate planning. ‘Tien jaar geleden hielden banken en andere partijen zich daar druk mee bezig en lieten notarissen dit werkerterrein langs zich heen gaan. Inmiddels biedt het notariaat dit als een prima dienstverlening aan. Ik voorspel dat dit ook zo gaat met executeurschap.’

TRANSPARANTIE

Om dit werkgebied met succes te kunnen betreden, is het soms nodig de praktijkvoering aan te passen. Westland Partners in Naaldwijk heeft dit gedaan. Notaris Lars Boellaard zegt daarover: ‘Ruim tien jaar geleden koos ons kantoor voor meer spreiding van diensten omdat dit volgens ons paste bij de positie van een notariskantoor in de samenleving. Maar commercieel bleek het ook goed uit te pakken.’ Binnen het kantoor met ongeveer vijftig mensen zijn inmiddels twee notarissen, vijf kandidaat-notarissen en twee klerken met hun administratieve ondersteuning fulltime bezig met estate planning en familierecht. Om zich te kunnen onderscheiden vond het kantoor het belangrijk dat het gecertificeerd

‘Een notaris moet zijn expertise als executeur niet “als een stofzuigerverkoper” uitdragen’

werd door de Stichting Certificering Executeurs (SCE). Deze stichting is in 2009 opgericht om de kwaliteit van het beroep van executeurs te bevorderen. Boellaard: ‘Wij werken in een gebied met intensieve glas- en tuinbouw. Daar is certificering heel gebruikelijk. Men denkt in normen, beoordelen en peer reviews. Daarnaast is certificering een statement naar de buitenwereld: “Wij hebben het in de vingers.”’

‘Met het gecertificeerd executeurschap kan het notariaat zich prachtig profileren’, zegt ook Kamphuis, die sinds 2010 gecertificeerd executeur is. Gecertificeerd executeurschap zorgt volgens beide notarissen ook voor meer transparantie. Gecertificeerde executeurs staan ingeschreven in het register van de SCE. Kamphuis: ‘Certificering laat zien dat aan bepaalde normen en uitgangspunten wordt voldaan. Het is een soort keurmerk dat garandeert dat de aangewezen executeur het testament met de grootst mogelijke zorgvuldigheid uitvoert.’

KATALYSATOR

Degenen die een verzoek tot certificering willen indienen, moeten de leergang Executele van de NOVEX hebben afgerond, of een andere

Voor certificering door de Stichting Certificering Executeurs moet de aanvrager:

- de leergang Executele van de NOVEX hebben afgerond, of een andere door de Stichting geaccrediteerde opleiding;
- ten minste drie jaar recente, relevante werkervaring hebben op het gebied van de executele;
- werkervaring aantonen met drie verklaringen van executele of anderszins;
- positief beoordeeld zijn in het toetsingsgesprek met de certificeringcommissie;
- de door de Stichting vastgestelde reglementen, voorschriften en besluiten schriftelijk aanvaard hebben; en
- beschikken over een adequate beroepsaansprakelijkheidsverzekering van ten minste 1.000.000 euro per geval, of andere financiële waarborgen.

De aanvraag van een verzoek tot certificering is direct een aanmelding als lid van de NOVEX.

(toekomstige) door de Stichting geaccrediteerde opleiding. Deze driedaagse verdiepingscursus is bedoeld voor degenen die al als executeur werkzaam zijn of werk verrichten met veel raakvlakken met executele. De opleiding heeft theoretische en praktische aspecten en geeft een introductie in nalatenschapsmediation. Deelnemers moeten beschikken over een gedegen basiskennis van het erfrecht. ‘Met de leergang kan een notaris zijn kennis en professionaliteit naar een hoger niveau tillen’, zegt Kamphuis. Vooral de praktische handvatten vond hij nuttig. ‘Over de erfrechtelijke kennis die geboden wordt, beschikte ik al. Dit geldt, denk ik, voor alle notarissen en kandidaat-notarissen.’ Boellaard beaamt dit. Hij vond vooral de diversiteit van de deelnemers waardevol. ‘De rol en visie van charitatieve instellingen als executeur werd mij duidelijker. Cruciaal vind ik wel dat het primaat van het executeurschap bij het notariaat blijft, in goede samenwerking met goede doelen.’ De leergang was voor zijn kantoor de katalysator om te bekijken hoe de praktische procesvoering efficiënter kon worden ingericht.

KLIK

Certificering en de daarvoor benodigde opleiding maken het voor de (kandidaat-)notaris gemakkelijker om zijn expertise uit te dragen, vinden Stubbé, Boellaard en Kamphuis. Het kantoor van Boellaard liet een brochure ontwikkelen voor executele diensten en schakelde media in voor de marketing. Zijn kantoor en dat van Kamphuis vermelden het gecertificeerd executeurschap op hun website en visitekaartje. Kamphuis: ‘Ook brengen we het aan de orde tijdens lezingen.’ ‘Maar vanzelfsprekend gaat het niet alleen om formaliteiten’, zegt Boellaard. ‘Een executeur benoemen, is ingrijpend. Er moet een klik zijn met de testateur. Het moet ook vertrouwd vóelen.’ Stubbé benadrukt om die reden dat een notaris zijn expertise als executeur niet ‘als een stofzuigerverkoper’ moet uitdragen. ‘Wel kan hij duidelijk maken hoe en wanneer de executeur van belang kan zijn en uitleggen welke mogelijkheden het nieuwe erfrecht hier

De **Nederlandse Organisatie Voor Executeurs (NOVEX)** is een vereniging van en voor executeurs. Zij wil de vakbekwaamheid van executeurs en een professionele taakuitoefening door executeurs bevorderen. Ze doet dit onder meer door het organiseren van cursussen. Voor executeurs met een kennisachterstand over het erfrecht organiseert zij een opleiding erfrecht. Via haar website informeert zij particulieren die tot executeur zijn benoemd. Zodra de leergang Executele is afgerond, kan het lidmaatschap worden aangevraagd. De jaarlijkse contributie bedraagt 450 euro.

biedt. Hij kan ventileren dat zijn kantoor een praktijk voert waarin de afwikkeling van nalatenschappen in goede banen wordt geleid.’

MEER ANIMO

NOVEX start in maart 2011 met een nieuwe leergang en hoopt daarmee het ledenaantal te vergroten en een doorstroming naar de SCE te bewerkstelligen. De SCE heeft inmiddels 22 certificaten uitgereikt; die executeurs komen met een grote meerderheid uit het notariaat. Een verdubbeling in het komende jaar ligt in de lijn van de doelstelling. Onder (kandidaat-)notarissen zou er wel meer animo mogen zijn, vindt Stubbé. Dat de belangstelling daar nog niet zeer groot is, komt volgens Boellaard omdat een aantal kantoren ‘de slag nog moet maken’. Als gevolg van de recessie is het aantal cursusbezoeken bovendien afgenomen. Maar hij is optimistisch. ‘De EPN is een waardig keurmerk geworden voor de estate planner. Ik verwacht dat het op dezelfde wijze zal gaan bij het gecertificeerd executeurschap.’ Essentieel noemt hij daarbij de rol van de KNB. ‘Om te voorkomen dat banken, charitatieve instellingen en individuen de rol van executeur opeisen, zou de KNB het gecertificeerd executeurschap wel wat actiever mogen ondersteunen.’ Voor concurrentie uit de kring van notarissen vreest hij niet. ‘Als meer notarissen gecertificeerd executeur zijn, is dat goed voor het imago van de beroepsgroep, en dat versterkt mijn positie ook weer.’ ■

Een accountant die u scherp houdt.



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

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

VAN REE. EEN FRISSE KIJK OP CIJFERS.

ALPHEN AAN DEN RIJN | BARNEVELD | DOORN | GELDERMALSEN

AUDIT & ASSURANCE | ACCOUNTANCY | BELASTINGEN | CONSULTANCY

WWW.VANREEACC.NL

**Bel die
verkoopstylist
maar af.**

Binnen 5 minuten je huis verkocht.


Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling
Het veilinghuis dat meer biedt.

mva.nl/veiling

Wie zorgt er straks voor Pietje?

Nadenken over het moment dat u er niet meer bent...

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

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

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

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





Erwin van Bolhuis

(43 jaar)

Erwin van Bolhuis is auditor en werkzaam als notaris bij Blank Prevoo van Bolhuis notarissen.

Waar let je als eerste op bij een peer review?

‘Ik bekijk als eerste het ingevulde vragenformulier en de bijlagen, die het notariškantoor heeft aangeleverd. Als het kantoor een Wwft-protocol heeft dan kijk ik zeker even of ik daar geen onjuistheden in tegenkom.’

Wat voor zaken kom je tegen?

‘Soms zijn deze protocollen zo uitgebreid dat ik me afvraag of de kantoormedewerkers door de bomen het bos nog kunnen zien. Zonder de bijlagen mee te tellen, gaat het dan om een protocol van soms wel twintig bladzijden. Medewerkers kunnen zo’n protocol daardoor al vrij snel “opgeven”. Dat is uiteraard niet de bedoeling. Een protocol moet een praktisch handvat zijn waar ze iets mee kunnen. Ik heb het vermoeden dat zulke protocollen met name door één persoon worden opgesteld; het Wwft-protocol raakt daardoor te weinig de verschillende mensen op het kantoor.’

Spreek je kantoren daarop aan?

‘Dat is een lastig punt. Maar helemaal geen Wwft-protocol vind ik echt niet kunnen. De KNB heeft een protocol opgesteld en ik vind dat kantoren op zijn minst gebruik kunnen maken van dat protocol. Indien zij dat niet doen, vraag ik kantoren wat de reden daarvoor is. Als het kantoor alleen maar het KNB-protocol hanteert, probeer ik te achterhalen of dat protocol intern wel gecommuniceerd is of alleen is uitgedraaid vanwege het bezoek van de auditor. Ik vraag daar dan op door en doe zo nodig vervolgonderzoek.’

Welke aspecten vind je nog meer belangrijk tijdens een audit?

‘Ik vind beleidsregels belangrijk, bijvoorbeeld de beleidsregel ten aanzien van de uitbetaling van gelden aan derden. Ik toets daarop door nota’s en bijlagen op te vragen. Dan kijk ik of er sprake is van een situatie waarbij het kantoor te veel geld heeft overgemaakt aan een derde. Als ik één geval heb gevonden, doe ik onderzoek naar de andere boekingen van dat kantoor. Als het niet naleven van de beleidsregel vaker voorkomt, ga ik zeker vragen stellen. Is deze beleidsregel wel voldoende gecommuniceerd binnen het kantoor? Ik merk soms dat mensen a zeggen en b doen.’

Heb je daar een ander voorbeeld van?

‘Bijvoorbeeld bij het identificeren van personen. Bij een auditgesprek wordt dan gezegd dat een kantoor altijd iets op het kopie van het legitimatiebewijs zet als bewijs van de identificatie. Vervolgens blader ik de dossiers door en zie dat de ene notaris alles goed doet, terwijl diens compagnon doorlopend vergeet een kenmerk te plaatsen. Alleen al daar werkt een audit goed voor: bewustwording van wat belangrijk is en hoe processen moeten verlopen.’

.....
Voor een optimale ontwikkeling van kwaliteit binnen het notariaat worden met regelmaat peer reviews gehouden bij notariškantoren. Ieder kantoor wordt eens in de drie jaar bezocht. Deze onderzoeken worden verricht door auditoren die zijn aangesteld door de KNB. Notariaat Magazine belicht in de komende edities een auditor en de vaak verrassende praktijkoplossingen die hij of zij tegenkomt.



Peggy Dukker (Dukker Notarissen) uit Amsterdam en Roland van Mourik (Hekkelman Advocaten en Notarissen) uit Nijmegen keken bij elkaar in de praktijk. Twee verschillende werelden. Deel vijf in de serie Notarisruil.

TEKST Arnoud Veilbrief | FOTO'S Truus van Gog

► **Peggy Dukker over haar bezoek aan het kantoor van Roland van Mourik**

‘Ik belde aan bij een statige villa en kwam terecht in een gerenommeerd kantoor. Het had een inrichting dat daarbij past, met houten vloeren en veel Jugendstilelementen. Ik kende het nog niet, want ik kom niet vaak in de provincie. Ik ben geboren en getogen in het centrum van Amsterdam. Wel heb ik in het buitenland gewoond. Van 1970 tot 1974 studeerde en werkte ik in Grenoble en begin jaren tachtig heb ik vier jaar gewerkt op een advocatenkantoor in San Francisco. Dan besef je dat veel dingen in het buitenland anders gaan dan in Nederland.

AMSTERDAMSE MODEL

Maar goed, Roland en ik maakten kennis. Een actieve, moderne notaris, was mijn indruk. We praatten over ons vak. Helaas bleef dat een beetje aan de oppervlakte. Dat kan komen doordat we verschillende praktijken hebben, want ik voer vooral een familiepraktijk met wat onroerend goed, terwijl Roland gespecialiseerd is in ondernemingsrecht. Een week later, bij mij in Amsterdam, vroeg hij of er in de buurt veel bedrijven waren waar ik mijn diensten aan kon verlenen. Maar ja, ik werk voor particulieren. Hij had ook interesse in het Amsterdamse model, waarbij het koopcontract voor een huis door de notaris wordt opgesteld. Had dat voordelen? Dat vond ik moeilijk om te zeggen. Ik werk al 35 jaar in het notariaat en ik ken als Amsterdamse niet anders.

POTEN IN DE MODDER

Roland is gepassioneerd door zijn vak. Hij zat erbij terwijl ik voor een echtpaar met een transportakte bezig was. De vrouw stelde mij een vraag, en voor ik kon antwoorden, had Roland al verteld hoe het zat. “U hoort het, u krijgt het van twee notarissen te horen”, grapte ik. Hij heeft natuurlijk een heel andere achtergrond dan ik. Roland is de zoon van een bekende notaris, die instapt in een gerenommeerd



kantoor. Dat laat zich toch moeilijk met mijn jonge praktijk vergelijken. Twaalf jaar geleden ben ik, terug in Nederland, dit kantoor begonnen in een nieuwe woonwijk. Het was ondernemen met de poten in de modder, zogezegd. Nu heb ik een brede klantenkring van vooral buitenlanders. Ik stel testamenten en samenlevingscontracten op in het Engels en het Frans, voor mensen van allerlei nationaliteiten.

FRANJE

In Nijmegen liet Roland me ook nog hun nieuwe, franchisekantoor zien. Aktie Notarissen heet het. Het is gevestigd in een pand met felgroene en paarse kleuren op een bedrijventerrein, heel anders dan Hekkelman. Roland legde me het concept uit: dezelfde kwaliteit voor een veel lagere prijs, maar wel ontdaan van iedere franje. In de voorwaarden staat heel duidelijk wat de mensen bij zich moeten hebben op de afspraak. Hebben ze dat



niet en moet de notaris erachteraan, dan wordt dat in rekening gebracht. Heel transparant, maar als ik de lijst met voorwaarden zie, dan kan ik op mijn vingers natellen dat de meeste mensen niet alle stukken bij zich zullen hebben. Banken zijn immers vaak traag. Je denkt goedkoop uit te zijn, maar dat is niet altijd het geval.’





opvattingen. Ze weet wie ze is en waar ze voor staat. Een beetje ijdelheid is haar niet vreemd. Toen de fotograaf kwam, wilde ze er piekfijn op staan. In Nijmegen hadden we al kennisgemaakt. Ze leek onder de indruk van het concept van Aktie Notarissen en snoof de informatie gretig op. Als ik ons nieuwe franchiseconcept vergelijk met Peggy's praktijk, zie ik veel overeenkomsten. Al ligt bij haar het accent sterker op de familiepraktijk en bij ons op het onroerend goed. En achter Aktie Notarissen zit natuurlijk Hekkelman, een kantoor dat je moeilijk met dat van Peggy kunt vergelijken.

KOUDWATERVREES

Ik vroeg Peggy hoe het Amsterdamse model in de praktijk bevalt. Daar kon ze moeilijk antwoord op geven, want ze kende niet anders. Maar een makelaar die er bij was, kon dat wel en vertelde me dat het heel goed werkt. Amsterdam is in weinig opzichten een voorbeeld voor me, maar hierin wel. Al jaren wordt er over landelijke invoering gesproken en het is nog steeds niet gebeurd. De koudwatervrees voor die paar honderd euro meerprijs lijkt me onzinnig, als je ziet welke problemen je kunt voorkomen als de notaris bij de koop betrokken is.

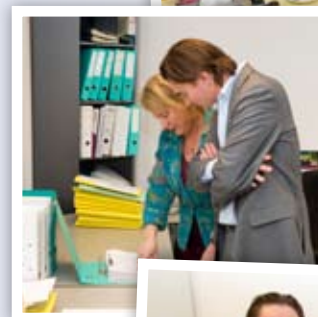
BOTER BIJ DE VIS

Ik heb er veel bewondering voor hoe Peggy op latere leeftijd haar eigen praktijk heeft opgezet. Al voor de notariswet er kwam, heeft ze een ondernemingsplan opgesteld en zich in een buurt gevestigd waarvan je toch nog maar moet afwachten of er wat te verdienen valt. Wat ik heb meegenomen naar Nijmegen, is haar "boter bij de vis"-principe. Voor het eerste consult van een halfuur rekent ze een bepaalde, niet al te hoge prijs – die wat mij

betreft wel iets hoger zou mogen liggen – en die betalen de klanten direct per pin. Als er binnen twee maanden een vervolgspraak komt en ze echt aan het werk gaat, wordt dat bedrag in mindering gebracht. Zakelijk en duidelijk. Wij notarissen declareren vaak veel te laat.'

Naschrift:

Roland van Mourik reageert op de mening van Peggy Dukker over het verdienmodel van Aktie Notarissen: 'Negen van de tien keer is de prijs zoals beloofd. In 5 procent van de gevallen wordt er een meerprijs berekend omdat de hypotheekstukken te laat zijn. Om die meerprijs te voorkomen, kan de afspraak verplaatst worden. In de laatste 5 procent gaat het om andere problemen, waarvoor iedere notaris meerkosten in rekening brengt.'

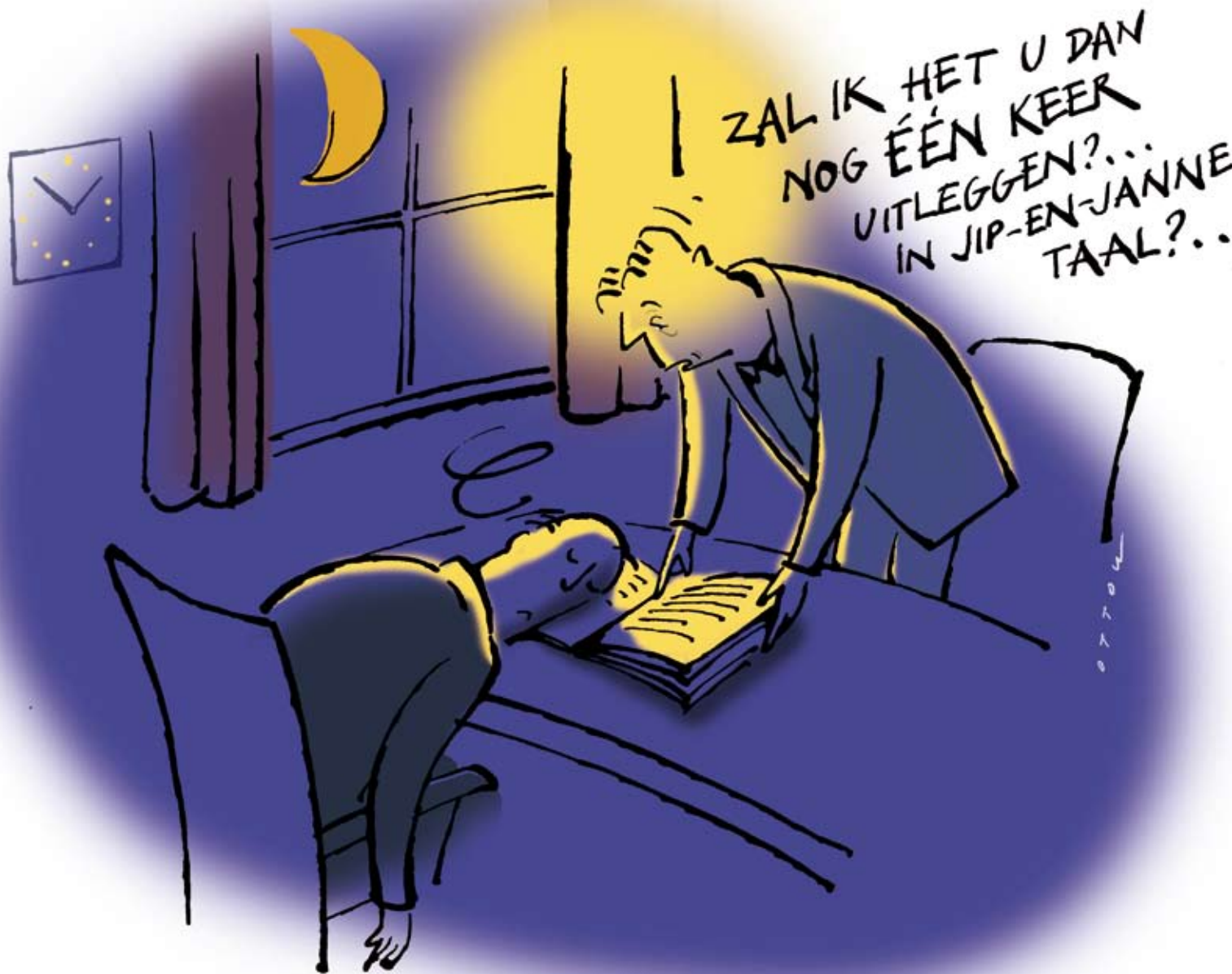


► Roland van Mourik over zijn bezoek aan het kantoor Peggy Dukker

'Ik moest in Amsterdam-West zijn. Dat deel van de stad ken ik voornamelijk van het nieuws. Ik vroeg me af hoe een notariskantoor er in zo'n buurt uit zou zien en hoe je daar een praktijk voert, maar het viel me erg mee. Nieuw-Sloten is een rustige woonwijk, niet ver van Schiphol. Peggy zit er tussen de gezinnen. Het is een kleine praktijk. Er is nog een kandidaat-notaris, en twee medewerkers. En allemaal vrouwen, dat vond ik ook bijzonder. Het kantoor is met een zekere knusheid ingericht, keurig verzorgd. *Down to earth*. Je kantoor moet passen bij de omgeving waar je werkt en bij je klanten.

PIEKFIJN

Ik had al een kijkje op de website genomen en had een wat strenge vrouw verwacht, maar dat viel erg mee. Peggy is een intelligente vrouw met veel levenservaring, humor, en duidelijke



Volgens 'In transitie', de beleidsvisie van de KNB die op de komende algemene ledenvergadering centraal staat, ligt de toekomst van het notariaat in het versterken van de adviesfunctie. Maar hoe geef je een goed advies? Catalina Auer geeft vijf tips.

TEKST Mechtelt Lindenhovius | BEELD Roel Ottow

De algemene ledenvergadering (ALV) van 19 april staat in het teken van de beleidsvisie 'In Transitie'. Rondom dit thema worden er in de ochtend en middag vier verschillende workshops georganiseerd (zie kader). Een daarvan is de workshop 'Adviseren als tweede beroep' door Catalina Auer, senior adviseur/trainer bij Nathans | Rijnconsult. Volgens Auer is vakinhoudelijke kennis alleen niet voldoende om een goed advies te geven. Een advies moet ook overgenomen worden. Daarvoor moet de cliënt zich goed geadviseerd en begrepen voelen. Auer geeft alvast vijf tips die hieraan kunnen bijdragen.



HEBT U HAAST, GA DAN ZITTEN

Naar men zegt een Chinees spreekwoord. Waar of niet, de uitspraak is waardevol. In de hectiek van het dagelijks werk komen we er vaak niet aan toe om even rustig na te denken over wat wij doen, waarom en waarom op deze manier. Terwijl de professional zijn effectiviteit kan vergroten door zich bewust te zijn van het waarom van zijn handelen. Dan kun je overwegen een andere keuze te maken, je gedragsrepertoire uit te breiden en vastgeroeste patronen los te laten. Gun uzelf dus tijd voor reflectie.



STEL UZELF DE VRAAG: WAAROM MOET IK DIT NU DOEN?

Een hulpmiddel om grip op uw tijdbesteding te houden is uzelf bij activiteiten bovenstaande vraag te stellen. Beantwoord voor uzelf de vraag vijfmaal, met het accent steeds op een ander woord. WAAROM moet ik dit nu doen? Omdat de cliënt het vraagt. Waarom MOET ik dit nu doen? Omdat ik vind dat ik niet 'nee' kan zeggen tegen de cliënt, ik moet als notaris dienstverlenend optreden en altijd klaarstaan. Waarom moet IK dit nu doen? Omdat ... et cetera. Als u dit geregeld toepast, zult u zien dat heel wat zaken

‘In transitie’

5 x effectief adviseren

waardoor u zich soms overstelpt kunt voelen, helemaal niet nu, niet op deze manier en zelfs niet door u gedaan hoeven te worden.



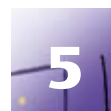
3 EERST DE RELATIE, DAN PAS DE INHOUD

Professionals zijn vaak geneigd op de vraag van de cliënt meteen een antwoord of advies te geven. Daar zijn zij immers goed in. Als de cliënt weinig animo toont het advies over te nemen, doet de professional veel moeite om een en ander nog eens goed uit te leggen. Maar misschien is de cliënt daar nog helemaal niet aan toe. Het is belangrijk eerst een goede vertrouwensrelatie op te bouwen, zodat de cliënt bereid is naar u te luisteren en uw advies te accepteren.



4 AFSPRAAK IS AFSPRAAK. MAAR WAT HEBBEN WE EIGENLIJK AFGESPROKEN?

De cliënt vraagt een advies te geven over XYZ. De adviseur is specialist op het gebied van XYZ en gaat aan de slag. Hij verwacht dat cliënt tevreden zal zijn met het resultaat: een uitgebreid adviesrapport van 35 pagina's met alle *ins* en *outs*. Tot zijn teleurstelling of ergernis is de cliënt niet tevreden. Die verwachtte een kort oriënterend stuk waarin enkele mogelijke richtingen waren geschetst. Het is dus zaak alvorens aan de slag te gaan concrete afspraken te maken over alle aspecten van de opdracht: wat is de vraag, het gewenste resultaat, hoeveel tijd en geld mag het kosten, wat zijn randvoorwaarden, et cetera.



5 VAN WELKE PLENEET KOMT U? EN UW CLIËNT?

Het is twijfelachtig of alle mannen van Mars en alle vrouwen van Venus komen, maar verschillen in persoonlijkheidstypen zijn er zeker. Als u te maken hebt met een heel ander persoonlijkheidstype dan u zelf bent, kan het moeilijk zijn de aansluiting te vinden. Daarom is het nuttig iets te weten van de verschillende persoonlijkheidstypen, hun denkvoorkeuren en verschillende benaderingswijzen van vraagstukken. Begrijpen waar de opstelling of reactie van de ander vandaan komt, voorkomt ergernis en biedt mogelijkheden effectiever op situaties in te spelen.

Onderwerpen van de workshops op de ALV van 19 april:

ADVISEREN ALS TWEDE BEROEP

Catalina Auer, senior adviseur/trainer bij Nathans | Rijnconsult laat u in deze workshop ervaren dat de effectiviteit van een advies mede bepaald wordt door de mate waarin het advies door een cliënt wordt geaccepteerd.

TOEGEVOEGDE WAARDE; EEN PERSOONLIJKE RELATIE

In een interactieve workshop volgt u de cliënt in zijn contacten met de notaris, van zijn eerste telefoontje tot de laatste handtekening. Bernard Candel, partner bij Wilson Learning, laat u de ontwikkeling van het ‘waardegevoel’ van de cliënt zien en de mogelijkheid die u hebt om dat gevoel te beïnvloeden.

BLUE OCEAN

Hoe creëert u onderscheidend vermogen? Door meer te doen met uw eigen ‘geschiedenis’ en identiteit van de organisatie.

Volgens Michiel van Dijk en Camillo Spratt van WissemaGroup BV betekent dit geen totale koerswijziging, maar eerder een scherpe analyse van de waarden, normen en cultuurkenmerken die de (kandidaat-) notaris hebben gebracht waar hij nu is.

HET DIGITALE KANTOOR

Erik-Jan van der Linde (Magnaview B.V.) laat in deze workshop zien hoe tegen beperkte kosten en met beperkte inspanning van het kantoor beter van digitale mogelijkheden gebruik gemaakt kan worden. Naast KNB intranet en

specifieke software komen ook onderwerpen als marketingcommunicatie, social media en de kantoorwebsite aan de orde.

Wilt u zich inschrijven? Informatie over het congres en het inschrijfformulier kunt u vinden op NotarisNet. Of u kunt bellen met Jitske de Jong, 070 330 71 25 of Ineke van Geest, 070 330 71 54. Daarnaast zal ook in de komende KNB-nieuwsbrieven aandacht worden besteed aan de verschillende workshops.

Bel voor informatie of afspraak ons kantoor:

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

of buitenkantooruren: 073 - 64 30 494

Buro Merks

CONSULTANCY

■ Raadgevend bureau voor:

■ NOTARISSEN

■ KANDIDAAT-NOTARISSEN

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

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

■ Correspondentie-adres:

Postbus 3408

5203 DK 's-Hertogenbosch

■ E-mail: info@bumeco.nl

Telefoon: 073 - 64 08 530

Telefax: 073 - 64 08 539

VERTROUWDE NAAM IN ACCOUNTANCY VOOR HET NOTARIAAT

QUAESITOR

ACCOUNTANCY & ADVIES

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

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

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

Notariaat magazine

WPNR

Juristopmaat

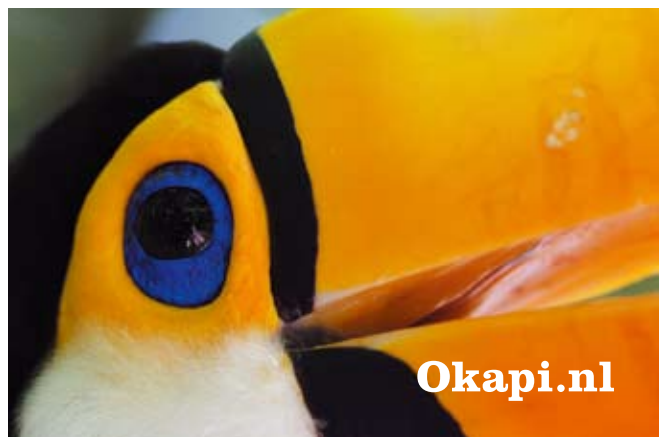
de carrièresite voor juristen

kunt u contact opnemen met:

Sales & Services,

contactpersoon: Gerrit Kulsdom

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



Okapi.nl

Adverteren in dit tijdschrift?

Bel met Veerle Sanderink 070-3780350
of kijk voor de mogelijkheden op
www.bereikdejurist.nl

Sdu UITGEVERS

Bereikt alle juristen

Persoonlijke ontwikkeling

‘Kandidaten moeten **leren assertief te zijn**’

Zelfreflectie en persoonlijke ontwikkeling zijn een *must* voor de kandidaat-notaris in deze tijd. Maar hoe pak je dat aan? *Notariaat Magazine* zet de mogelijkheden op een rij.

TEKST Henriëtte van Wermeskerken | FOTO'S Truus van Gog

‘**E**igenlijk moet iedere zichzelf respecterende kandidaat-notaris een persoonlijk ontwikkelplan maken’, vindt Caroline van Kordelaar, bestuurssecretaris onderwijs en kandidatenzaken bij de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). ‘Je moet in jezelf blijven investeren. Stilstaan kan niet meer in deze tijd.’

SPIEGEL

Uit het ontwikkelassessment, dat door 3 groepen van 75 kandidaat-notarissen is gevolgd, kwam naar voren dat kandidaat-notarissen zorgvuldig en integer zijn, maar dat het schort aan communicatieve vaardigheden en aan een stevige beroepshouding. ‘Kandidaat-notarissen stellen zich soms te afwachtend op’, zegt Van Kordelaar. ‘Een stevige beroepshouding betekent: meer vertrouwen op de eigen deskundigheid, het eigen oordeel, en dat ook naar buiten brengen. En communicatieve vaardigheden beïnvloeden het hele functioneren, tegenover cliënten maar ook binnen kantoor.’

Onder meer als gevolg van die bevindingen uit het ontwikkelassessment wordt de beroepsopleiding herzien. Met ingang van januari volgend jaar krijgt de ontwikkeling van praktische vaardigheden een veel grotere rol dan nu het geval is. Ook zal de werkgever meer bij de beroepsopleiding betrokken worden,

bijvoorbeeld door met casussen uit de praktijk te werken. Maar de beroepsopleiding alleen is niet genoeg; daarnaast zal de kandidaat-notaris op individuele basis aan de slag moeten, aldus Van Kordelaar. ‘De kandidaat-notaris moet kijken wat bij hem of haar past, wat hij of zij nodig heeft om optimaal te functioneren in het beroep. Kijk naar jezelf als mens en als professional, en praat met je werkgever. Het begint met zelfreflectie. Binnen de beroepsgroep moeten velen nog wennen aan het idee dat het nuttig is om aan jezelf te werken.’ Hans van Gils, partner bij BDO Accountants en adviseurs (BDO), participeert regelmatig in trainingen van de KNB. ‘Houd jezelf een spiegel voor’, is zijn advies, ‘of laat een ander die spiegel voorhouden. Wat zie je? Hoe en waarom doe je bepaalde dingen? Om een beeld te krijgen over je persoonlijk acteren kun je overwegen om 360° feedback te vragen. Dat betekent dat je als het ware ronddraait en aan iedereen in je omgeving, kantoorgenoten, werkgever, personeel en cliënten, vraagt wat ze van je optreden vinden. Als je in staat bent tot zelfreflectie, dan weet je wat je te doen staat en dan ga je maximaal als notaris scoren.’

MOGELIJKHEDEN

Werken aan de persoonlijke ontwikkeling dus. Maar hoe kan de kandidaat-notaris dat concreet aanpakken? Hierna de mogelijkheden op een rij.





1 **Mentorschap**

Elke kandidaat-notaris heeft weleens vragen over zijn of haar loopbaan. Vragen als: is dit wel het juiste beroep of is dit wel het geschikte kantoor, over de balans tussen werk en privéleven, twijfels over het ondernemerschap, vragen over de doorgroei mogelijkheden of over het eigen functioneren. Het kan goed zijn deze zaken te bespreken met een ervaren (kandidaat-)notaris buiten het eigen kantoor. Kandidaat-notarissen kunnen met al hun vragen terecht bij een aantal – zeer – ervaren collega's, die als klankbord willen en kunnen fungeren. De taken van de mentor zijn: aanmoedigen, adviseren over carrièrebeslissingen en inzicht geven over de inhoud van een hogere functie. Op NotarisNet stellen de mentoren zich voor en geven zij aan waar hun specialiteit ligt. Zo komt de kandidaat terecht bij de mentor die zich specifiek op zijn of haar soort vragen richt. Natuurlijk zijn de gesprekken tussen kandidaat en mentor strikt vertrouwelijk. In de meeste gevallen volstaan één tot twee gesprekken; in het eerste contact wordt dat besproken. Van Kordelaar: 'Het kan enorm helpen om eens met een ervaren collega van buiten kantoor van gedachten te wisselen. De mentor weet precies wat het vak inhoudt en staat klaar om kandidaten verder te helpen. Het is laagdrempelig, en als de kandidaat niet wil dat het kantoor ervan weet hoeft dat niet. Ik zou eigenlijk elke kandidaat-notaris aanraden eens met een mentor te praten.' Kijk op *NotarisNet / het Beroep / Loopbaan / Mentorschap*, of neem contact op met Caroline van Kordelaar: telefoon 070 3307166, of c.vankordelaar@knbnl.

2 **Ontwikkelassessment**

In opdracht van de KNB hebben LTP en Meijer Consulting Group een ontwikkelassessment samengesteld, dat aanvankelijk verplicht was binnen de beroepsopleiding. Die verplichting is losgelaten en de mogelijkheid bestaat nu om op individuele basis een ontwikkelassessment te volgen. Jos Loeffen van LTP: 'Op individuele basis is meer maatwerk mogelijk. Het begint met een intakegesprek, waarin de behoefte van de kandidaat wordt besproken. Het kantoor kan erbij worden betrokken, maar dat hoeft niet. Een ontwikkelassessment

neemt meestal een dag in beslag. Soms is een halve dag genoeg. Er zijn verschillende locaties mogelijk. Maatwerk houdt in dat de kandidaat heel gericht om advies vraagt. Dat kan op een of meer onderdelen van het werk betrekking hebben. De kandidaat-notarissen die tot nu toe het ontwikkelassessment deden zaten in het vierde jaar van hun stage en hadden de beroepsopleiding voltooid. Ze lopen dus al een tijdje mee in het vak, weten zo'n beetje wat ze waard zijn, maar lopen vaak tegen hobbels aan. Dat kan te maken hebben met het kantoor, bijvoorbeeld een grote werkdruk of omzetdruk. Maar ook met andere zaken, bijvoorbeeld: hoe bind ik cliënten aan mij of aan mijn kantoor?'

Margreeth de Bruijn van Meijer Consulting Group vult aan: 'Het ontwikkelassessment geeft de kandidaat inzicht in zijn of haar functioneren. Het is geen selectie-instrument, maar een handvat voor professionele ontwikkeling. Na afloop kent de kandidaat zijn of haar sterke kanten en weet hij of zij welke kanten verder ontwikkeld kunnen worden, en op welke manier.' Zowel De Bruijn als Loeffen benadrukken dat het ontwikkelassessment in kaart brengt waar je staat en wat je nodig hebt. Het notariaat is een lastig vak, zeker in deze tijd, en daarom adviseren zij om af en toe het eigen functioneren onder de loep te nemen.

Wie een ontwikkelassessment overweegt, kan contact opnemen met LTP: 050 3145038, j.loeffen@ltp.nl, of met Meijer Consulting Group: 030 2369485, margreeth@meijercg.nl.

3 **Competentietoolkit**

Op NotarisNet is de Competentietoolkit te vinden, die door BDO aan de KNB ter beschikking is gesteld ten behoeve van kandidaat-notarissen. Herkenbare competenties vormen de bouwstenen voor persoonlijke groei. De competentietoolkit geeft een overzicht van relevante competenties, opgedeeld in de volgende onderwerpen: besluitvorming, sociale interactie, management en leiderschap, persoonlijke effectiviteit, persoonlijke motivatie en ondernemen. Een snelle en kostenloze manier om eens naar het eigen

'Binnen de beroepsgroep moeten velen nog wennen aan het idee dat het nuttig is om aan jezelf te werken'



functioneren te kijken. De toolkit biedt opdrachten en suggesties voor verbetering. 'Je krijgt praktische tips hoe je concrete vaardigheden kunt ontwikkelen', zegt Hans van Gils van BDO.

Kijk op *NotarisNet / het Beroep / Loopbaan / Ontwikkelassessment*.

Voor contact met Hans van Gils: hans.van.gils@bdo.nl.

4 Praktische vaardigheidstrainingen

De KNB organiseert verschillende trainingen, zoals 'Onderhandelen', 'Communicatie met de cliënt', 'Conflicthantering' en 'Management en leiderschap'. De laatste cursus maakt deel uit van de 'Leergang Vaardigheden voor de Notariële Praktijk'. De cursussen bestaan meestal uit theorie, oefeningen, bespreking van praktijk-casussen en discussie. Hans van Gils van BDO: 'Het lijkt erop dat de notaris van nu een schaap met vijf poten moet zijn. Hij moet zowel op professioneel, commercieel en leidinggevend vlak goed zijn en dat is vrijwel onmogelijk. Focus daarom op waar je goed in bent en wat je graag doet. Verdeel de taken binnen kantoor; niet iedereen hoeft alles te kunnen.'

Zie voor het complete aanbod cursussen *NotarisNet / Opleidingen / Cursussen en congressen*.

5 Coaching

Ten slotte kan iedere kandidaat-notaris die daar behoefte aan heeft zich tot een coach wenden. Het aanbod is groot; de titel coach is niet beschermd, dus er bevindt zich ook kaf onder het koren. Een coach is iemand die persoonlijk begeleidt en ondersteunt. De doelen van coaching worden meestal vooraf afgesproken. Het kan gaan om specifieke vraagpunten, maar ook om het professioneel of persoonlijk functioneren in het algemeen. Vanwege de omvang en diversiteit van het aanbod aan coaches is het zaak om vooraf goed te oriënteren en te informeren.

GRENZEN STELLEN

'Een coach adviseert niet, maar stelt mensen in staat om hun eigen oplossingen te bedenken door de juiste vragen te stellen', zegt Ine van der Maas. Zij was 32 jaar lang (kandidaat-)notaris en rondde onlangs een opleiding tot coach af. Ze was en is mentor voor kandidaat-notarissen, vroeger binnen haar eigen kantoor en nog steeds via de KNB. Later dit jaar gaat ze haar coachpraktijk professionaliseren. Vanuit haar ervaring en expertise ziet zij dat kandidaat-notarissen vooral moeilijkheden hebben bij het stellen van grenzen. 'Het notariaat is een prachtig vak, maar ook een moeilijk vak. Het kan je opeten.

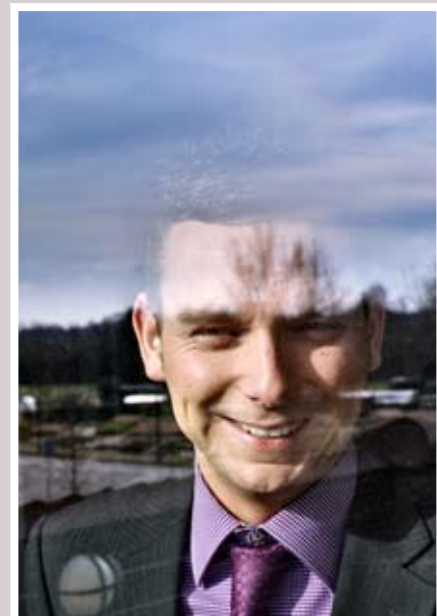
Je moet de balans tussen werk en privé goed in de gaten houden, zodat je het gevoel houdt dat je zelf aan het roer van je leven staat en niet je praktijk. Dit geldt voor iedereen, echt niet alleen voor vrouwen. Kandidaten moeten leren assertief te zijn, zowel tegenover cliënten als tegenover de mensen binnen kantoor. Tegenover cliënten heeft dat grenzen stellen ook te maken met ethiek: hoe ver ga je? Alleen wie stevig in zijn schoenen staat, kan mondig zijn.'

Andere vragen waar Van der Maas een behoefte tot coaching ziet, zijn het positioneren voor een promotie, inclusief de vraag of een promotie wel de juiste weg voor de kandidaat is, het – opnieuw – definiëren van carrière-doelen en de vraag of het notariaat het vak is waarin de kandidaat 67 jaar wil worden. Voor de persoonlijke ontwikkeling van kandidaat-notarissen acht Van der Maas intervisie een belangrijk instrument. 'Door de tijdsdruk zijn de informele contacten minder geworden, terwijl het juist zo belangrijk is om met collega-kandidaten ervaringen uit te wisselen. Dat zou regionaal georganiseerd kunnen worden, met begeleiding van een ervaren notaris uit een andere ring.'

Van der Maas vindt dat kandidaat-notarissen niet moeten aarzelen zich tot een mentor te wenden via de KNB: 'Doen! We zijn ervoor en kunnen je snel op weg helpen met een specifieke vraag of in een gesprek over het werk in het algemeen. Zo kom je er ook achter of er meer nodig is: een cursus, een coachingstraject of wat dan ook.' ■



*‘De economische
crisis, dat
was voor mij als
jonge ondernemer
echt de vuurdoop’*



Ivar Franken:

‘De juiste klik met iedereen’

TEKST Erna Heijligers | FOTO'S Truus van Gog

‘In 2008 ben ik, na precies zeveneneenhalfjaar stage, op dertigjarige leeftijd tot notaris benoemd. Ik denk dat ik toen een van de jongste notarissen van Nederland was. Ja, ik voelde me nog wel een broekie, maar toch... ik was er wel echt klaar voor! De kandidatenfase is een fase waarin je zo veel mogelijk moet rondkijken en moet groeien, maar op een gegeven moment merk je dat je het kandidatenkunstje wel kent. Ik was al zo'n beetje de vaste waarnemer van mijn huidige collega en mocht ook langere perioden waarnemen. Dat vond ik erg leuk. Ik ben best wel een sociaal dier; het contact met de cliënt vind ik een van de mooie kanten van het notaris zijn. Dat je als je een zaak hebt voorbereid, je ook de *finishing touch* mag geven. Als kandidaat heb je wat dat betreft toch minder cliënt-contact. Men heeft het er overigens weleens over gehad om de zesjarige stage terug te brengen naar een nog kortere periode, maar door de economische omstandigheden en de verminderde vraag naar notarissen hoor je daar nu niet zo veel meer over.’

‘Wij zitten hier nu met twee jonge notarissen, ik ben 33 en mijn collega is 38. Toen ik kwam waren er drie notarissen van in de vijftig. Die zijn nu allen met pensioen. ‘De notaris is een oude, grijze, afstandelijke man achter een eikenhouten bureau.’ Die zin staat op onze website, ja, in het rijtje vooroordelen die mensen vaak over notarissen hebben. Hoe ik mezelf dan zou omschrijven? Hm, een beetje een moeilijke vraag. In elk geval: jong, volgens mij wel dynamisch, maar ook met voldoende empathisch vermogen om met verschillende mensen om te gaan. Ik ervaar het als een uitdaging om met iedereen de juiste klik te vinden. Van nature plaatsen we mensen bij het eerste contact onmiddellijk in een hokje, maar soms kan de werkelijkheid heel anders blijken te liggen. Bovendien, als je lang genoeg met mensen praat, vind je altijd wel raakvlakken, zelfs als iemand heel anders is dan jijzelf. En dat eikenhouten bureau? Dat vind je hier echt niet. We zitten in een modern pand met veel licht en ruimte. Niet te strak, denk ik, eerder een mooie combinatie van lichtheid en gezelligheid.’

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

‘De vraag wat me tot nu toe tegengevallen is, vind ik niet zo moeilijk te beantwoorden. Mijn benoeming tot notaris vond drie maanden voor de economische crisis plaats. Dat had een gunstiger moment kunnen zijn. Je hebt met het kantoor een bepaalde toekomstvisie en in één keer verandert het totale speelveld. Het eerste waar je dan voor staat, is het nemen van allerlei ingrijpende besluiten. Je moet dan zó gigantisch sturen; dat was voor mij als jonge ondernemer echt de vuurdoop. Net als veel anderen waren ook wij gedwongen om kostenbesparingen door te voeren. Er moeten dan afwegingen worden gemaakt die (ook) de medewerkers, je (voormalig) collega's direct raken. Dat zijn zware beslissingen en dat werkt ook persoonlijk door.’

‘Naast notaris ben ik sinds 2006 docent bij de opleiding tot notarisklerk in Breda. Die lessen geef ik op zaterdagochtend; in de avonden doe ik de voorbereiding en het nakijkwerk. Het is een kunst om dat goed te regelen want als notaris zijn de avonden nu eenmaal vaak goed gevuld. Niet alleen vanwege het werk of het kantoormanagement maar ook vanwege het netwerken. Wij zijn dus veel te vinden bij clubs, verenigingen en borrels. Verder run ik als alleenwonende thuis het huishouden en heb ik een intensief sociaal leven. Ik probeer drie keer per week te gaan sporten. Daarnaast ben ik nog kerkelijk betrokken en actief voor de liturgische beleidsraad van de studentenkerk Maranatha in Tilburg – een beetje een Huub Oosterhuisachtige kerk – en voorzitter van de Stichting Restauratie Sint Jan in Kaatsheuvel. Ik probeer een goede balans tussen lichaam en geest te vinden. Maar met name tijd is weleens de bottleneck. Ik heb altijd meer ambities dan de daarvoor beschikbare tijd. Gelukkig heb ik heel veel energie.’ ■

.....
Ivar Franken (33) kwam als kandidaat in 2002 bij Dierckxsens Van Tilburg Lijzen Notarissen terecht en werd zes jaar later tot notaris benoemd. In 2005 rondde hij de opleiding tot EPN estate planner af. Sinds 2010 runt hij samen met Antoine van Grinsven het kantoor in Kaatsheuvel.



Op een Frans huis is het Franse recht van toepassing. Wij kunnen u bijstaan bij testamenten met (zoveel mogelijk) de toepassing van het Nederlandse erfrecht, bij in Nederland te verkrijgen verblijfsbedingen, schenkingen, nalatenschappen, fiscaliteit, aan- en verkoopbegeleiding, volmachten, oprichting SCI etc.

Steinz & Dijkstra Advocaten

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

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



S E R V I T U R S.L.

Ed J. Richelle Angemeer

Bezoekadres:

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

Correspondentie adres:

Apartado de correos 216
03508 BENIDORM
(Alicante) Spanje

Telefoon: (+34) 96 585 0891

Telefax: (+34) 96 586 6988

E-mail: servitur@servitur.es

Internet: www.servitur.eu

Notariskantoor Tummers.

Notariskantoor Mr J.A.M.J. Tummers te Roosendaal
Lenaertsstraat 24 te 4724 AM Wouw,
Postbus 4 te 4724 ZG Wouw
t. 0165-301280
f. 0165-304089
e. notaris@notaristummers.nl
www.notaristummers.nl

Ter versterking van ons kleine enthousiaste team zijn wij op korte termijn op zoek naar een:

ervaren KANDIDAAT-NOTARIS

Wij bieden een baan in de algemene praktijk waarbij **part-time** werken (3 a 4 dagen per week) tot de mogelijkheden behoort. Opvolgingsmogelijkheden zijn binnen enkele jaren aanwezig.

Voor deze afwisselende baan zoeken wij iemand die zelfstandig kan werken, die een klantvriendelijke instelling heeft en die een enthousiaste en praktische invulling wil geven aan deze functie.

Voor nadere informatie kun je bellen of mailen naar Mr J. Tummers.

 **de Velde Harsenhorst**
FINANCIËLE ADMINISTRatieve CONSULTANCY

Voor het notariaat...

...flexibiliteit in capaciteit

Financiële Administratieve Consultancy

administratieve
dienstverlening

interim
management

financie en
control

salaris-
administratie

accountancy en
fiscaliteiten

opleidingen

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

Verplichte
koopakte bij
de notaris?

**KOOP
CONTRACT**

Sharon Gesthuizen is lid van de SP Tweede Kamerfractie. Zij is woordvoerder Economische Zaken en Justitie.

'Ik betwijfel of de deskundigheid in de praktijk wel wordt waargemaakt'

De notaris als rots in de branding in de woelige wereld van het onroerend goed. Dat is wat de voorstanders van een verplichte notariële koopakte voor ogen staat. Maar die rots is al jaren aan erosie onderhevig. Sinds eind jaren '90 zijn de vaste tarieven in het notariaat losgelaten en is er marktwerking ingevoerd. Notarissen moeten sinds die tijd om hun markt-aandeel concurreren. In de media duiken steeds meer berichten op over notarissen die zich hebben laten verleiden tot ontoelaatbare praktijken. Er wordt, ook binnen het notariaat, gesproken over de verloederding van het ambt. Ik stel vast dat het vanzelfsprekende vertrouwen van de burger in de onkreukbare notaris dan ook niet meer bestaat.

DIFFUUS

De SP was en is nog steeds tegen de invoering van de verplichting van een notariële koopakte. Ik heb twee grote bezwaren. Het eerste bezwaar is dat de notaris namelijk onmogelijk in dezelfde mate zal kunnen waken over de belangen van beide partijen, zoals wel van hem zou worden verwacht. Het is zeer wel mogelijk dat partijen tegengestelde belangen hebben. De notaris zal dan echter toch

stelling moeten nemen over verkoopvoorwaarden en daarmee wordt zijn rol als onafhankelijk en onpartijdig functionaris diffuus. Ik zie dan ook veel meer in de rol van notaris die aan het eind van het kooptraject toetst of de overeenkomst in overeenstemming met de wet is. Voor advies over de wenselijkheid van een koop of verkoop onder bepaalde voorwaarden zijn de partijen dan elk op hun eigen adviseur aangewezen. Daar komt bij dat de SP vindt dat de bank die een koper een hypotheek verstrekt een uitgebreidere zorgplicht moet hebben. De afnemer moet ervan verzekerd zijn dat hij volledig is geïnformeerd over de voorwaarden en dat de bank het beste advies geeft dat mogelijk is.

Een tweede bezwaar tegen de verplichte notariële koopakte dat ik volmondig onderschrijf, wordt aangevoerd vanuit de eigen notariële beroepsgroep. Daar wordt hardop getwijfeld of de grote deskundigheid en zorgvuldigheid waar door voorstanders op wordt gewezen in de praktijk wel wordt waargemaakt, wanneer omwille van de prijs werk uit handen wordt gegeven aan minder geschoolde medewerkers. Kwaliteit heeft nu eenmaal een prijs.

VRIJHEID CONSUMENT

Natuurlijk ben ik er voorstander van dat consumenten zich goed laten informeren voordat ze overgaan tot zo'n belangrijke transactie. Maar dat dit adviseren altijd verplicht door een notaris moet gebeuren gaat mij te ver. Sterker nog: dat zorgt voor problemen. Alles afwegend, vind ik het beter dat de consument zijn vrijheid houdt om naar eigen keuze gebruik te maken van de bijzondere deskundigheid van, bijvoorbeeld, een notaris of advocaat bij een koopakte. Het is aan de notaris zelf om die consument te overtuigen van zijn toegevoegde waarde. ■

Voor- en nadelen volgens de SP van een verplichte koopakte bij de notaris

- ⊕
- Consumenten moeten zich wel goed laten informeren, maar de SP ziet geen voordelen in een verplichting. De notaris moet zijn eigen toegevoegde waarde duidelijk maken.
- ⊖
- De notaris zal stelling moeten nemen over verkoopvoorwaarden. Dat komt niet ten goede aan zijn onafhankelijkheid en onpartijdigheid.
- Twijfel over deskundigheid en zorgvuldigheid waar voorstanders op wijzen.

'Een aanslag
op elementaire
burgerrechten'



Beneficiair aanvaardt wordt 'onbetaalbaar'

Vorige week nam ik deel aan een gesprek van de vaste commissie voor Veiligheid en Justitie in de Tweede Kamer over kostendekkende griffierechten. Aanleiding voor dat gesprek zijn de voorgenomen bezuinigingen van het kabinet-Rutte op de rechtspraak. Het uitgangspunt voor die bezuinigingen is dat niet de overheid maar de private sector opdraait voor het overgrote deel van de kosten van de rechtspraak. Het *Nederlands Juristenblad* (12-11-2010 – afl. 39) wijdde hier in november vorig jaar al uitgebreid aandacht aan. Desondanks lijken de verregaande consequenties van deze bezuinigen nog maar weinig los te maken; niet bij het grote publiek, maar ook nog niet bij juristen zelf.

ONGEWENSTE ONTWIKKELINGEN

Voor de notariële praktijk lijken de gevolgen van deze kostenverhoging beperkt, maar wie de plannen goed tot zich neemt, ziet ook voor onze beroepsgroep ongewenste ontwikkelingen. Mensen zien af van notariële dienstverlening en bepaalde processen zullen onnodig veel langer duren dan nu al het geval is. Zo dienen notarissen namens cliënten verzoekschriften in bij de rechtbank voor bijvoorbeeld een wijziging van huwelijkse voorwaarden of de goedkeuring van een onderhandse executieverkoop van een registergoed. Zonder deze verplichte voorgeschreven rechterlijke toets kan de daarop volgende rechtshandeling bij de notaris niet plaatsvinden. In geval er sprake is van een geschil, bijvoorbeeld tussen twee partijen onderling of tussen de notaris en een cliënt, zal minder snel gekozen worden voor de mogelijke beslechting door een rechter. Ten slotte heeft het ook gevolgen voor de notaris als ondernemer. Als bijvoorbeeld de kosten van inning van onbetaald gebleven vorderingen via de rechter substantieel stijgen, zal dat vaker leiden tot afzien van inning daarvan.

VERTIENVODIGING

Het belangrijkste in deze discussie vind ik echter de aantasting van een elementair grondwettelijk recht van de burger. Wie de cijfers in het *Nederlands Juristenblad* tot zich neemt ziet dat een particulier voor bijvoorbeeld het beneficiar aanvaardt van een erfenis straks 1190 euro moet betalen. Nu is dat maximaal 110 euro. Deze vertienvoudiging van de eigen bijdrage maakt de toegang tot het rechtsbestel voor veel mensen vrijwel onbetaalbaar. Opportunisten zullen wellicht betogen dat daardoor eindelijk de werkdruk van de rechterlijke macht afneemt, maar het is gewoon een aanslag op basale burgerrechten en dat moet je als maatschappij én politiek niet willen! ■

Geertjan Sarneel | VOORZITTER

Preadvies 2011 over insolventierecht in de notariële praktijk

Op vrijdag 7 oktober 2011 vindt in het World Forum in Den Haag het jaarlijkse wetenschappelijk congres van de KNB plaats. Onderwerp is insolventierecht in de notariële praktijk. De KNB heeft vijf preadviseurs en een inleider gevraagd hierover een preadvies te schrijven.

Het preadvies wordt geschreven door mr. dr. G.H. Lankhorst (Beleidsadviseur Directie Rechtsbestel van het ministerie van Veiligheid en Justitie), prof. mr. N.E.D. Faber (hoogleraar Burgerlijk Recht aan de Radboud Universiteit Nijmegen), prof. mr. F.R. Salomons (hoogleraar Privaatrecht aan de Vrije Universiteit Amsterdam), mr. S. Perrick (advocaat bij Freshfields Bruckhaus Deringer Amsterdam) en mr. M. Broeders (advocaat bij Freshfields Bruckhaus Deringer Amsterdam). Als inleider en voorzitter van het congres zal optreden prof. dr. B.E. Reinhartz (hoogleraar Notarieel Recht aan de Universiteit van Amsterdam).

PROGRAMMA

Tijdens de gehele dag zal het preadvies worden besproken en zal volop gelegenheid bestaan voor discussie met de zaal. Daarnaast zal een spreker van buiten de beroepsgroep worden uitgenodigd die een voordracht zal houden, gerelateerd aan het onderwerp van het preadvies. Het congres wordt afgesloten met een feestavond, eveneens in het World Forum.

GEREED

Het preadvies is naar verwachting in juli gereed en wordt dan aan alle leden en aangeslotenen van de KNB toegezonden.

Nadere informatie: KNB, Jacqueline Peter en Madeleine Hillen, telefoon 070 3307139 (njb@knb.nl)

Cursus Schenken en vererven van een aanmerkelijk belang

Met ingang van 1 januari 2010 is het systeem van heffing van inkomstenbelasting bij vererving of schenking van een aanmerkelijk belang rigoureus gewijzigd. Was voorheen doorschuiven bij overlijden en afrekenen bij schenken de regel, tegenwoordig kan dat niet altijd meer en hoeft niet bij iedere schenking te worden afgerekend. De voorwaarden voor doorschuiving zijn uitgebreid weergegeven in de wet, maar de vraag is of dat voldoende is voor de praktijk, ook na de wijzigingen per 1 januari 2011.

KANSEN

Voor de adviseur in de notariële praktijk liggen er volop kansen dit onderwerp proactief aan de orde te stellen en de meerwaarde van advisering op dit punt onder de aandacht van bestaande en nieuwe relaties te brengen. Op 23 mei organiseert de KNB een cursus waarin aan de hand van praktijkscenario's risico's en (advies)kansen geïdentificeerd worden waarmee de deelnemer de dag na de cursus direct inhoudelijk en commercieel aan de slag kan.

Op 23 mei organiseert de KNB een cursus waarin aan de hand van praktijkscenario's risico's en (advies)kansen geïdentificeerd worden.

INSCHRIJVING

De cursus wordt gegeven door de heer mr. R.L.M.C. Janssen, fiscalist/estate planner bij Deloitte Belastingadviseurs. Voor meer informatie en inschrijven kijkt u op *NotarisNet/Opleidingsaanbod*. U kunt ook inschrijven door een e-mail te sturen aan cursussen@knb.nl.

Reglement contanten gewijzigd

Het bedrag dat de notaris maximaal in contanten in ontvangst mag nemen, is gewijzigd zodat dit gelijk is aan het bedrag dat wordt genoemd in de ministeriële regeling op grond van de Wwft. Voor de wijziging van het reglement mocht een notaris op grond van het Reglement contanten maximaal 15.000 euro in contanten aannemen. Voor de Wwft is ontvangst van een bedrag vanaf 15.000 euro echter meldingsplichtig. Er bestond dus een verschil van 1 euro tussen beide regelgevingen. Aangezien hier in de praktijk verwarring over ontstond, is de tekst van artikel 1 in het Reglement contanten

gewijzigd, zodanig dat de notaris voortaan bedragen *vanaf* 15.000 euro niet meer in contanten mag aannemen.

SMURFEN

De meldingsplicht in het kader van de Wwft geldt overigens ook als de notaris de contante betaling niet in ontvangst neemt: dit moet worden gemeld als voorgenomen transactie die geen doorgang heeft gevonden. Het verbod geldt ook voor contante betalingen, die met elkaar samenhangen en gezamenlijk 15.000 euro of meer bedragen (het zogenaemde smurfen). Verder is, evenals in de Wwft, een betaling met cheques aan toonder of soortgelijke betaalmiddelen met een contante betaling gelijkgesteld. Een pinbetaling is

geen contante betaling. De beroepsregel geldt op dit moment nog niet voor contante uitbetalingen. Contante uitbetalingen zijn derhalve nog niet verboden maar worden over het algemeen wel afgeraden. Bovendien geldt voor contante uitbetalingen van 15.000 euro of meer wél een meldingsplicht in het kader van de Wwft.

Het gewijzigde reglement is te raadplegen via *NotarisNet/Vademecum*.

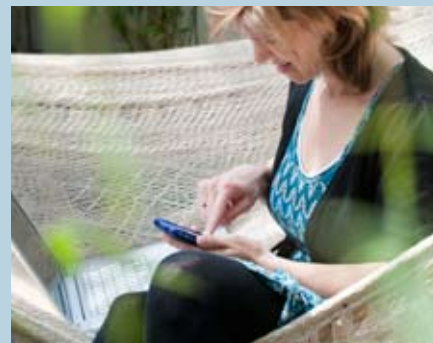
Nadere informatie: KNB, afdeling praktijkuitoefening, telefoon 070 3307139 (praktijkuitoefening@knb.nl)

Groot kandidatenonderzoek in mei 2011

Om ervoor te zorgen dat het notariaat ook in de toekomst kan blijven beschikken over goede kandidaat-notarissen is het van belang om te weten hoe het staat met de arbeidsvoorwaarden en arbeidsomstandigheden in het notariaat. De laatste onderzoeken hiernaar dateren uit respectievelijk 2004 en 2006.

Arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden zijn veelbesproken onderwerpen onder kandidaat-notarissen. Het aantal kandidaten dat de KNB belt met de vraag welke arbeidsvoorwaarden

gebruikelijk zijn, neemt weer toe. Bovendien geven veel kandidaat-notarissen die het notariaat hebben verlaten aan de arbeidsomstandigheden buiten het notariaat (met name flexibelere werktijden, inloggen vanuit huis enzovoort) een verademing te vinden. Hoog tijd dus om de stand van zaken te peilen. Daarom zal de KNB in mei 2011 het Groot kandidatenonderzoek houden. Via de KNB-nieuwsbrief, het *Notariaat Magazine*, LinkedIn en per e-mail zullen kandidaat-notarissen hiervan op de hoogte worden gebracht.



Reageren? Mail of bel Caroline van Kordelaar, c.vankordelaar@knb.nl of 070 3307166

Voorstel modernisering beroeps- en gedragsregels

Een regeling op basis van principes, in plaats van op een gedetailleerde uitleg. Dat is het uitgangspunt van het voorstel Verordening Beroeps- en gedragsregels 2011.

Minder en modernere beroeps- en gedragsregels. Dat beoogt het bestuur met het voorstel voor een Verordening Beroeps- en gedragsregels 2011, die begin februari aan alle leden is toegestuurd. Een bestuurscommissie, met vertegenwoordigers uit de ledenraad en het bestuur, heeft het voorstel opgesteld. Gestreefd is naar een meer op principes gebaseerde regeling, in plaats van een gedetailleerde uitleg, die probeert alle mogelijke situaties te beschrijven. Bij de beoordeling van een bepaald handelen of nalaten door een notaris, moet ook de strekking van een regel leidraad zijn.

PUBLICITEIT EN RECLAME

In november 2010 heeft de ledenraad de gedetailleerde regels over publiciteit en reclame afgeschaft. Daarbij is toegelicht dat de normen van fatsoen, eerlijkheid en betrouwbaarheid die gelden voor alle ondernemers en die zijn neergelegd in het Burgerlijk Wetboek en de Nederlandse Reclame Code ook gelden voor het notariaat. Ook gelden voor reclamemaken nog steeds de normen van het zich dienen te gedragen zoals een behoorlijk notaris betaamt van artikel 98 Wet op het notarisambt en van 'eer en aanzien' van het notariaat uit artikel 1 van de Verordening beroeps- en gedragsregels, die voortaan wordt aangeduid als 'integere beroepsuitoefening'.

De Beleidsregel Adverteren via verwijzers, die het bestuur in 2005 heeft vastgesteld, wordt volgens het voorstel verwerkt in de toelichting op de verordening, bij het provisieverbod. Daar wordt uitgelegd dat onder provisie niet wordt verstaan de betaling voor een advertentie, reclame, advertorial, interview of andere publiciteit in een gegevensdrager van een derde, al dan niet verwijzer. Voortaan zou

deze vorm van publiciteit bedrijven via verwijzers zijn toegestaan. Zij is echter in strijd met de onafhankelijkheid en onpartijdigheid van de notaris, als de notaris daarvoor een buitenproportionele vergoeding betaalt.

NIEUWE REGEL

Een nieuwe regel vloeit voort uit de evaluatie door de commissie-Hammerstein en jurisprudentie van de tuchtrechter. Volgens deze regel kan de notaris, bij een aan hem gegeven opdracht, onder zijn verantwoordelijkheid werkzaamheden uitbesteden, mits hij de regie, zeggenschap en het toezicht daarop volledig behoudt.

VERVALLEN REGELS

Een aantal regels komt in het voorstel niet terug. Zo zou het gebod vervallen dat men zich als een goede collega dient te gedragen. Het is betuttelend en past niet in de huidige tijdsgeschiedenis. De regeling voor het geval een cliënt zonder de declaratie te betalen een andere notaris benadert, blijkt in de praktijk niet te werken en kan ook vervallen. Het voorschrift dat men vrije notariskeuze moet bevorderen, verhoudt zich niet goed met het vrije contractrecht van partijen. Ook wordt voorgesteld het absoluut geformuleerde verbod op resultaatafhankelijk declareren in te trekken. De notaris moet natuurlijk objectief en zonder zakelijk eigenbelang zijn diensten verlenen, ook in de adviespraktijk. Maar een bepaalde opslag bij een positief resultaat is redelijk en nu reeds gebruikelijk,

Minder en modernere beroeps- en gedragsregels. Dat beoogt het bestuur met het voorstel voor een Verordening Beroeps- en gedragsregels 2011

bijvoorbeeld bij het behalen van een belastingvoordeel, of een heel korte doorlooptijd. Ook het omgekeerde komt voor, het verlagen van de declaratie als de dienstverlening niet vlekkeloos is verlopen. Er bestaat dus geen behoefte aan het verbod.

ADVIES

Het bestuur heeft het voorstel nu aan alle leden gestuurd en de ringen om advies gevraagd met het oog op de ledenraadsvergadering van 13 april. Ook de kamers van toezicht hebben de tekst ontvangen, evenals het ministerie van Veiligheid en Justitie, dat de verordening ten slotte moet goedkeuren. Justitie toetst of de verordening niet in strijd met het recht en het algemeen belang is, geen overbodige voorschriften bevat en niet onnodig de marktwerking beperkt. Met het voorstel zouden overigens de laatste bezwaren zijn weggenomen die de Nederlandse Mededingingsautoriteit in 2007 heeft geformuleerd tegen een aantal regels.

.....
Nadere informatie: KNB, afdeling praktijk-uitoefening, telefoon 070 3307139 (pu@knb.nl)

Rectificatie Financieringsvoorwaarden

Banken verlangen voor het verstrekken van krediet aan notariskantoren zekerheid. Standaard is de verpanding van vorderingen op debiteuren en onderhanden werk. De notaris kan dit doen zonder dat hij de geheimhoudingsplicht schendt. Hij moet niet meer gegevens bekendmaken dan nodig zijn voor de financiering. Hij kan ook zijn vorderingen ter incasso aan een gerechtsdeurwaarder

aanbieden. De NAW (naam, adres, woonplaats)-gegevens van de debiteur en diens bankrekening vallen niet onder de geheimhoudingsplicht als de notaris handelt als crediteur van zijn opdrachtgever.

.....
Nadere informatie: KNB, afdeling Praktijk-uitoefening, telefoon 070 3307139 (pu@knb.nl)

Samenwerking met Wonen-Doe-Je-Zo.nl

Ook dit jaar werkt de KNB samen met **Wonen-Doe-Je-Zo.nl**, de woonkrant voor de verhuizende consument. Net als vorig jaar is er in zes edities ruimte voor een redactioneel artikel over de (advies)rol van de notaris in het verkoopproces. Bovendien komen deze artikelen te staan op een eigen notariële pagina.

Met de samenwerking bereiken wij 180.000 huishoudens per editie, verdeeld over 27 regio's. Wij hopen dat consumenten hierdoor sneller de weg vinden naar een notaris. Niet alleen voor de verplichte zaken, maar juist ook voor advies. Naast de artikelen komen er ook advertenties te staan. Van de KNB, om de lezer

erop te wijzen dat hij voor meer informatie en een advies op maat terecht kan bij de notaris. Maar er is ook ruimte voor één of meer advertenties van notariskantoren. Het is mogelijk dat de uitgever van Wonen-Doe-Je-Zo.nl, Cubic Media, contact met u opneemt over advertentiemogelijkheden. Stelt u hierop geen prijs, dan kunt u dat aangeven via nieuwsbrief@knb.nl. De eerstvolgende editie van Wonen-Doe-Je-Zo.nl verschijnt op 5 april.

Nadere informatie: KNB, Zita Kimmijzer,
telefoon 070 3307216 (z.kimmijzer@knb.nl)



KNB Cursusagenda

23 maart 2011

Ontwerp het perfecte echtscheidingsconvenant

U leert effectief met uw cliënten te communiceren over de regelingen die in een echtscheidingsconvenant worden neergelegd.

30 maart 2011

Ontwerp de ideale huwelijkse voorwaarden

Effectief communiceren met uw cliënt over huwelijkse voorwaarden en onderdelen voor een 'model' waarin de ideale huwelijkse voorwaarden zijn neergelegd.

6, 7 en 14 april 2011

Financiële besturing voor het notariaat (module Leergang Managementvaardigheden)

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

11 april 2011

Vastgoedfraude en andere ongebruikelijke transacties

Voorkomen van vastgoedfraude, kunnen onderscheiden van soorten vastgoedfraude, herkennen van fraude en beoordelen of een transactie frauduleus is. U leert welke actie u kunt en moet ondernemen als een transactie een frauduleus karakter heeft.

12 april 2011

Strategie en business planning (module Leergang Managementvaardigheden)

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

14 april 2011

Goed werkgeverschap

Het is juist nu belangrijker dan ooit dat u als werkgever weet wat goed werkgeverschap is. Hoe u als goed werkgever met uw medewerkers omgaat. Hoe kunt u samen met hen aan uw eigen organisatie bouwen?

9, 16 mei en 6 juni 2011

Fiscale aspecten van echtscheiding

De docent biedt u praktijkgerichte informatie over o.a. verevening of verrekening van pensioenrechten, de fiscale aspecten van alimentatie, verdeling of verrekening van de eigen woning en de grote impact van de nieuwe partnerregeling in 2011.

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



De flits scheiding in het buitenland

Uitspraak: *berisping*

Casus

De klaagster is in 2002 gescheiden. Zij is Duitse, haar gewezen echtgenoot was Nederlander en hun gezamenlijke woonplaats bevond zich in Nederland.

Aan de echtscheiding ging mediation vooraf onder leiding van een kantoor-genooot van de notaris als mediator. Vervolgens werd de weg van de flits scheiding gevolgd.

In 2007 is de klaagster erachter gekomen dat het twijfelachtig is of haar echtscheiding in Duitsland als zodanig zal worden erkend. Met het verkrijgen van duidelijkheid en zekerheid daarover zullen hoge kosten gemoeid zijn. Zij beklagt zich dat de notaris haar en haar ex-echtgenoot ten onrechte niet heeft voorgelicht over de eventuele nadelen van de flits scheiding, vooral wanneer een van de echtgenoten buitenlander is.

De notaris, inmiddels gedefungeerd, bestrijdt dat hij de partijen onvoldoende zou hebben voorgelicht. Uit het mediati-onverslag blijkt dat de bezwaren ten opzichte van de normale wettelijke wijze van scheiding zijn besproken en dat een standaardbrief met informatie aan beide partijen zou worden verzonden. In deze brief zijn contra-indicaties voor de toepassing van de flits scheiding vermeld.

Overwegingen

De kamer oordeelt dat de notaris de voorlichting niet aan de mediator had mogen overlaten, maar dat hij de nodige informatie zelf had dienen te verstrekken. Hij heeft niet voldaan aan zijn informatieplicht. Dat de notaris inmiddels is gedefungeerd doet niet af aan het feit dat hij aan het tuchtrecht is onderworpen voor hetgeen hij tijdens zijn werkzame periode heeft gedaan of heeft nagelaten te doen. De kamer verklaart de klacht gegrond en verbindt daaraan de maatregel van berisping. De notaris tekent beroep aan. Het hof passeert het verweer van de notaris dat hij een informatieve brief heeft verzonden met daarin een waarschuwing over de eventuele rechtsgevolgen van een flits scheiding, aangezien de klaagster voldoende heeft betwist dat zij die brief

heeft ontvangen en de notaris niet aanne-melijk heeft kunnen maken dat deze brief daadwerkelijk een waarschuwing bevatte. *De beslissing van de kamer wordt door het hof bekrachtigd.*

Hof Amsterdam 14 december 2010 (LJN BO9083) (bew. BKJH)

Onderhandse biedingen bij executieveiling niet aan de eigenaar van het onderpand doorgegeven

Uitspraak: *berisping*

Casus

Op 4 februari 2008 deelde de notaris aan de eigenaar mee dat zijn woning in opdracht van de hypotheekhouder zou worden geveild. Op 7 april 2008 liet de notaris hem weten dat de veiling op 6 mei 2008 zou plaatshebben. De hypotheekhouder berichtte aan de eigenaar dat akkoord werd gegaan met verkoop buiten de veiling om voorafgaand aan de veilingdag. Op 5 mei 2008 werd de woning voor 750.000 euro onderhands aan een koper verkocht, met toestemming van de hypotheekhouder. De koper had aanvankelijk 800.000 euro geboden, maar dit bod onmiddellijk verlaagd toen hij kennis kreeg van de op handen zijnde veiling.

De hypotheekhouder accepteerde vijf onderhandse biedingen, die lager dan de verkoopprijs waren, uiteraard niet. De eigenaar was van deze biedingen niet door het notariskantoor op de hoogte gesteld, zoals in artikel 547 lid 3 Rv voorgeschreven. Nadat de woning op 16 juni 2008 door de eigenaar, verder te noemen klager, aan koper was overgedragen, dient hij daarom een klacht in bij de kamer van toezicht. Had klager geweten dat er vijf biedingen waren geweest, die door de hypotheekhouder waren afgewezen, dan had hij het mogelijk op een veiling laten aankomen, aangezien de koper in dat geval de kosten had moeten betalen. De notaris erkent dat dit niet is geschied, maar zegt dat dit kwam door de zon- en feestdagen in die periode en de turbulente ontwikkelingen over de verkoop van de woning.

De kamer is van oordeel dat de klacht

gegrond is. In artikel 547 lid 2 Rv is bepaald dat tot veertien dagen vóór de voor de veiling bepaalde dag onderhands kan worden geboden op de te executeren zaken. Op grond van artikel 547 lid 3 Rv dient de notaris van die binnengekomen biedingen onverwijld afschrift aan de executant en de geëxecuteerde te geven. In de onderhavige zaak was de veilingdatum bepaald op 6 mei 2008. Tot veertien dagen vóór 6 mei kon onderhands worden geboden, dus tot 22 april 2008. De notaris stelt in zijn verweer dat door zon- en feestdagen voorafgaand aan de veilingdatum het voor hem onmogelijk was nog onverwijld een afschrift van de biedingen aan klager te zenden. Daarmee heeft hij een onjuiste voorstelling van de feiten gegeven. Immers, uit het voorgaande blijkt dat hij uiterlijk op 23 april 2008, dus een week vóór de in zijn verweer genoemde zon- en feestdagen, aan klager een afschrift had kunnen (en moeten) zenden van de toen ontvangen biedingen. Dat betekent dat de notaris klachtwaardig heeft gehandeld, immers in strijd met de voormelde wetsartikelen. Daar komt bij dat zijn opstelling in deze procedure, waarbij hij de voor dit aspect van de zaak relevante feiten onjuist heeft weergegeven, zodanig onbehoorlijk en ongewenst is, dat de kamer de maatregel van berisping op zijn plaats acht.

De kamer legt de notaris de maatregel van berisping op.

Kamer van toezicht Amsterdam, 2 december 2010 (LJN YC0553)

Opmerking

Een notaris behoort zich tijdens de behandeling van een tuchtklacht correct te gedragen en ervoor te zorgen dat hij de relevante feiten juist weergeeft. (bew. HMS)

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

.....
**Onvoldoende voorlichting aan de partijen.
Verzuim om een schriftelijke bevestiging
van het gesprek te zenden.**
.....

Uitspraak: **waarschuwing**
.....

Casus

BV A heeft een pand gekocht met de bedoeling om het te renoveren en na splitsing in appartementsrechten te verkopen. De BV laat aan de notaris weten dat BV M, waarvan X directeur en middellijk enig aandeelhouder is, voor 50 procent zal participeren in dit project. In een gesprek op het kantoor van de notaris worden de details doorgesproken en in een onderhandse akte vastgelegd. Het gesprek wordt namens de notaris gevoerd door de klerk, die met achttien jaar ervaring als deskundig wordt beschouwd. BV A wordt de enige eigenaar van het pand. BV M krijgt geen zekerheden, hoewel daarvoor, althans volgens de notaris, door de klerk wel aandacht is gevraagd.

BV M stort 122.500 euro. In april/mei 2009 worden de begane grond en de eerste en tweede etage verkocht en overgedragen. Op 3 april van dat jaar wordt, onder meer door BV M, conservatoir beslag gelegd op de appartementsrechten.

Op 17 april wordt de derde etage verkocht, over te dragen uiterlijk op 5 juni, met een boeteclausule voor het geval van verzuim om op deze datum te leveren. Kennelijk loopt dit niet van een leien dakje, want op 27 juli vraagt de advocaat van BV M en X wanneer de overdracht van de derde etage zal plaatsvinden en hoe de koopsom zal worden verdeeld. Zijn cliënt is voor de helft medegerechtigd. De notaris moet, aldus de advocaat, de koopsom op de kwaliteitsrekening in bewaring houden totdat overeenstemming over de verdeling is bereikt.

Op 29 juli laat de advocaat conservatoir beslag en op 31 juli executoriaal beslag leggen op de derde etage.

Op 6 augustus meldt de notaris aan de advocaat dat de overdracht op 11 augustus zal plaatsvinden; hij verzoekt de advocaat voor het opheffen van de beslagen te zorgen, aangezien deze zijn gelegd na de inschrijving (*Vormerkung*) van de koopovereenkomst. Verder vraagt de notaris om overleg aangezien de advocaat al

heeft aangekondigd dat hij beslag op de kwaliteitsrekening van de notaris zal leggen.

De advocaat reageert meteen. Hij wil inzage van de afrekeningen en waarschuwt dat bij het te laat verstrekken van alle door hem gevraagde informatie de beslagen niet tijdig zullen zijn opgeheven. Hij wijst erop dat zijn cliënt de *Vormerkung* kan negeren, omdat daarin de koopsom niet staat vermeld.

De akte van overdracht wordt op 11 augustus gepasseerd en op dezelfde dag wordt conservatoir derdenbeslag gelegd op de kwaliteitsrekening van de notaris voor het bedrag dat BV A ontvangt, behoudens voor zover dat is bestemd voor aflossing van de hypotheek.

Op 15 september volgt het faillissement van BV A.

BV M en X klagen dat de notaris hen niet adequaat, zoals mag worden verwacht van een zorgvuldig en professioneel notaris, heeft voorgelicht en dat de notaris partijdig is opgetreden. Met name had de notaris hen moeten onderhouden over het risico dat zij liepen, doordat BV A alleen de eigendom van het pand verwierf, en over het ontbreken van zekerheden. De onderhandse akte is onzorgvuldig opgesteld en laat allerlei belangrijke aspecten van de transactie buiten beschouwing. De partijdigheid van de notaris blijkt onder meer daaruit dat aan BV M en X niet dezelfde informatie is verstrekt als aan BV A. Doordat de notaris niet tijdig op beslagen heeft gerechercheerd, moest de overdracht worden uitgesteld en werd een aanzienlijk bedrag aan boete verschuldigd. De notaris had BV M en X moeten waarschuwen voor de gevolgen van de *Vormerkung*, die overigens niet geldig zou zijn geschied. Doordat de notaris in overleg is getreden met de schuldeisers van BV A die vóór de *Vormerkung* beslag hadden gelegd en afspraken met hen heeft gemaakt, heeft BV M niet door derdenbeslag op de koopsom zijn geïnvesteerde bedrag terug kunnen ontvangen. Dit is in strijd met het beginsel van de *paritas creditorum*.

De notaris meent de partijen zorgvuldig te hebben voorgelicht. De onderhandse akte is grotendeels door de partijen zelf geformuleerd. De klerk heeft gewezen op mogelijke alternatieven. De overdracht

van 5 juni kon niet doorgaan omdat een aan BV M gelieerde partij retentierecht geldend maakte en vervolgens BV M beslag legde. Dat de *Vormerkung* geldig is, is aan de notaris door de KNB bevestigd.

Overwegingen

De kamer stelt vast dat het optreden van de klerk aan de notaris wordt toegerekend. Van het gesprek tussen de klerk en de partijen zouden aantekeningen zijn gemaakt, maar de notaris heeft die niet gezien en kan ze niet produceren. In elk geval had de notaris aan beide partijen een schriftelijke bevestiging moeten zenden over het besprokene. Daarbij komt dat de fiscus de door de partijen gemaakte afspraken als een economische eigendomsoverdracht zou kunnen aanmerken met door de partijen niet gewenste fiscale gevolgen. De notaris had daarop moeten wijzen.

De notaris heeft verklaard aan BV M en X niet alle informatie te hebben gezonden omdat, toen er een conflict was ontstaan, BV A daar bezwaar tegen maakte. De notaris, zegt de kamer, kende het belang van BV M, 'onenigheid tussen partijen brengt geen wijziging in de wederzijdse belangen'. Ten onrechte heeft de notaris zich door BV A laten sturen.

Van partijdigheid is niet gebleken. Omdat over de geldigheid van de *Vormerkung* de standpunten in rechtspraktijk en wetenschap verdeeld zijn, merkt de kamer dit niet als een beroepsfout aan.

De klachten zijn gedeeltelijk gegrond.

De kamer legt aan de notaris de maatregel van waarschuwing op.

Kamer van toezicht te Amsterdam,
2 december 2010, LJN YC0554.

Opmerking

Het belang van het maken van gespreksnotities en van het bevestigen van adviezen en afspraken, kortom van dossiervorming, blijkt opnieuw uit deze uitspraak. Er is verschil tussen partijdigheid en het zich laten sturen, maar het is subtiel. (bew. BKJH)



PERSONALIA

Wijziging plaats van vestiging

Bij besluit van de staatssecretaris van Veiligheid en Justitie de dato 9 februari 2011 wordt de notariële plaats van vestiging van **mr. Y.R. Hoekstra**, thans notaris in de gemeente Leeuwarden, met ingang van 1 maart 2011 gewijzigd in de gemeente Zwolle met achterlating van zijn huidige protocol in de gemeente Leeuwarden.

Ring

In de ring **Breda** is de heer mr. R.T. Mirck benoemd tot voorzitter en de heer mr. J.L.E. Huyben tot plaatsvervangend voorzitter. De heer mr. M.C. Stout is vaste tweede afgevaardigde.

In de ring **Maastricht** is mevrouw mr. I.C.W. Willemsen benoemd tot secretaris en mevrouw mr. S.J.H. Hagemann-Rietbroek tot plaatsvervangend voorzitter.

De heer mr. J.J.M. Eijck is plaatsvervangend tweede afgevaardigde.

In de ring **Rotterdam** is mevrouw mr. P.J.T.

van Gompel de nieuwe secretaris. Mevrouw mr. F.E. Gijtenbeek is plaatsvervangend tweede afgevaardigde.

Mevrouw mr. S.R. Hendriksen is de nieuwe secretaris van de ring Utrecht en de heer mr. I.T. van der Zijl de vaste tweede afgevaardigde.

De heer mr. A. Bosscher is benoemd tot plaatsvervangend voorzitter van de ring **Groningen** en mevrouw mr. M.D.C. van der Laan tot vaste tweede afgevaardigde.

Carière

Victor Meijers (zie foto), notaris bij Civil Code, is benoemd tot global partner bij het grote Chinese advocatenkantoor DeHeng Law Offices, met meer dan duizend medewerkers. Door het samengaan van DeHeng Law Offices en Civil Code NV ontstaat het nieuwe DeHeng Civil Code NV.

Met ingang van februari 2011 is **Nora van Oostrom-Streep** (zie foto) benoemd tot adviseur bij NautaDutilh.

Van Oostrom is sinds 2008 hoogleraar notarieel recht aan het Molengraaff Instituut voor Privaatrecht van de Universiteit van Utrecht en raadsheer-plaatsvervanger bij het Gerechtshof Arnhem.

Overleden

Op vierentachtigjarige leeftijd op 20 februari 2011 de heer **J. Oosthoek**, oud-notaris te Gorinchem.



Victor Meijers



Nora van Oostrom-Streep



Kanocolumn

The fear of 088

Maandagochtend 09.00 uur. De telefoon rinkelt. De receptioniste kijkt op het scherm en ziet dat het nummer met 088 begint. Haar hartslag raakt licht verhoogd en met klamme handen neemt ze de telefoon op. Haar angstige vermoedens worden bevestigd: het Kadaster. De medewerker windt er geen doekjes om en geeft direct aan dat wij binnen tien minuten een VTV-tje (verzoek tot verbetering) kunnen verwachten. De receptioniste verbindt de medewerker door aan de behandelende klerk, die te horen krijgt dat de vestiging van een recht van opstal niet goed zou zijn. De klerk probeert nog uit te leggen dat de akte wel correct is, maar het Kadaster is onverbiddelijk. 'U krijgt een VTV aan uw broek en een fijne dag nog.' Het mailtje komt binnen, waarbij het Kadaster met mevrouw X van ons kantoor heeft gesproken. (De X is overigens niet door mij geanonimiseerd, maar staat letterlijk

in het mailtje.) De notaris wordt gewaar-schuwd en de stoom komt in grote hoeveelheden uit zijn oren. 'Hoezo een VTV?' Uiteindelijk bied ik aan om in de 'Kadasterboom' te klimmen. Na diverse medewerkers te hebben gesproken die mij geen van allen nu echt konden uitleggen wat nu het probleem was, kreeg ik een bewaarder aan de lijn. Eindelijk iemand die wel bereid is om te luisteren en ook weet waar zij het over heeft. Na veel wikken en wegen, overleggen, wetteksten erbij pakken, enzo-voorts, kreeg ik het gelijk aan mijn zijde. De akte was wel goed. Maar mijn verzoek om een schriftelijke bevestiging werd zonder pardon afgewezen. 'Als we daar aan gaan beginnen...', was de reactie. In het jaarlijkse gesprek met onze account-manager bleek het VTV-je nog wel op de lijst te staan. U raadt de reactie van de notaris wel.

Kadaster, ten behoeve van het hart van onze receptioniste, het zelfvertrouwen van onze klerk, de bloeddruk van onze notaris en mijn kostbare tijd, hierbij het verzoek: kijk en luister eerst eens goed voordat u de tegenwoordig zo gevreesde VTVtjes en ANI's (attending niet inschrijving) stuurt! Notarissen en bewaarders moeten met elkaar samenwerken en dat gaat alleen maar via goede communicatie.



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'.



**Ik ben gek op
kunst en daarom
wordt een
deel van mijn
nalatenschap
hieraan besteed.**

WEEK van het
TESTAMENT
18-23 april 2011

inspireer de wereld
neem een goed doel op in uw testament

Bezoek www.nalaten.nl voor meer informatie
of bel 0900 2 100 200 (lokaal tarief)

NALATEN.NL



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

www.quantaris.nl

Quantaris stelt de klant centraal

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

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

Postadres

Postbus 102
3430 AC Nieuwegein

Bezoekadres

Archimedesbaan 21
3439 ME Nieuwegein

T 030 - 600 58 00

E info@quantaris.nl


NOTARIËLE BEDRIJFSOPLOSSINGEN