

Notariaat magazine

maandlijks informatie- en opinieblad
voor en over het notariaat

editie 7-8 | juli-augustus 2010 | jaargang 10

*Concurrent
wordt collega*

8

*'We zijn meer
dan een
eindproduct'*

12

*Uitholling
volmacht gevreesd*

26



5%-regeling **Bron van
interpretatieverschillen**

KNB

Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Sdu UITGEVERS



Volg het voorbeeld van het Peter Paul Peterich Fonds. In één machtige beweging van de bestuurlijke rompslomp af.

Neef Jasper Peterich was voorzitter van de stichting Van Beuningen Peterich Fonds. Deze stichting ondersteunde projecten en talenten op het terrein van de Nederlandse letteren. Omdat het stichtingsbestuur onvoldoende kennis had van een deel van de doelstelling, namelijk poëzie en beeldende kunst, werd besloten een deel van de stichting om te zetten in een CultuurFonds op Naam: het Peter Paul Peterich Fonds.

Het Prins Bernhard Cultuurfonds biedt de helpende hand wanneer een stichting opziet tegen de toenemende werkzaamheden. Door in samenwerking een CultuurFonds op Naam in te stellen, wordt continuïteit gerealiseerd en de fiscale voordelen blijven. Inmiddels beheren we met onze expertise meer dan 250 CultuurFondsen op Naam voor stichtingen, maar ook voor particulieren en bedrijven.

Wilt u als stichting of voor (een van) uw cliënten meer weten over een CultuurFonds op Naam, neem dan contact op met een van onze adviseurs. Bel 020 - 520 61 30 of kijk op www.cultuurfondsofopnaam.nl *Wij zetten uw bevlogenheid om in een eigen cultuurfonds.*

RUIIMTE

voor de notaris met een solide basis

Risico's raken uw ondernemersgeest en uw ambities. Deze risico's kunnen van operationele en financiële aard zijn. Denk aan uw locatie, uw apparatuur of uw cash-flow. En wat als u persoonlijk aansprakelijk wordt gesteld voor een beroepsfout? Maar ook uw inzetbaarheid is een risico. Want wat als u arbeidsongeschikt raakt? En hoe zit het met uw pensioen? Belangrijke zaken waar u op een kostenefficiënte maar verstandige wijze mee om moet gaan.

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

MEER WETEN?

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

W H O W T I M O W T I V E R D I E P I N G



'We moeten uitstralen dat ons advies ertoe doet. Dat we tijd besteden aan de mensen en ingaan op hun vragen'

8 Concurrent wordt collega

Steeds meer notariskantoren gaan samenwerken met andere notariskantoren. Om de crisis het hoofd te bieden, maar vooral om gebruik te maken van elkaars specialismen. 'Ons werkgebied is zo breed geworden dat we niet meer zonder elkaars kennis kunnen.'

12 'We zijn meer dan dat eindproduct'

Het voorzitterschap van de KNB is overgedragen aan Geertjan Sarneel, net nu het bestuur de toekomstvisie 'In transitie' heeft gepresenteerd. Hoe ziet Sarneel die toekomst? Wat kan en moet de notaris zelf doen? Wat is de rol van de KNB?

Beroeps- en praktijkuitoefening

- 36 Column Geertjan Sarneel
- 36 Wet voorkeursrecht gemeenten gewijzigd
- 36 Aansluiting bij Stichting Reclame Code
- 38 Aandacht voor helder offerren
- 38 Verklaring van geen bezwaar vervalt
- 38 Personele wijzigingen
- 38 Jaarverslag commissie van toezicht opleiding kandidaat-notarissen
- 39 KNB Cursusagenda
- 39 Praktijkuitoefening antwoordt
- 39 Wijze MOT-melding op de schop

Verder in dit nummer

- 6 Nieuws/actueel
- 14 Notariaat & politiek
- 16 De vliegtuignotaris
- 19 Praktijkdag Notariaat 2010
- 24 5%-regeling deel 2
- 28 Kantooruitjes
- 30 De betrokken notaris: Rien-Jan Benschop
- 32 Opinie
- 40 Tuchtrect
- 42 Personalia
- 42 Kanocolumn



'Dan ziet de bank namelijk niet wie de opdracht geeft. In mijn ogen is dat aanzetten tot fraude'

20 Een papieren procedure

Het ondernemingsplan ligt aan de basis van de praktijk van de notaris. Zonder goed plan geen groen licht van de Commissie van deskundigen notariaat, en dus ook geen benoeming. Maar wat komt er allemaal bij kijken? En hoe pak je dat aan?

26 Uitholling volmacht gevreesd

Als je met een notariële volmacht naar de bank gaat, maar die de volmacht niet accepteert – wat heb je er dan aan? Notarissen hebben moeite met de afwijzende houding van de banken en zijn bang voor een kettingreactie. Straks accepteren andere instanties de volmacht ook niet.



OP DE COVER

Volgens Monika Chao-Duivis, hoogleraar Bouwrecht aan de TU Delft, moet de notaris meer voorlichting krijgen over de 5%-regeling. Lees het interview op pagina 24.

Notariaat Magazine
editie 7-8, juli/augustus 2010

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.

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB)
Spui 184
Postbus 16020
2500 BA 's-Gravenhage
telefoon: 070 3307111
fax: 070 33621749

Redactie: Mechtelt Lindenhovius (hoofdredacteur), Clemens van Gessel (correctie), Shahan Hussain (secretariaat)
Telefoon 070 3307170, e-mail nm@knb.nl

Aan dit nummer werkten mee:
Lex van Almelo, Erna Heijligers, Annet Huyser, Hens Meengs, Roel Ottow, Tatiana Scheltema, Jolanda aan de Stegge, Arnoud Veilbrief

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



Uitgeversverband
Groep uitgevers voor
vak en wetenschap

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 vervoelvoudigd (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.

Nieuwe Europese website geopend

Wil je weten hoe het zit met de regels rondom echtscheidingen in Roemenië dan zit je in een paar stappen op een pagina waarop dat wordt uitgelegd.

Vanaf 17 juli kan iedereen in de Europese Unie met grensoverschrijdende, juridische vragen of problemen terecht bij een Europees loket op internet. De website biedt in 22 talen informatie over wetgeving en rechtspraktijk in alle 27 EU-lidstaten.

De site (<https://e-justice.europa.eu>) informeert welk rechtssysteem bij welk soort zaken van toepassing is. Wil je weten hoe het zit met de

regels rondom echtscheidingen in Roemenië dan zit je in een paar stappen op een pagina waarop dat wordt uitgelegd. Ook de kadasters in de lidstaten zijn zo toegankelijk. Advocaten, notarissen en rechters kunnen juridische databanken in andere landen raadplegen, met collega's contact opnemen via justitiële netwerken en informatie vinden over opleiding van justitieel personeel. Zij vinden er ook informatie over het organiseren van grensoverschrijdende videoconferenties.

De informatie op de site is verstrekt door de ministeries van Justitie van de verschillende lidstaten. De Europese Commissie beheert de website. Er zijn nu al twaalfduizend pagina's toegankelijk en dat aantal zal de komende tijd fors worden uitgebreid.



Naar nieuwe verhoudingen

Op 9 september organiseert de KNB een symposium voor genodigden met als thema: Naar nieuwe verhoudingen. Centraal staan de grote veranderingen waarmee de 'klassieke' vrije beroepen te maken hebben. Stine Jansen, filosoof en literatuurwetenschapper, gaat in op de veranderende verhouding tussen werk en identiteit. Margo Trappenburg, columnist, neemt als invalshoek professie en overheid. Laatst spreker is psycholoog Rob Hundman, die zal ingaan op trage vragen en noodzakelijke verandering. Tijdens de bijeenkomst kan eveneens afscheid worden genomen van Erna Kortlang en kan Geertjan Sarneel als nieuwe voorzitter van de KNB worden begroet.

Miljoenste verklaring van geen bezwaar

Onlangs is de miljoenste verklaring van geen bezwaar (vvgb) door het ministerie van Justitie afgegeven. Het verzoek was ingediend door mr. Otto van de Vliet, notaris bij Van Putten Van Apeldoorn notarissen te Ede. Het betrof een oprichting van een BV voor een nieuw te openen HEMA in de regio rondom Ede.

De eerste vvgb is 12 jaar geleden afgegeven op 27 juli 1998. Die aanvraag werd gedaan door de voorganger van mr. Sjik Bijma die eveneens verbonden is aan het kantoor Van Putten Van Apeldoorn notarissen. De eerste elektronische aanvraag (nummer 185.130) is op 10 juli 2000 gedaan. Van de miljoen aanvragen betreft twee derde oprichtingen en een derde statutenwijzigingen. Er zijn 1.098 vvgb's geweigerd, dat is een gemiddelde van 91 per jaar. In al die jaren zijn er 135 bezwaren bij de minister ingediend,



dat is 0,0135 procent. 95 procent van de aanvragen waar geen antecedenten op voorkomen, worden binnen zes werkdagen afgegeven.

Carol Verheij, directeur Dienst Justis, overhandigt de miljoenste vvgb aan notaris Otto van de Vliet. Oprichter Bas Bos (2e van links) en notaris Sjik Bijma kijken toe.

Oriste Huwelijkstest voor zakenpartners



Sinds februari van dit jaar kunnen maximaal twaalf (toekomstige) zakenpartners online testen of ze op een lijn zitten wat betreft hun gezamenlijke onderneming. Dit doen ze via Zakenpartnertest.nl, ontwikkeld door mediator Maarten Verhoef.

Wat is het precies en hoe werkt het?

‘Het is een managementtool waarbij online via een aantal vragen duidelijk moet worden of de voorgenomen samenwerking kans van slagen heeft. Zakenpartners maken ieder op hun eigen werkplek de test. Ze kunnen elkaar dus niet beïnvloeden. Aan het einde van de test komt er een rapportage uit die inzicht geeft in hoe ze met elkaar zaken willen doen. Daarover gaan ze met elkaar, al dan niet onder begeleiding, in gesprek.’

Waarom hebt u de test ontwikkeld?

‘Als mediator heb ik veel ervaring in bemiddeling in zakelijke geschillen tussen voormalig zakenpartners. Daaruit blijkt elke keer weer dat men vooraf onvoldoende doorspreekt met elkaar. Willen we bijvoorbeeld een gedegen stuk vakwerk neerzetten of willen we binnen afzienbare tijd financieel binnen zijn? Wat gebeurt er met de onderneming als een van de partners arbeidsongeschikt wordt of overlijdt? Leggen we geldleningen notarieel vast of doen we dat onderhands? Men start altijd enthousiast, maar denkt onvoldoende na. Daardoor stranden ontzettend veel ondernemingen voortijdig, maar hoe kun je dat voorkomen?’

Wat zijn de reacties tot nu toe?

‘De test is met veel enthousiasme ontvangen. Het onderwerp is dan ook zeer herkenbaar. Van gebruikers hoor ik vaak dat de test geen eindpunt is, maar een begin. Dat de zaken eerst beter georganiseerd moeten worden, voordat tot samenwerking wordt overgegaan. Het werkt zo gezegd als een katalysator voor betere samenwerking. Ook het ministerie van Economische Zaken heeft de test ontdekt en noemt het een dialoogmachine om intermediairs, zoals notarissen en accountants, goed door te laten praten met startende ondernemers. Ze gaan zelfs subsidie geven om de test ook in het buitenland uit te gaan rollen.

Zelf ben ik op dit moment bezig om de test exclusiever in de markt zetten via intermediairs. Zo kunnen accountants vanaf nu de test ter beschikking stellen aan hun klanten. De accountant krijgt dan ook een kopie van de rapportage en gaat op grond daarvan in gesprek met hun klant.’

Voor meer informatie kijk op www.zakenpartnertest.nl.

FEC actualiseert red flags

Het Financieel Expertise Centrum (FEC) heeft de risico-indicatoren die kunnen duiden op mogelijk misbruik van vastgoedtransacties, de *red flags*, geactualiseerd. Er zijn nieuwe *red flags* toegevoegd, een aantal is aangescherpt en een viertal is geschrapt. Tot deze conclusie kwam het FEC na een rondgang langs de partners van het FEC en een aantal professionele partijen.

Vooraf rondom de processtap ‘financiering door financiële ondernemingen’ heeft een uitbreiding van het aantal *red flags* plaatsgevonden. Bijvoorbeeld de indicatie dat er meerdere keren een Nationale Hypotheek Garantie is verstrekt ten behoeve van dezelfde

persoon. Bij de *red flags* voor notarissen is daarentegen een tweetal *red flags* geschrapt met betrekking tot ABC-transacties. Het niet hebben van financiering voor de aankoop door B in een ABC-transactie. Dit is in de praktijk gebruikelijk; B betaalt immers de koop van het onroerend goed van A met de opbrengst uit de verkoop aan C. Ook de *red flag* dat de leveringsakte van de BC-transactie op een eerder moment passeert dan de AB-transactie komt hiermee te vervallen.

Red flags bieden handvatten om mogelijk misbruik bij vastgoed te signaleren. De *red flags* zijn geïntroduceerd in de FEC-rapportage Project Vastgoed (2008).



Hebt u ook een opvallend voorbeeld van het notariaat in de publiciteit? Stuur het (met foto) naar de redactie van Notariaat Magazine: nm@knb.nl.

In 2010 bestaat Vianen 750 jaar. Ter gelegenheid van dit jubileum verschijnt maandelijks het magazine *Het leven in Vianen*. Editie 4 van het magazine was geweid aan Geld & Notariaat, want, aldus het blad, ‘geld, banken en het notariaat; ze zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden: een trojka in pecunia’.

In het blad valt de gehele geschiedenis van geld en munten, banken en het notariaat in Vianen te lezen. Geld heeft daarin altijd een belangrijke rol gespeeld. In de 16e eeuw heeft de stad, hoewel illegaal, zelfs zijn eigen munten geslagen. Mede door zijn

onafhankelijkheid van de rest van de Nederlanden in die tijd (Vrijstad Vianen), was het met zijn eigen munt, wetten en rechtspraak een vrijplaats voor vluchtelingen.

Als een van de oudste steden was Vianen al vroeg bekend met het notariaat. Aan het eind van de middeleeuwen waren er soms wel vijf tegelijk. De oudst bekende notaris is Joost Jonas (1668). Wanneer hij is gestopt, is niet bekend. Vianen heeft vijf standplaatsen gekend. Op dit moment is er één kantoor in Vianen, de Notarissen Stein, Esser, Dantuma, Verschuren.

SPECIALISEREN

KNOW HOW

VERDIEPING

KOSTEN
BESPARING

FULL SERVICE

VOORDELE

SAMENWERK

Samenwerking tussen kantoren

Concurrent wordt collega

Steeds meer notariskantoren gaan samenwerken met andere notariskantoren. Om de crisis het hoofd te bieden, maar vooral om gebruik te maken van elkaars specialismen. 'Ons werkgebied is zo breed geworden dat we niet meer zonder elkaars kennis kunnen.'

TEKST Jolanda aan de Stegge | BEELD Fons Moers, Okapi

Notariskantoor Verhees van der Plas c.s. Netwerk Notarissen uit Katwijk en het Rijnsburgse Sandtlaan Notarissen hebben elkaar gevonden. Na een vol jaar van overleg, zijn de voormalige concurrenten sinds januari 2010 officieel gefuseerd en verdergegaan onder de naam Verhees Notarissen NV.

Sinds 1999 was de concurrentie tussen beide kantoren gegroeid. Die werd nog scherper toen de economische crisis in 2008 losbarstte. 'Je houdt je concurrent scherp in de gaten, zeker in tijden waarin de markt niet florissant is. Maar op een gegeven moment zeiden we: laten we onze krachten bundelen in plaats van elkaar voortdurend in de gaten te houden. We worden er allemaal sterker van als we onze specialisaties samenvoegen en alle mogelijkheden tot verdieping benutten', zegt notaris Alexander Rueb.

BEGRIP

Bij Verhees Notarissen werken momenteel vijf notarissen en 27 notarieel medewerkers, onder wie vijf kandidaat-notarissen. Omdat de implementatie van de fusie nog in de kinderschoenen staat, vindt Rueb het te vroeg voor een jubelverhaal. Wel is hij enthousiast over de toegenomen juridische know how, waardoor het kantoor zijn positie heeft versterkt. 'Wij vonden altijd al dat we onze juridische dienstverlening op hoog niveau uitoefenden, maar met meer juristen komen we beter toe aan specia-

listische verdieping.' De meeste cliënten reageerden met veel begrip op de fusie. 'Het was mogelijk dat sommige cliënten zouden afhaken, maar daarvan hebben we nog niets gemerkt. Vrijwel iedereen vindt dit een verstandige keuze.' Wel is uitdrukkelijk afgesproken dat het kantoor tegemoet zal komen aan klanten die door een vaste contactpersoon geholpen willen worden.

BREED EN COMPLEX WERKGEBIED

Vechtstede Notarissen heeft drie vestigingen, in Hardenberg, Ommen en – sinds januari 2010 – ook in Dalfsen. Een van de initiatiefnemers voor de intensieve samenwerking tussen de vroegere concurrenten is de Hardenbergse notaris Ronald Brinkman. Ook voor hem is 'beter kunnen specialiseren' de belangrijkste reden voor de samenwerking. 'Dat is ook hard nodig in de huidige maatschappij. Het notariële werkgebied is zo breed en complex geworden, dat je gebruik moet maken van elkaars kennis. Het is voor één persoon niet meer te doen om op alle terreinen goed te kunnen blijven adviseren.' Natuurlijk is samenwerking ook kostentechnisch interessant, zeker in tijden van economische tegenslag. Door bijvoorbeeld de drie kantoren op hetzelfde automatiseringssysteem te laten overgaan en door bepaalde procedures door één persoon te laten uitvoeren, kunnen er kosten worden bespaard hetgeen de concurrentiepositie van Vechtstede Notarissen versterkt. Maar dat is niet de belangrijkste reden van de samenwerking, benadrukt hij. 'Nog steeds zijn er cliënten bij wie je een heel eind komt met basis- en standaardcontracten. Maar mede

EN
KING

EFFICIENCY

KNOW HOW TIJDROVEND

VERDIEPING

SPECIALISEREN

KOSTEN

BESPARING

FULL SERVICE

VOORDELEN

EFFICIENCY

SAMENWERKING

TIJDROVEND

door de internationalisering krijg je als notaris steeds vaker te maken met cliënten met complexe verzoeken, variërend van vermogende particulieren tot en met grote bedrijven.' Je kunt wel denken dat je die als lokale notaris die *full service* biedt allemaal kunt bedienen, zeggen de ondervraagde notarissen, maar het is onmogelijk geworden van alle notariële markten thuis te zijn. Samenwerkingsverbanden zijn noodzakelijk om cliënten goed te kunnen bedienen.

DOORVERWIJZEN

Het werk van de notaris wordt weleens vergeleken met dat van een huisarts, maar volgens Brinkman gaat die vergelijking mank. 'Een huisarts verwijst inderdaad door, maar in het notariaat komt het hoegenaamd niet voor dat een notaris zijn cliënt doorverwijst naar een specialist. De gemiddelde notaris lost bij voorkeur elk probleem zelf op, terwijl de klant de kwaliteit van die oplossing niet kan beoordelen. Die vertrouwt erop dat het wel goed zal zitten met dat contract of die akte.' Al vóór de crisis stelde Vechtstede Notarissen zich ten doel de beste notarissen in en rondom de plaatsen Hardenberg, Ommen en Dalfsen te willen zijn en blijven. De onderneming ging en gaat daarom actief op zoek naar een cliëntèle die prijs stelt op specialismen. In 2007 begon het kantoor met een lezingencyclus waarin het

belang wordt onderstreept van notariële specialisatie. Inmiddels zijn er zo'n tien lezingen gehouden waar ruim tweeduizend bezoekers op afkwamen.

Bij het bedrijf werken 8 juristen en 32 medewerkers. 'De markt staat onder druk en er is veel concurrentie. Dankzij de samenwerking beschikt ons kantoor over kennis van zaken op veel terreinen. Klanten kiezen daar over het algemeen ook voor. 'In het detail schuilt de duivel', zegt Brinkman. 'Het is leuk om vanuit modellen en basisuitgangspunten te werken, maar voor advisering op maat moet je je verdiepen in het onderwerp zelf. Dat kan alleen als je groter bent.'

NOTARIEEL INTERCOLLEGIAAL OVERLEG

Al sinds 2000 bestaat het Notarieel InterCollegiaal Overleg (Nico), een samenwerkingsverband tussen elf middelgrote notariële kantoren, verspreid over Nederland. Kort na de inwerkingtreding van de Notariswet in 1999 voorzag de initiatiefnemer dat de notariële concurrentieslag weleens heftig kon worden. Zijn primaire vraag was: hoe concurrer je met elkaar mét behoud van een goede kwaliteit. En: kunnen we elkaar daarbij misschien helpen? Hij riep een paar notarissen bij elkaar die hij nog kende uit zijn studietijd en richtte het Nico op. Vanaf het eerste uur was Cees Doppenberg, notaris bij Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen, bij het Nico betrokken.

Om directe concurrentie uit de weg te gaan, werd contact gezocht met kantoren in verschillende regio's. Elke twee maanden komen de Nico-leden bij elkaar. In eerste instantie werd vooral gekeken naar ieders kantoororganisatie: welke kwaliteitssystemen hanteer je, welke salarissen en welke huur betaal je, en wat zijn jullie aktetarieven? Maar gaandeweg kwam alles ter tafel. 'Ooit hebben we met de gedachte gespeeld om gezamenlijk één back office te maken, maar dat bleek toch een brug te ver.' ▶

'We voelen de temperatuur van de samenleving goed aan'

**GEZOCHT:
(uitsluitend op de binnenlandse markt)**



Wijnkoperij is op zoek naar
top Bordeaux uit uw kelder.

tel: 023-5289097



Ondernemen is emotie

Bevlogen ondernemers hoor je dit nog wel eens beweren: "ondernemen is emotie!" Als ze daarmee bedoelen dat aan ondernemen geen ratio te pas komt dan hebben ze het goed mis.

Dan zijn alle notarissen vast ondernemers!

Op dit moment is er veel emotie in het notariaat. Verwacht hier geen analyse van de oorzaken: die zijn u genoeglijk bekend. Maar u krijgt wel een bescheiden observatie van 'de zijlijn': de meest ondernemende notarissen hebben weinig redenen om emotioneel te zijn. Waarom? Omdat zij vanuit bedrijfskundig perspectief naar hun organisatie en omgeving zijn blijven kijken. En zo - op bedrijfseconomisch verantwoorde wijze - zelfs in deze moeilijke tijden kwaliteit kunnen blijven leveren.

Bent u nieuwsgierig naar de stappen die u kunt nemen om notarisondernemer te worden? Maak dan een afspraak voor een oriënterend en vrijblijvend kennismakingsgesprek met de heer J.C. van Antwerpen RA.

Van Antwerpen Accountancy verricht advieswerkzaamheden en alle voor het notariaat van belang zijnde accountancy werkzaamheden zoals administraties en jaarrekeningen. Wij werken uitsluitend voor het notariaat en door onze jarenlange ervaring weten wij precies wat er binnen het notariaat leeft.

van Antwerpen Accountancy

Papendrecht, 078-6449911, www.notarisaccountant.nl

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.

DOORN | BARNEVELD | GELDERMALSEN

AUDIT & ASSURANCE | ACCOUNTANCY | BELASTINGEN | CONSULTANCY

WWW.VANREEACC.NL

KNOW HOW VERDIEPING SPECIALISEREN KOSTEN BESPARING FULL SERVICE VOORDELEN EFFICIENCY SAMENWERKING TIJDROVEND

LEGIO VOORDELEN

De voordelen van alle onderlinge uitwisselingen zijn legio. Als notaris in de Achterhoek wordt Doppenberg zelden geconfronteerd met erfpacht, terwijl notarissen in grote steden daar vaak mee te maken hebben. Wanneer hij incidenteel een erfpachtkwestie voorgelegd krijgt, raadpleegt hij iemand uit het Nico die hem in korte tijd precies vertelt wat hij moet weten. Aan het begin van de economische crisis werd iedereen geconfronteerd met een enorme omzetsdaling. Uitgebreid bespraken de Nico-leden hoe zij dat probleem te lijf gingen. Doppenberg: 'Daardoor beschik je als kantoor in een vroeg stadium over relevante informatie. Je hoort welke ervaringen jouw collega's elders hebben opgedaan. Sommige collega's kregen eerder te maken met ontslagen en vertelden waar zij tegenaan liepen in bepaalde procedures.' Ook worden allerlei vormen van kantooroverleg aan elkaar gekoppeld. Gezamenlijk verzorgen zes van de elf kantoren een nieuwsbrief voor de cliëntèle. Zodra zich bij een van de elf Nico-leden een probleem voordoet, vindt daarover een uitwisseling plaats. De onderlinge samenwerking gaat ver. Jaarlijks worden zelfs de jaarcijfers van de elf kantoren met elkaar vergeleken onder leiding van een registeraccountant. Hij zorgt ervoor dat de kantoren zichzelf op kerncijfers met elkaar vergelijken. Vervolgens worden de gegevens geanalyseerd. 'We nemen echt een kijkje in elkaars keuken. Veel verder dan dit kan een samenwerking niet gaan. Wij zijn een vriendenclub geworden die openlijk het wel en wee van ons werk met elkaar bespreekt.'

BERG INFORMATIE

Vijf jaar geleden sloot het Nico zich vijf jaar aan bij de Groupe International de Patrimoine & Entreprise (GIPE), een groep internationale notarissen. Als Nederlandse notaris krijg je steeds vaker te maken met internationale verbintenissen, zegt Doppenberg. 'Cliënten huwen met niet-Nederlanders, kopen een huisje in Spanje, Frankrijk of Engeland, gaan in het buitenland wonen, komen daar te overlijden. En dus krijg je te maken met buitenlands onroerendgoedrecht, erfrecht en dergelijke. Dankzij onze internationale notariële contacten beschikken wij als Nico-leden over een reservoir van collegae die ons met plezier gewijs maken in de wettelijke regelgeving

van hun land.' Doppenberg noemt het Nico een diepgewortelde samenwerking. 'Elk van de aangesloten kantoren weet wat onze samenwerking waard is. Dankzij alle onderlinge contacten en intercollegiale uitwisselingen van kennis en ervaringen beschikken we als middelgrote kantoren over een berg informatie. Samen weten we redelijk goed hoe ons land er in een groot aantal opzichten voorstaat. De bij het Nico aangesloten kantoren kunnen de temperatuur van de samenleving vrij scherp aangeven. Alle informatie wordt gedeeld, waardoor wij nieuwe ontwikkelingen vrij snel signaleren en daar snel op in kunnen spelen.'

VEEL VOETEN IN AARDE

Samenwerken en je kennis en ervaringen openhartig delen heeft grotere voordelen dan elkaar beconcurreren, vinden Doppenberg, Brinkman en Rueb. Maar ondanks al het positiefs dat de verregaande vormen van samenwerking met zich meebrengt, gaat dat niet zonder slag of stoot. Rueb erkent dat het tot stand brengen van een fusie heel wat voeten in aarde heeft. Niet alleen is het een kostenpost om twee kantoren efficiënt in elkaar te laten overvloeien, het duurt ook even voor alles soepel verloopt. Een paar weken geleden stapten alle medewerkers over op één automatiseringssysteem, wat nog niet iedereen onder de knie heeft. Daarnaast leidde de fusie aanvankelijk bij sommige medewerkers tot onrust: gaat de samenwerking banen kosten? Desondanks is het enthousiasme over de fusie gaandeweg alleen maar toegenomen. Ook Brinkman signaleert nadelen. Waar meer mensen samenwerken, verloopt de communicatie soms minder soepel. En met meer mensen beslissingen nemen kost meer tijd, al leidt dat uiteindelijk tot een zorgvuldiger besluitvorming. Sowieso kost samenwerken tijd, ervaren zij. Want informatie moet je willen delen en daarvoor moet je elkaar kunnen vertrouwen. Aanvankelijk overheerste een gevoel van schroom, zegt Doppenberg. 'Maar na verloop van tijd werd ons duidelijk hoe nuttig al die bijeenkomsten waren. Het is niet zo dat je alleen geeft, je krijgt er ook veel voor terug. Maar bovenal gaat de kwaliteit van je eigen werk en van jouw kantoor er enorm op vooruit en dat legt je geen windeieren.' ■

Sarneel
nieuwe
voorzitter
KNB

‘We zijn meer dan dat eindproduct’

Het voorzitterschap van de KNB is overgedragen aan Geertjan Sarneel, net nu het bestuur de toekomstvisie ‘In transitie’ heeft gepresenteerd. Hoe ziet Sarneel die toekomst? Wat kan en moet de notaris zelf doen? Wat is de rol van de KNB? ‘Alles draait om communicatie.’

TEKST Mechtelt Lindenhovius | FOTO Truus van Gog

Sinds 1 juli is Geertjan Sarneel (45), notaris in de gemeente Reimerswaal (Zeeland), het nieuwe gezicht van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Hij treedt aan in een roerige tijd. De economische crisis lijkt dan wel op haar retour te zijn, het notariaat, met name in het onroerend goed, merkt daar nog niet veel van. Er is nog steeds veel te doen om de tarieven en de marktwerking. De rol van de KNB ligt onder vuur. En dan is onlangs ook nog een branchevereniging voor (kandidaat-)notarissen en notarieel medewerkers opgericht, de Nederlandse Branche Vereniging Notariaat (NBVN). Waarom zou iemand op dit moment de voorzittersrol op zich willen nemen? Voor Sarneel is het een logische stap. ‘Het voorzitterschap is nooit een ambitie op zich geweest, ik ben er ingerold. Mijn vader, destijds ook notaris, was al zeer KNB-minded. Je zou kunnen zeggen dat ik ermee ben opgegroeid.’ Vanaf 1999 is Sarneel actief binnen de KNB, eerst in het

ringbestuur, toen de ledenraad en vervolgens sinds 2007 in het KNB-bestuur waarvan ruim anderhalf jaar als plaatsvervangend voorzitter. ‘Ik ben er nu wel klaar voor. Heb genoeg bestuurlijke ervaring, ken de praktijk goed en weet wat er speelt onder de leden. Twee derde van de kantoren is een kantoor zoals ik heb. Daarnaast is Zeeland een kleine ring, dat betekent veel contact met collega’s.’ En dat contact met anderen, het gesprek aangaan met andersdenkenden, met stakeholders én met het publiek, dat is volgens Sarneel een van de belangrijkste aandachtspunten voor de komende periode.

KRACHTENBUNDELING

Geertjan Sarneel groeide op in Hulst (Zeeuws-Vlaanderen) in een gezin met twee zussen. In 1977 werd zijn vader, inmiddels overleden, notaris in Kruiningen. Na zijn middelbare school ging hij rechten studeren in Nijmegen. ‘Hoewel mijn vader notaris was, wilde ik geen notarieel recht doen. Ik dacht meer aan de rechterlijke macht, de advocatuur.’ Maar na militaire dienst werd het toch een baan op een notariskantoor in Apeldoorn. ‘Het

civiele recht trok me aan. De advocatuur is toch meer pleiten, geschillen en conflicten en daar had ik niet zo'n zin in.' Sarneel combineerde het werk met de studie notarieel recht die hij na twee jaar, in 1992 afrondde. Daarna was hij op verschillende kantoren werkzaam als kandidaat, alvorens naar het kantoor van zijn vader te verhuizen waar hij in 1997 notaris werd. Dat kantoor is inmiddels opgegaan in notariskantoor Meijling & Sarneel, bestaande uit drie kantoren in Kruiningen, Kapelle en Heinkenszand. Bij Meijling & Sarneel werken drie notarissen, zestien medewerkers en geen kandidaat-notarissen. Volgens Sarneel is de kracht van het kantoor dat ieder van de notarissen zijn eigen expertise heeft en dat de anderen daar gebruik van maken. In die samenbundeling zit naar zijn zeggen ook de toekomst. 'Je moet niet meer alles zelf willen behappen.'

Is die samenwerking ook de essentie uit de toekomstvisie 'In transitie', die het bestuur onlangs heeft gepresenteerd aan de ledenraad?

'Nee, dat is de rol van de notaris. In ons vak zal het meer en meer moeten gaan om maatwerk en advisering. Zonder dat de vorm, die akte, daar onder lijdt overigens. Maar we moeten onze rol als adviseur nog meer waarmaken. Daarom mag je je specialiseren. Ik vind dat de individuele full service-verplichting moet worden

ingaan op hun vragen. Dat is te lang onderbelicht gebleven, omdat we altijd dat eindproduct, die akte, voor ogen hadden.'

MAATSCHAPPELIJKE VERANTWOORDELIJKHEID

Sarneel wil ook samen gaan optrekken met bijvoorbeeld consumentenorganisaties. En dan niet zozeer inhoudelijk over dossiers, maar 'hoe kunnen we er samen voor zorgen dat de consument beter in zijn recht staat. Ik vind dat we daarin als notariaat een bepaalde maatschappelijke verantwoordelijkheid hebben, die we veel meer tot uitdrukking moeten laten komen.' Sarneel noemt als voorbeeld hypotheek. Natuurlijk gaat het notariaat zich niet bezighouden met hypotheekproducten, maar notarissen moeten wel nagaan of de consument inhoudelijk goed op de hoogte is. Wie gaat de lening aan? Hoe lang blijven die ouders zich borgstellen? 'We moeten de mensen erop wijzen dat ze zich vooraf goed laten informeren. Daarom ook moeten we blijven pleiten voor die notariële koopakte.'

Dat vergt ook een andere rol van de KNB, terwijl notarissen daar nu juist kritiek op hebben. Wat gaat u daaraan doen?

'Ik wil de KNB een gezicht geven naar de leden toe. Laten zien dat we er wel degelijk zijn en waren, hoewel dat laatste niet altijd even helder is overgekomen. En dat ik ze begrijp. Natuurlijk ben ik het niet altijd met een ieder van hen eens, maar ik kan me er wel in inleven. Je zult mij nooit horen zeggen "daar heb ik geen boodschap aan".' De nieuwe voorzitter ziet in de NBVN dan ook een welkome aanvulling op zijn eigen organisatie. Volgens hem kan die vereniging helpen bij het kanaliseren van een heleboel vragen en ongenoegens. En in gesprek met de NBVN, maar bijvoorbeeld ook met Formaat Notarissen en Netwerk Notarissen, kan bekeken worden wat de KNB nu eigenlijk wel en niet moet doen. 'Je moet als KNB niet alles zelf willen regelen, sommige dingen moet je overlaten aan de markt zelf of aan andere organisatie. De manier waarop reclame gemaakt wordt bijvoorbeeld, daar moet je als orde niet tussen gaan zitten. Laat dat bepalen door de Reclame Code Commissie.'

IN GESPREK

Sarneel spreekt met veel enthousiasme over de toekomst van het vak en van de KNB. Hij heeft onmiskenbaar zin in de toekomst. Volgens hem draait alles om communicatie, zichtbaar zijn. Meer het land in. Praten met de leden, zelfs zonder agenda, over wat er goed gaat en wat niet. 'Uit de regiobijeenkomsten hebben we gemerkt dat dat, hoewel soms wat geforceerd en onwennig, wel werkte.' Ook voor zijn eigen praktijk is communicatie het aandachtspunt de komende jaren, zowel met de klant als met de medewerkers. 'Betrek je medewerkers bij de kantoorvoering, maak ze bewust van hun adviesrol. Laat daarnaast aan de klant zien dat een dossier bestaat uit uitzoekwerk, studie én een akte. En overleg vaker face to face met hen. Mensen krijgen bij de eerste bespreking een dot informatie die ze – logisch ook – voor een groot deel meteen alweer kwijt zijn als ze je kantoor uitstappen. Laat ze tussendoor nog eens langskomen. Leg aan de hand van de conceptakte uit wat er nu precies staat en of dat ook is wat ze echt willen. Dat kost wel meer tijd, maar dat is wel waar het in ons vak om draait.' ■

'In ons vak zal het meer en meer gaan om maatwerk en advisering, zonder dat de vorm daar onder lijdt overigens'

vervangen door een collectieve verantwoordelijkheid. Want als KNB, als notariaat in zijn geheel, moeten we in de gaten houden dat het notariaat bereikbaar blijft voor elke consument.'

ACTIE

Sarneel begrijpt dat niet alle leden laaiend enthousiast zijn over 'In transitie'. 'We hebben de tijd natuurlijk heel erg tegen. Er is nog steeds een enorme terugval in het vastgoed, terwijl veel notarissen hun kantoor nog rondom een vrij groot volume daarvan hebben georganiseerd. Daarnaast verwachten de leden vaak acuut actie van de KNB, daar waar deze visie toch meer geschreven is voor de langere termijn. Het geeft geen oplossing voor de crisis. Maar we zien, juist in die crisis, des te meer reden om je als notaris te richten op advisering.' Daarnaast moet het notariaat in de buitenwereld ook af van zijn imago als 'noodzakelijk kwaad', vindt Sarneel. En dat vergt actie van hemzelf, van de KNB, maar ook van de individuele leden. 'We moeten uitstralen dat ons advies ertoe doet. Dat we tijd besteden aan de mensen en

De politieke barometer voor het notariaat

Wat kunnen we verwachten?

In de Haagse politieke top twintig staan geen notariële thema's. Doet het notariaat er eigenlijk wel toe? En als het notariaat al op de parlementaire agenda staat, waar gaat het dan eigenlijk over? Een terugblik op vier kabinetten Balkenende maakt wellicht duidelijk wat notarieel Nederland de komende tijd te wachten staat.

| TEKST Hens Meengs

De verkiezingen voor de Tweede Kamer liggen al weer enige tijd achter ons. En terwijl achter de schermen in Den Haag druk wordt gewerkt aan een nieuw kabinet, vraagt Nederland zich af: 'Wat gaat dit nieuwe kabinet betekenen voor mij?' Zo lijken potentiële kopers van woningen te wachten op duidelijkheid over de hypotheekrenteaftrek, vragen babyboomers zich af wanneer ze met pensioen mogen en zijn hulpbehoevenden als de dood voor zware bezuinigingen op de AWBZ. En notarieel Nederland? Dat kijkt reikhalzend uit naar de behandeling van de wijzigingen in de Wet op het notarisambt en de invoering van de Wet voor personenvennootschappen en de flex-bv. Maar wanneer gaat dat gebeuren? Een inkijkje naar de gang van zaken tijdens het laatste kabinet-Balkenende biedt hierover misschien meer duidelijkheid.



Kamerstukken totaal
 Balkenende I: 4.021
 Balkenden II-III: 33.312
 Balkenende IV: 36.902

0,3 PROCENT

Politici roepen van alles in de media, maar brengen van die publieke – veelal populaire – oneliners weinig daadwerkelijk in in de politieke arena. Terwijl in Den Haag alleen telt wat je zegt binnen de muren van de vergaderzalen van de Tweede Kamer. Immers, van die vergaderingen worden verslagen gemaakt, de zogenoemde 'handelingen', die officieel onderdeel uitmaken van het wetgevingsproces. De handelingen zijn dus een goede plaats om te kijken naar de rol van het notariaat in de politiek. Een grove zoekopdracht naar het totaal aantal Kamerstukken in de regeerperiode van het laatste kabinet levert het duizelingwekkende aantal van 36.902 documenten op. Naast wetsvoorstellen zijn dat ook rijksbegrotingsstukken, beleidsagenda's, mondelinge en schriftelijke vragen, brieven van bewindspersonen enzovoort. Sommige documenten worden twee of drie keer geteld. Kamervragen bijvoorbeeld. De eerste melding gaat over de vraag zelf, de tweede – een week of vier erna – is een brief van de minister waarin hij zegt extra tijd nodig te hebben. Bij de derde melding – we zijn inmiddels drie maanden verder – volgt de feitelijke beantwoording. Van de parlementaire stukken die aan de orde zijn gekomen tijdens de regeerperiode van Balkenende IV gaat ongeveer 0,3 procent over het notariaat. 'We' worden het meest genoemd in de begrotingsstukken van het ministerie van Justitie, op de voet gevolgd door stukken die gaan over de bestrijding van de financieel-economische criminaliteit. Op de derde plaats het eerste echte notariële Kamerstuk: de Wet op het notaris-



Kamervragen totaal

Balkenende I: 1.182
 Balkenden II-III: 8.741
 Balkenende IV: 12.230

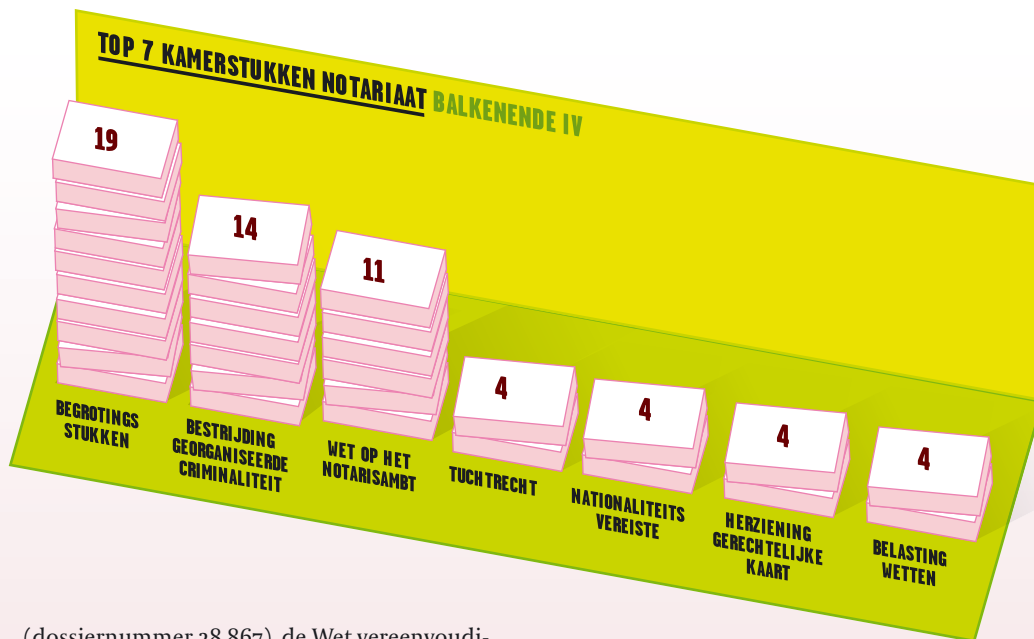
ambt (Wna).

Kamervragen gaan per definitie over de actualiteit.

Voor parlementariërs zijn Kamervragen dé gelegenheid om zichzelf zichtbaar te maken, zowel in de Kamer als daarbuiten. In de laatste Kamerperiode zijn in totaal 12.230 stukken te vinden over Kamervragen (mèt antwoorden), waarvan er 23 gingen over het notariaat. De belangrijkste aanleiding om vragen te stellen over onze beroepsgroep was de vastgoedfraude en de veiligheid van derdengelden.

BEZORGD

In Den Haag zijn af en toe 'bezorgde geluiden' te horen over de balans tussen de wetgevende en controlerende taak van de Tweede Kamer. Schiet de wetgevingstaak er niet een beetje bij in? De bewindslieden van Balkenende IV dienden samen ruim 500 wetsvoorstellen in. Daarvan waren er slechts een paar relevant voor het notariaat. Behalve de wijzigingen van de Wna zijn dat bijvoorbeeld de aanpassing van de wettelijke gemeenschap van goederen



(dossiernummer 28.867), de Wet vereenvoudiging en flexibilisering bv-recht (31.058) en de wijziging van het Wetboek van rechtsvordering (31.714), die de notaris de bevoegdheid moet geven om gemeenschappelijke echtscheidingsverzoeken in te dienen bij de rechtbank. De eerst- en laatstgenoemde voorstellen zijn afgelopen voorjaar controversieel verklaard, waardoor de behandeling stil ligt tot een nieuw kabinet is aangetreden. De behandeling in de Eerste Kamer van de wetsvoorstellen 28.867 en 31.058 is voorlopig opgeschort.

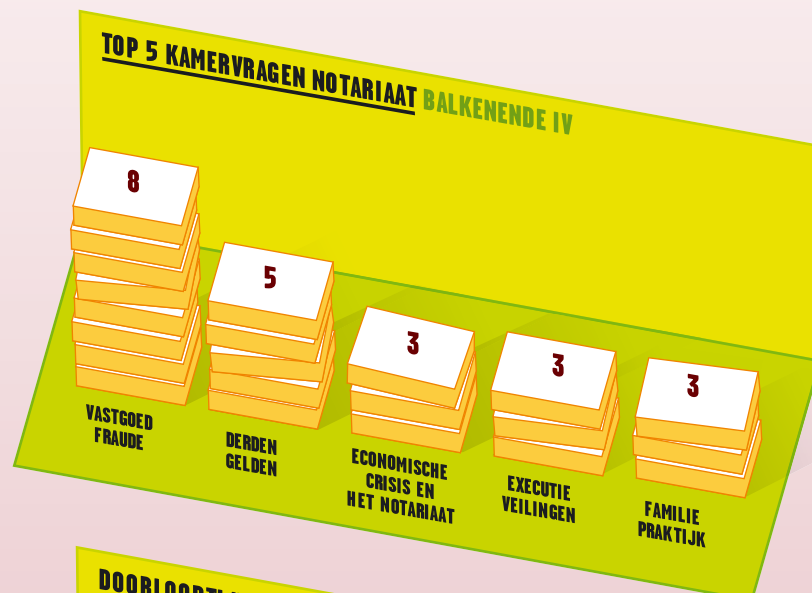
DOORLOOPTIJD

Genoemde notariële wetgeving overschrijdt met gemak de gemiddelde doorlooptijd van driekwart jaar. De doorlooptijd was bij aanvang van het zomerreces 205 dagen voor de Wna, 638 dagen voor de echtscheidingsnotaris, 1.126 dagen voor de flexibele bv en 2.503 dagen voor de nieuwe wettelijke gemeenschap van goederen. Notariële wetgeving staat daarmee niet hoog op de prioriteitenlijst van het parlement. Alleen de invoering van de nieuwe Successiewet ligt met 228 dagen net onder het gemiddelde.

Dat het ook anders kan, blijkt uit het wetsvoorstel over de detentie en berechting in Nederland van Charles Taylor. Taylor werd gearresteerd op 16 maart 2006. Op basis van een VN-resolutie diende het kabinet op 24 juni 2006 een wetsvoorstel in. De Eerste Kamer nam het met algemene stemmen aan op 4 juli, slechts tien dagen na indiening.

WEERSVERWACHTING

En wat kan met deze kennis in het achterhoofd worden geconcludeerd voor de komende kabinetsperiode? Niet veel. Of, zoals Erwin Krol regelmatig zegt: 'Het is en blijft voorlopig rustig weer. De komende dagen verandert er helemaal niets.' ■



Gemiddelde doorlooptijd wetgeving

Eerste Kamer: 98 dagen.
Tweede Kamer: 180 dagen.

*Alleen de successiewet is reeds helemaal aangenomen.

De overigen zijn door de kabinetscrisis opgeschort (gemeenschap van goederen, flex. BV) of controversieel verklaard (wijziging Wna, echtscheiding).

De vliegtuignotararis



'De eigenaardigheden zitten in relatieve bijzaken'

Vliegtuigfinancieringen, het werk spreekt tot de verbeelding. Toch verschilt het niet wezenlijk van de onroerendgoedpraktijk, zeggen specialisten Jeroen Aerts en Erwin van Elst. 'Met een paar boeken en artikelen kom je een heel eind.'

TEKST Arnoud Veilbrief | FOTO Truus van Gog

Jeroen Aerts gaat na zijn rechtenstudie (Nijmegen) in 1999 aan de slag bij Trénité Van Doorne. Het kantoor stuurt hem in 2002 naar Londen, waar hij met een klein team regelmatig wordt ingeschakeld door Amerikaanse en Engelse kantoren. Aerts specialiseert zich in *banking and finance*. De gunstige Nederlandse belastingtarieven zorgen ervoor dat er altijd wel iets bij een Nederlandse vennootschap valt onder te brengen. Het is een interessante tijd, waar hij met erg veel plezier op terugkijkt. 'We verpandden alles wat los en vast zat. Als we een transactie hadden, was het meehollen met de Engelsen en de Amerikanen, stukken tekenen op de meest onmogelijke tijden. Na zo'n klus was het weer wat rustiger, het ging erg op en neer.'

Hij blijft zes jaar in Londen. Het zijn de topjaren van de City. Jaren van *easy money* en ongekende bonussen. 'Banken smeekten bijna om geld uit te mogen lenen en niemand stelde vragen over de voorwaarden. Ook *junk bonds* gingen als warme broodjes over de toonbank. De rente van 14, 15 procent was onweerstaanbaar en er was nooit verzuim.' Aerts wisselt zo vaak van appartement dat hij de verhuisdozen na verloop van tijd niet eens meer openmaakt. 'Maar het was een geweldige tijd, echt. Vakin-

houdelijk ongelooflijk leerzaam en ook goed voor je Engels. Ik kan het iedereen aanraden.' In 2007 merkt Aerts dat banken minder soepel worden. *Junk bonds* blijken die naam niet zomaar te dragen. Het zijn de eerste wolkjes aan de horizon die donderend onweer zullen meebrengen. Aerts keert terug naar Nederland en gaat werken bij Warendorf, een jong kantoor dat in 2002 is opgericht door oudpartners van Van Doorne. Warendorf huist in een mooi pand in de Vondelparkbuurt in Amsterdam. In 2009 wordt hij beëdigd als notaris.


KNORRIGE BROERS

In 1999, het jaar dat Aerts met zijn bul de universiteit uitwandelt, begint Erwin van Elst in Groningen aan zijn rechtenstudie. De interesse voor het notariaat uit zich al in een bijbaantje bij het Kadaster. 'Je had daar twee knorrige Groningse broers', vertelt hij met lichte weemoed, 'met wie je goed kon opschieten als je ze een beetje beter leerde kennen.' Van Elst hecht veel waarde aan het menselijke van het werk. 'Als je goed omgaat met de mensen van het Kadaster, maakt dat het werk niet alleen leuker, maar wordt ook die akte misschien net iets sneller ingeschreven. Zo werkt het nu eenmaal.'

Na een rondreis door Australië en een bijbaan – 'nee, niet bij een boer, al had het soms veel weg van handjeklap' – bij een *venture capitalist* en een 'feestelijke afsluiting' van zes maanden in Salamanca lag een loopbaan met een internationaal karakter voor de hand. Zo trad Van Elst in 2005 in dienst bij DLA Piper in de sectie ondernemingsrecht. Ondanks het feit dat DLA Piper een mondiale reus is, heerst er volgens Van Elst op kantoor een 'Amsterdamse cultuur', waar hij zeer aan hecht. Elk jaar organiseert het kantoor een wielrenwedstrijd: de *Tour de Frans*, genoemd naar managing partner Frans Stibbe. 'Twee weken voor de koers gaan de mailtjes al over en weer. Zo van: als je straks een flits ziet, dan ben ik dat. Gelukkig kan dat hier, ook tussen een klerk en een notaris.'

VLIEGTUIGFINANCIERING

De airconditioning brengt verkoeling in het kantoor van DLA Piper op alweer een warme en drukke dag. Op een lcd-scherm in de lobby is te zien hoe Oranje wordt gehuldigd met een rondvaart door de Amsterdamse grachten. Binnen heerst serene rust. Het is vakantie. Af en toe vliegt een passagiersvliegtuig over, op zijn aanvliegroute naar de Buitenveldertbaan. Zo'n vliegtuig kan best zijn ingeschreven door een van de twee jonge (kandidaat-)notarissen. Met enige regelmaat begeleiden ze een vliegtuigfinanciering. Toen Aerts in dienst trad, vroeg een van de partners of hij er wat voor voelde om de registratie van vliegtuigen te doen. 'Dat wilde ik wel. Voor mij



‘De dure propellers bleken weer in een of andere loods te staan’

was het een logisch vervolg op de ervaring die ik met leningsdocumentatie en pand- en hypotheekrechten had opgedaan. Als je ook enige kennis hebt van registergoederen is de stap naar vliegtuigen niet zo heel groot. Een mooie Asser over het onderwerp zul je niet vinden, maar met een paar boeken en artikelen kom je een heel eind.’

Voor Van Elst, die veel onroerendgoedzaken doet, was de luchtvaartsector evenmin een grote stap. Bovendien heeft hij een voorkeur voor minder courante klussen, zoals de levering van een zeeschip. ‘Toen de overdracht van een luchtvaartuig langskwam, stak ik direct mijn hand op. Het vakjargon leerde ik al snel, die kist werd zonder grote problemen ingeschreven en geleverd.’ Lachend: ‘Ik ben die eerste keer wel zelf naar de rechtbank gefietst om stukken in te dienen en op te halen.’

DIGITAAL

Vroeger kochten luchtvaartmaatschappijen al hun vliegtuigen zelf. Die tijd is lang voorbij. De eigenaren van vliegtuigen zijn meestal leasemaatschappijen, die soms wel duizenden toestellen hebben. Voor de aanschaf lenen zij grote bedragen. Ze verhuren de toestellen vervolgens weer door aan luchtvaartmaatschappijen.

Aerts en Van Elst worden regelmatig ingeschakeld door – meestal Amerikaanse – advocaten van grote leasemaatschappijen die hun vliegtuigen ook verhuren aan Nederlandse klanten, zoals Transavia en TUI. De vliegtuigen moeten in Nederland worden geregistreerd bij het scheepsregister van het Kadaster in Rotterdam. Vroeger moesten de papieren met alle relevante technische gegevens aan boord liggen, om vandaar zo snel mogelijk naar de rechtbank en het Kadaster gebracht te worden. Tegenwoordig

worden die documenten digitaal verstuurd voordat het vliegtuig het Nederlandse luchtruim binnenvliegt.

AMERIKAANSE DRUKTE

De eigenaardigheden van dit werk zitten in relatieve bijzaken. Het contact met de advocaten bijvoorbeeld. Van Elst maakt regelmatig mee dat de akte van twee kantjes op ongeloof stuit. ‘Ze nemen zoiets niet serieus. Zo’n aktetje naast een vuistdik contract? Ik probeer ze dan uit te leggen dat ik in de akte tot een minimum samenvat wat zij in achthonderd bladzijden hebben vastgelegd. En dat de akte het enige is waar het Kadaster mee kan werken.’

Er is vaak haast bij. Elk uur dat een vliegtuig niet in de lucht is, kost geld. De advocaten kunnen ook in dat opzicht behoorlijk opdringend zijn. ‘Maar het heeft natuurlijk weinig zin om de akte ’s nachts op te stellen als het Kadaster toch pas om negen uur opengaat’, zegt Aerts. ‘Dat begrijpen zij ook.’ De relatief gemoedelijke omgang met zijn collega’s, de mensen van de rechtbank en het Kadaster vormen voor Van Elst een welkom tegenwicht tegen de Amerikaanse drukte. ‘Ik weet bijvoorbeeld hoe laat “Pietersen” van het Kadaster zijn kinderen van zwemles haalt. Dat is handig om te weten en het relativeert de drukte ook een beetje: waar hebben we het nou over?’

MOBIELE EIGENAARDIGHEDEN

Het werk verschilt niet wezenlijk van de onroerendgoedpraktijk. Maar vliegtuigen hebben zo hun eigenaardigheden. Ze kunnen zich verplaatsen en daarmee snel onttrokken worden aan de feitelijke macht van de eigenaar of financier. Die mobiliteit is een potentiële ondermijning van hun zekerheden.

Aerts: ‘Gelukkig zijn er wereldwijde verdragen waardoor de hypotheeknemer zijn rechten kan doen gelden in geval van faillissement van de eigenaar. Vrijwel elk land waarop Nederlandse luchtvaartmaatschappijen vliegen, is bij die verdragen aangesloten. Ik heb eerlijk gezegd nog nooit problemen meegemaakt. Bij mijn weten is er in Nederland twee keer een vliegtuig in het openbaar verkocht.’ Dat was wel een bijzonder geval. Aerts’ kantoor trad op voor een leasemaatschappij. De curator van de failliete huurder was de boedel aan het verzamelen en liet de vliegtuigen vanuit de hele wereld terugkeren naar Nederland. Maar van één vliegtuig, dat in Afghanistan stond, bleken de motoren afgehaald te zijn. Uitgerekend het kostbaarste onderdeel van een vliegtuig. Aerts: ‘Op zich is het niet ongewoon dat een vliegtuig af en toe andere motoren krijgt, als de originele gereviseerd worden. Maar nu was het lastig. Hoorden de motoren nu bij vliegtuig A of vliegtuig B? Je krijgt al snel discussies over natrekking. Ze hadden er echt een potje van gemaakt, want de dure propellers bleken weer in een of andere loods te staan. De curator had ook geen zin om kosten te maken voor de boedel en de eigenaar wilde de motoren niet op eigen kosten hierheen halen. Uiteindelijk hebben ze de kosten gedeeld en is alles nog goed gekomen.’

De luchtvaart is voor geen van beiden de hoofdpraktijk. Van Elst: ‘Ik vind het leuk om zo veel mogelijk vormen van financiering te leren kennen. Die van vliegtuigen is daar een van.’ Aerts: ‘Wij begeleiden geregeld een vliegtuigfinanciering, maar het is bepaald geen lopende-bandwerk en dat maakt het leuk en afwisselend. En het spreekt wellicht meer tot de verbeelding dan een statutenwijziging of oprichting. Ook omdat je hem daarna over kunt zien komen.’ ■



Wij hebben M

dé arbeidsongeschiktheidsverzekering voor u

Middels een verzekering exclusief ontwikkeld voor advocaten en notarissen bieden wij u een oplossing met uitgebreide voorwaarden en met verreweg de scherpste premiestelling. **Dit scheelt u 25 tot 70% over de gehele looptijd**, afhankelijk van de aanvangsleeftijd.

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

Premievergelijking gehele looptijd

Verzekerd bedrag 100.000 euro • Wachtijd 1 jaar

	Totaal	looptijd	Traditionele partij	Mutsaerts	% verschil
60 jaar 0% index	35 jaar	tot einde	139.652	91.330	35 %
	40 jaar	tot einde	119.336	73.806	38 %
	45 jaar	tot einde	90.821	52.518	42 %
	50 jaar	tot einde	58.393	29.364	50 %
	55 jaar	tot einde	25.853	9.201	64 %

	Totaal	looptijd	Traditionele partij	Mutsaerts	% verschil
65 jaar 0% index	35 jaar	tot einde	215.551	143.174	34 %
	40 jaar	tot einde	190.244	123.835	35 %
	45 jaar	tot einde	154.635	99.161	36 %
	50 jaar	tot einde	114.009	69.738	39 %
	55 jaar	tot einde	73.154	38.279	48 %

“Sinds enige jaren ontwikkelt Mutsaerts voor advocaten speciale verzekeringen. Dit heeft er toe geleid dat we inmiddels een bekende naam in de advocatuur en het notariaat zijn. We kunnen met gepaste trots vaststellen dat we in een behoefte voorzien. Veel van uw collegae zijn inmiddels klant geworden. Het marktaandeel is in een razendsnel tempo gestegen naar een huidige 10 procent van zelfstandige advocaten en partners van advocatenkantoren in Nederland.

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

Drs. Freek Njio

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



**ARBEIDS
 ONGESCHIKTHEIDS
 VERZEKERING**

PRODUKT VAN MUTSAERTS • SINDS 1926



Cisca Verheij en Michiel Weijman (beiden Solon Advocatuur & Notariaat) zijn enthousiast over de opzet van de dag. Verheij: 'Door de korte blokken zak je niet weg.'



John Wijmaalen (Dirkzwager), Rob van der Meer (Metis Notarissen) en Wim de Jong (Van Heeswijk Notarissen) genieten in de zon van hun lunch. Wijmaalen sprak vooral het verhaal over kabels en leidingen erg aan. 'Hopelijk kunnen er straks meer registraties van netwerken plaatsvinden.'

Fotoverslag

Praktijkdag Notariaat



Op donderdag 10 juni vond voor de tweede keer de Praktijkdag Notariaat plaats, deze keer op de prachtig gelegen locatie Regardz Mariënhof in Amersfoort. Ruim 125 deelnemers hebben deze dag bezocht. Zij konden luisteren naar Jacqueline Peter, Willem Geselschap, Jolanda Storm, oud-collega van de KNB Robert Wisse, Lineke Minkjan en Renée Albers-Dingemans, die hun kijk gaven op onroerend goed, fraudebestrijding en toezicht. Fotograaf Truus van Gog kwam langs om de stemming te peilen.



Lodewijk Vinks (Scheppers & Van Nunen): 'Het onderwerp over de 5%-regeling vond ik zeer interessant, want dat is in mijn praktijk een onderbelicht aspect.'



Stan Commissaris (Ploum Lodder Princen) – omringd door Laura Davids-Benerink (Holscher Ter Braak Willems), Jolande van Loon (Ploum Lodder Princen) en Helen Kolster (Schaap & Partners) – beleeft elke dag op kantoor een praktijkdag.



Eva Veenstra (Trip & de Boer) en Lisa van Wingerden (Schaap & Partners) kwamen ook op de Praktijkdag voor de leuke ontmoetingen.



Volgens Lucas Louwerier, Margot van Waesberghe-Dusseldorp (beiden Houthoff Buruma) en Madeline Westers-Koopmans maakt de verscheidenheid aan onderwerpen dit een leerzame en informatieve dag.



Met name het onderwerp 'fraudebestrijding' sprak oud-notaris Henriette van Lennep (Oude-Tonge) aan, omdat zij in september start met de auditorenopleiding.



'De onderwerpen zijn erg praktijkgericht. Je kunt er meteen morgen iets aan hebben', vonden de heer Theo Serraris en Jaap Penders (Koch en Compaijen) (beiden links op de foto). Enig minpuntje volgens Serraris: 'De accommodatie kon beter.'



Het ondernemingsplan

Een **papieren** procedure

Het ondernemingsplan ligt aan de basis van de praktijk van de notaris. Zonder goed plan geen groen licht van de Commissie van deskundigen notariaat, en dus ook geen benoeming. Maar wat komt er allemaal bij kijken? En hoe pak je dat aan?

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Roel Ottow

Vroeger was het simpel: een kandidaat die notaris wilde worden, wachtte rustig af tot hij een zekere anciënniteit had bereikt, en als het tijd werd om de zittende notaris op te volgen, mocht hij zijn ideeën over de toekomstige bedrijfsvoering bij de kamer van toezicht in vijf minuten komen toelichten. Mondeling, welteverstaan. Maar dat was vóór de invoering van de Wet op het notariaat (Wna) in 1999. Tegenwoordig moet de kandidaat een ondernemingsplan overleggen aan de Commissie van deskundigen notariaat (Commissie), die beoordeelt of de plannen van de aankomend notaris levensvatbaar zijn. Op grond van het advies van deze Commissie, ondergebracht bij het Bureau Financieel Toezicht (BFT), besluit de minister al dan niet tot een benoeming. De Commissie moet er onder andere op toezien dat de marktwerking in het notariaat wordt bevorderd. Zij stelt daarom hoge eisen aan het ondernemingsplan. De kandidaat moet alle

mogelijke gegevens overleggen: over zijn persoonlijke financiële situatie, de financiële situatie van het kantoor, gegevens over de maatschap als hij daarin gaat deelnemen, en analyses van het speelveld waarin hij gaat opereren.

ENIGE SCHROOM

Zo'n plan schrijven doe je niet in een achtermiddagje, merkte Frederiek Wolthuis, aanstaand notaris te Leerdam.

'Het is een flink boekwerk: A4, 2,5 centimeter dik. Er komt enorm veel bij kijken. Want je moet echt alles van die onderneming weten. Dat vergt veel onderzoek: bij het Kadaster, de Kamer van Koophandel. Dat was nieuw. Je bent toch meer gewend om in wetboeken te zoeken, dan om een marktanalyse te doen.' De benodigde informatie moest voor een deel van haar werkgever komen. 'Dat was lastig. Daarbij heb ik wel enige schroom ervaren. Je stapt ineens uit die rol van personeelslid, in je rol van ondernemer.' 'Wij gaan een heleboel punten langs', beaamt Dirk de Boer, voorzitter van de deskundigencommissie. 'Heeft de

'Beter beslagen ten ijs'

Adviseur Tjeerd de Boer, Buro Merks Consultancy: 'Door een ondernemingsplan dwing je de kandidaat na te denken over wat hij nu precies wil met zijn kantoor. We helpen mensen daarbij sinds begin jaren '90. Destijds volgde de langstzittende kandidaat de zittende notaris op, als hij tenminste geen rare dingen had gedaan. Marien Borgdorff en ik hebben toen het ondernemingsplan geïntrodu-

ceerd, zodat de kandidaat beter beslagen ten ijs kwam bij de kamer van toezicht. Die praktijk is met de Wna geformaliseerd. De benoeming is in feite een papieren procedure. Men kijkt niet of de man of vrouw in kwestie qua persoonlijkheid wel geschikt is als notaris-ondernemer. De Commissie heeft wel de bevoegdheid om indieners van een plan uit te nodigen voor een toelichting. Maar in de praktijk gebeurt dat nooit.'



kandidaat goed zicht op de markt, en op de producten die hij gaat leveren? Hoe liggen de zeggenschapsverhoudingen binnen de maatschap? Hoe is de kantoororganisatie: is er een adequate bibliotheek, een behoorlijke kluis, is de automatisering op orde, hoe is de personele bezetting – denk aan de leeftijdsopbouw –, is er voldoende expertise bij de klerk? Zeker in perioden van krimp, zoals nu, komt de vraag regelmatig terug: hoe snel kan de notaris zich aanpassen aan de nieuwe situatie? Het plan moet aannemelijk maken dat de notaris na drie jaar een kostendekkende praktijk draait en een

Kosten

De beoordeling van een ondernemingsplan door de Commissie kost 1.600 euro, vooraf te voldoen. Daarbij komen de kosten van de advisering: gemiddeld zo'n 2.000 euro, als de onderhandelingen met de voorganger normaal verlopen. Soms stuurt de adviseur de rekening pas na de benoeming. Kandidaat en adviseur kunnen ook overeenkomen dat de kandidaat na de benoeming bepaalde diensten afneemt van de adviseur, bijvoorbeeld een verzekeringspolis.

bruto ondernemingsinkomen kan realiseren: 100 000 euro per jaar, hoewel die norm op dit moment punt van discussie is binnen de Commissie.'

HOE EERDER, HOE BETER

Door de kredietcrisis bedenken kandidaten zich tegenwoordig wel twee keer voor ze een plan indienen. Werden er in voorgaande jaren nog zo'n 100 tot 110 plannen per jaar ingediend, vorig jaar waren dat er nog maar 52, waarvan er 2 werden ingetrokken, schrijft de Commissie in haar jaarverslag over 2009. Verreweg de meeste kandidaten (20) volgden een vertrekkend notaris op bij een kantoor waar ze al werkten, of traden toe tot de maatschap van een bestaand kantoor (16). Een vijfde van de indieners nam het kantoor van een eenpitter over, 5 kandidaten verhuisden.

De meeste kandidaat-notarissen besteden een deel van het werk uit aan adviseurs, gespecialiseerd in de begeleiding van kandidaat-notarissen voorafgaand aan de benoeming. Vaak is dat een accountant, omdat een degelijke financiële onderbouwing van het ondernemingsplan doorslaggevend is voor de Commissie. 'Hoe



Tips

- 1 Bedenk goed wat voor notaris je wilt zijn, en profileer je als zodanig. Wil je bijvoorbeeld een dorpsnotaris zijn, laat dan zien hoe je je rol als notabele in de gemeente invult. Denk je je te gaan specialiseren, geef dan aan welke markt je wilt benaderen.
- 2 Vraag goed door over alles wat je overneemt, ook al is dat soms lastig, bijvoorbeeld als het om privécijfers gaat.
- 3 Lees goed wat er over het ondernemingsplan staat geschreven in de wet, het besluit, de voorschriften en de te volgen procedure. Te vaak concludeert de Commissie dat indieners die moeite niet genomen hebben.
- 4 Neem in een zo vroeg mogelijk stadium iemand in de arm die weet waar het over gaat: een accountant, of een adviseur. Neem pas een beslissing als je weet dat het haalbaar is.
- 5 Kijk kritisch naar jezelf. Geef je rekschap van wat je wel, en wat je niet kunt.
- 6 Vraag advies bij het schrijven van het plan – en niet alleen voor het financiële gedeelte. Tweede lezers kunnen waardevolle adviezen geven waar je niet aan had gedacht.
- 7 Leef je in in de rol van werkgever-ondernemer: het is een wezenlijk andere houding dan die van kandidaat-notaris.
- 8 Doe je huiswerk grondig. Vooral als je in een nieuwe standplaats begint, is een gedegen markt- en concurrentieanalyse essentieel.
- 9 Wees alert op het betalen van goodwill – vaak worden bedragen gevraagd die in de huidige markt niet reëel zijn. De Commissie zal dan altijd een verrekening vragen bij een kapitalisatiefactor boven de drie.
- 10 Wees niet bang om notaris-ondernemer te worden, ook al zit het economische tij even niet mee. Het is nog steeds ontzettend leuk om notaris te worden.

Het document 'Indienen ondernemingsplan, procedure, voorschriften en bijlagen' is te downloaden op de site van het BFT (www.bureauft.nl) evenals de jaarverslagen van de Commissie.

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

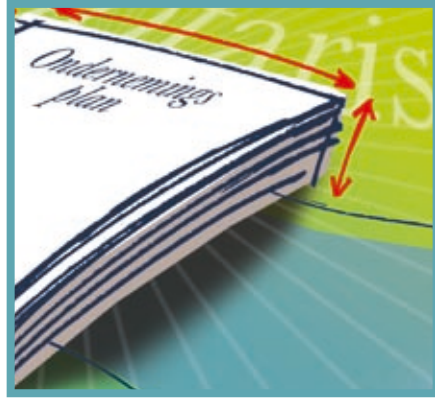
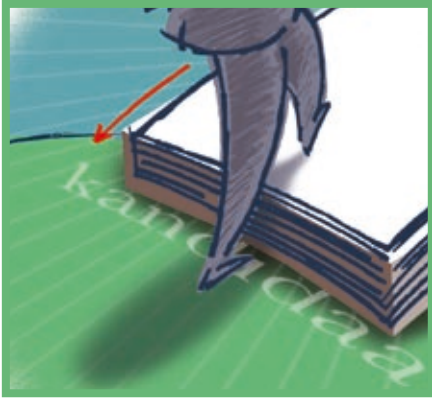
BNA, voor optimaal rendement van uw praktijk

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



► eerder je ons erbij haalt, hoe eerder je weet wat de risico's zijn,' zegt Rosemarie Wielinga van BNA Bureau Notariële Accountants. Wielinga adviseert aankomend notarissen over het ondernemerschap, voert onderhandelingen met de zittende notaris, en schrijft de financiële paragraaf van het ondernemingsplan. Geregeld moet ze mensen afremmen. 'Mensen zijn ontzettend *eager* om notaris te worden, en willen vaak alleen maar het positieve zien.'

STRENGE EISEN

Vaak stelt de Commissie aanvullende vragen over het ondernemingsplan – met name als er een goodwill-bedrag is overeengekomen. De Boer: 'We zijn daar op dit moment erg scherp op. Vaak worden er hoge bedragen gevraagd, gerelateerd aan winsten uit het verleden. Maar als de kapitalisatiefactor hoger is dan drie, dan vragen wij om een verrekenbeding dat het mogelijk maakt een gedeelte van de goodwill terug te vorderen, als de resultaten vanwege een slechte marktsituatie duidelijk lager zijn dan vooraf is gedacht.' Dat de Commissie dergelijke strenge eisen stelt aan de ondernemingsplannen valt te prijzen, zeker waar het onrealistische goodwill-sommen betreft. Andere vereisten zijn niet altijd reëel, stelt Wielinga. 'Neem de eis voor een bibliotheek. Daar staat een vast bedrag voor van

15.000 euro (hoewel de Commissie voor internet een bedrag van 6.000 aanhoudt, red.). Maar alles staat tegenwoordig op internet. Je hebt helemaal geen dure abonnementen meer nodig! Daar moeten ze echt eens naar kijken.'

Maar wat haar werkelijk stoort, is de weigering van de Commissie om met kandidaat-notarissen te praten over hun ondernemingsplan. 'Ik heb weleens twee vrouwen gehad die hartstikke leuke ideeën hadden over hoe ze het gingen doen. Maar op papier zag het er heel anders uit. Het waren twee hele commerciële dames die eigenlijk alle contacten draaiden op het kantoor van een vrij gezapige notaris. De Commissie vroeg toen om een schriftelijk bewijs waarin alle makelaars verklaarden dat ze met die

dames in zee zouden gaan. Maar dat kun je natuurlijk niet van ze vragen! Dan brengen ze hun eigen positie in gevaar.' Het plan werd uiteindelijk afgewezen, en daartegen is geen beroep mogelijk. Het getuigt, vindt Wielinga, van gebrekkig commercieel inzicht in de praktijk van een ondernemer. Maar voor het geven van feedback is de Commissie nu eenmaal niet bedoeld, zegt voorzitter Dirk de Boer. 'Dan gaat men voorbij aan wat de wetgever bedoeld heeft met deze commissie. En bovendien is onze financiering daar ook niet op ingericht.' Wielinga: 'Ik denk dat het vooral om de kosten gaat. Maar als je zegt: een consult kost 200 euro, zullen mensen dat heus wel betalen. Want als een plan wordt afgewezen, is er veel meer geld verloren.' ■

'Ook begeleiding na de benoeming'

Adviseurs Marien Borgdorff en Marjolijn Heeger: 'Wij begeleiden iemand intensief van a tot z bij de benoeming tot notaris. We schrijven dus ook het ondernemingsplan, namens de cliënt. Dat is een vak apart. We denken dat iemand die een hele goede kaaswinkel heeft, niet per se een goed ondernemingsplan voor een kaaswinkel kan schrijven. De tekst is ook de verantwoordelijkheid van de indiener: we lopen het concept grondig na met de cliënt. De buitenwereld denkt dat de

cliënt het heeft geschreven. Vaak begeleiden we de notaris op ondernemersgebied ook na de benoeming. Als het KB op de mat valt, is hij opeens werkgever. Hij moet bijvoorbeeld een functioneringsgesprek voeren, en vraagt: hoe doe ik dat? We helpen mensen ook met het structureren van de werklust. Omdat we mensen na zo'n traject heel persoonlijk kennen, kunnen we sommige dingen makkelijk zeggen. Ik heb wel eens iemand met vakantie gestuurd toen het niet zo goed ging. Van een vreemde nemen ze dat niet zo gauw aan.'



5%-regeling deel 2

‘De notaris moet meer

De 5%-regeling vindt ze ingewikkeld. Wachten op aanpassingen door de overheid, duurt te lang. Daarom doen notarissen, bouwers en kopers er volgens Monika Chao-Duivis verstandig aan samen heldere afspraken te maken.

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

In haar kamer in het Instituut voor Bouwrecht (IBR) hangt een foto van het indrukwekkende gebouw Turning Torso, ontworpen door de Spaanse architect Santiago Calavatra. Toen zij voor een congres in Denemarken was, ging ze speciaal naar Malmö in Zweden om dat 190 meter hoge kantoor- en appartementencomplex te aanschouwen en vast te leggen. Gaandeweg haar carrière constateerde zij dat bouwers en technici altijd naar oplossingen zoeken, terwijl juristen zich juist vaak focussen op wat allemaal niet kan, niet mag en waar je iemand op kunt pakken. Toen dat inzicht in haar neerdaalde, besloot prof. mr. dr. Monika Chao-Duivis, hoogleraar Bouwrecht aan de Technische Universiteit Delft, het anders aan te pakken en geeft zij haar studenten sindsdien vooral opdrachten om oplossingsgerichte contracten op te stellen. Tijdens haar eigen studie leerde zij voornamelijk op te treden voor één partij en pleitnota's te schrijven, wat ze achteraf gezien nogal agressief vindt. 'Bouwers willen iets prachtigs maken en zich niet laten leiden door juridische beperkingen. Die zoveel positievere benadering vond ik een eyeopener. Dat spat ook van dit gebouw van Calavatra af: hij wilde een technisch hoogstaand gebouw neerzetten.'

ONAFHANKELIJK KENNISCENTRUM

Maar het gesprek met Chao gaat niet over hightech gebouwen en hoe die tot stand komen, maar over de haken en ogen aan de 5%-regeling (zie ook *Notariaat Magazine* juni 2010). Sinds 1997 is zij directeur van het Instituut voor Bouwrecht (IBR) in Den Haag. Dit onafhankelijke kenniscentrum op het gebied van publiek- en privaatrechtelijk bouwrecht wil de wetenschappelijke en praktische beoefening van het bouwrecht bevorderen. Als arbiter bij onder meer het Garantie Instituut Woningbouw (GIW) wordt Chao met enige regelmaat geconfronteerd met geschillen die voortvloeien uit de 5%-regeling. De hartelijke directeur, hoogleraar en arbiter is kordaat en neemt geen blad voor de mond. 'In de praktijk pakt de 5%-regeling razend ingewikkeld uit. De overheid beoogde voor de consument een laagdrempelige regeling te maken, maar het lijkt erop dat het alleen maar lastiger is geworden. Dat was niet te voorzien en ook absoluut niet de bedoeling, maar nu het zo blijkt te werken moet de overheid zich dat wel aantrekken.' Zij is dan ook blij met de evaluatie op de Wet koop onroerende zaken (2009) die haar bevindingen onderschrijft.

INTERPRETATIEVERSCHILLEN

Als arbiter constateert zij vooral interpretatieverschillen over het moment van vrijval van het depot, over welk bedrag de consument bij gebleken gebreken mag achterhouden en hoe de 5%-regeling moet worden ingezet bij de oplevering van appartementen. Ondanks alle geschillen die eruit voortkomen, is Chao overwegend enthousiast over de regeling. 'Voor de consument is het een geweldig middel.' Wel herinnert zij zich meerdere arbitragezittingen waar kopers klaagden over hun notaris. Dan had deze binnen drie maanden na oplevering het depot vrijgegeven zonder dat zijn cliënt daar toestemming voor had gegeven, waarna deze zijn rechtsmiddel ten opzichte van de aannemer kwijt was.



'In de praktijk pakt de 5%-regeling razend ingewikkeld uit'

ELLEDE

Ronduit ingewikkeld vindt zij de 5%-regeling bij oplevering van appartementen. De koper van een appartement mag 5 procent in depot houden voor zijn eigen appartement, maar de wet zegt niets over het bedrag dat hij mag

voorlichting krijgen'

Over prof. mr. dr. Monika Chao-Duivis (1953)

1980-1984

Studie Nederlands recht, hoofdrichting privaatrecht

Universiteit Leiden

1996

Promotieonderzoek Dwaling bij de totstandkoming van de overeenkomst

Sinds 1997

Directeur Instituut voor Bouwrecht, Den Haag

Sinds 2004

Hoogleraar Bouwrecht aan de TU Delft

Nevenfuncties o.a.

Arbiter Stichting Garantie Instituut Woningbouw (GIW)

Incidenteel Arbiter bij de Commissie Geschillen van het KIVI

Raadsheer Hof 's Gravenhage

Lid Raad van Advies van de Raad van Arbitrage voor de Bouw

Wanneer er namelijk geen gebreken zijn geconstateerd, valt de 5 procent die de koper in depot heeft gehouden drie maanden na oplevering vrij. De cruciale vraag is: gebeurt dat automatisch of moet iemand daartoe het initiatief nemen? De wet spreekt zich hierover niet uit, zodat de meningen uiteenlopen hetgeen leidt tot verschillende uitspraken. De Raad van Arbitrage stelt zich op het standpunt dat de consument daartoe opdracht moet geven, wat Chao ook het meest logisch vindt. Tegelijkertijd maakt het haar niet uit welke keuze wordt gemaakt, als er maar iets wordt besloten.

EEN GOED VERHAAL

Wil de koper na die eerste drie maanden nog steeds de volle 5 procent of een deel daarvan in depot houden, dan moet hij een goed verhaal hebben. Doorgaans beleeft de consument elk gebrek als een dramatische misser, waardoor hij op de volle 5 procent zal willen blijven zitten. Terwijl de bouwer waarschijnlijk zal zeggen: ach, die paar missertjes, een fractie van het geld achterhouden is meer dan genoeg. 'Het is als arbiter lastig te beoordelen welk bedrag de consument redelijkerwijs in depot kan houden. Deskundigen moeten mij dan vertellen hoe hoog zij de waarde van het te plegen herstel inschatten. Dat is allesbehalve simpel.'

In tegenstelling tot bijvoorbeeld aannemers vindt Chao niet dat alleen gebreken moeten worden gehonoreerd die tijdens de oplevering worden vastgesteld. 'Het komt vaak voor dat gebreken pas nadien worden gesignaleerd. Daarom ben ik er een voorstander van om het depot die eerste drie maanden te handhaven, maar daarna moet de koper, de garantierechtigde, een goede verklaring hebben waarom hij op (een deel van) zijn geld blijft zitten.'

achterhouden voor de gemeenschappelijke delen van het gebouw. In de praktijk leidt dit voor aannemers tot grote problemen. Want wanneer alle kopers van een appartement in een gebouw ook een bedrag achterhouden voor de openbare ruimten, gaat het al snel om een enorm bedrag. De oplossing heeft Chao niet in pacht, wel vindt ze dat er snel iets moet gebeuren, want de huidige situatie in het appartementsrecht leidt tot financiële ellende bij aannemers.

ONDERLINGE AFSPRAKEN

Om alle interpretatieverschillen rondom de 5%-regeling een halt toe te roepen, acht zij overleg tussen notariaat, bouwende Nederland en de consument noodzakelijk. 'Deze problematiek leent zich bij uitstek voor duidelijke afspraken onderling. Zowel de vrijval, als het appartementsrecht is in de wet niet geregeld. Wil je zo veel mogelijk gedonder in de praktijk voorkomen, dan kun je als betrokken partijen daarover gezamenlijk een protocol afspreken. Wanneer je dat tot onderdeel maakt van de koopregeling kom je er samen ook uit. Ik beschouw dat als de meest voor de hand liggende oplossing en bovendien een die op de korte termijn te realiseren is. In het najaar zal het IBR daartoe een initiatief ontplooiën.' Daarnaast pleit Chao voor veel meer voorlichting, zowel aan het notariaat, als aan de aannemerij. Dat er al de nodige artikelen over de 5%-regeling in het WPNR zijn gepubliceerd, vindt ze niet genoeg. 'Kennelijk dringt onvoldoende tot de notaris door hoe de regeling precies in elkaar zit en hoe hij behoort te handelen. Hij moet worden gebombardeerd met informatie en wellicht is het WPNR hiervoor niet het juiste kanaal. Misschien denkt de gemiddelde notaris: wat heb ik aan dat wetenschappelijke tijdschrift voor mijn dagelijkse praktijk? Ook zou de KNB een checklist kunnen opstellen inzake de 5%-regeling, zodat elke notaris precies weet wat er van hem wordt verwacht. Want als we op de wetgever wachten, zijn we zo weer jaren verder.' ■

*Banken negeren
notariële volmacht soms*

Uitholling volmacht gevreesd



Als je met een notariële volmacht naar de bank gaat, maar die de volmacht niet accepteert – wat heb je er dan aan? Notarissen hebben moeite met de afwijzende houding van de banken en zijn bang voor een kettingreactie. Straks accepteren andere instanties de volmacht ook niet.

TEKST Lex van Almelo | FOTO'S Truus van Gog

Was er tijdig een notariële volmacht opgemaakt dan was een procedure tot onderbewindstelling niet nodig geweest. Het is in de praktijk (...) makkelijker te handelen op basis van een notariële volmacht dan op basis van een onderbewindstelling. Kortom: het is verstandig tijdig na te denken over een notariële volmacht. Wij zijn u hiermee graag van dienst!' Dit schrijft kandidaat-notaris Nienke van Gelderen op 20 mei 2010 in *De Toren*, een weekblad voor Zaltbommel en omstreken. Van Gelderen maakt jaarlijks twintig á dertig notariële volmachten op, zodat mensen het beheer van hun zaken kunnen overlaten aan een familielid of een andere vertrouweling, wanneer zij dat zelf om een of andere reden niet meer kunnen. Van Gelderen heeft geen cliënten gehad die terugkomen omdat de bank de volmacht niet

accepteert. Wel heeft ze gemerkt dat de algemene volmacht niet volstaat bij verkiezingen. Het stembureau hanteert een aparte volmacht die de volmachtgever zelf moet ondertekenen. 'Maar die kon dat niet, want hij zat op zee.'

Cliënten van Mathijs Tacken, René Swane, René Meyer en Chanien Engelbertink kwamen echter wel verhaal halen, nadat zij hun hoofd hadden gestoten tegen de muur van grote Nederlandse banken.

'AANZETTEN TOT FRAUDE'

'Ergens in het voorjaar heb ik een algemene volmacht opgesteld voor oudere mensen die slecht ter been zijn. Zij hebben een nicht en haar echtgenoot gemachtigd om met name hun bankzaken te regelen. De volmacht had nogal wat voeten in de aarde. Ik ben drie keer op en neer geweest naar het ziekenhuis. Daardoor kostte de volmacht meer dan normaal en dan wil je natuurlijk wel dat die werkt. Maar de gemachtigden kwamen al snel

bij mij terug. De volmacht was afgewezen door zowel Fortis, ABN AMRO als ING. Deze banken hanteren een eigen formulier voor volmachten. De gemachtigden moeten die formulieren laten tekenen door de volmachtgevers. Maar er is geen enkele controle op de identiteit of de wilsbekwaamheid van de volmachtgevers. Dat is echt bizar.' Dat banken de notariële volmacht negeren, terwijl die met alle waarborgen is omkleed, vindt Mathijs Tacken al moeilijk. Maar de suggestie die een medewerker van ING zou hebben gedaan, vindt hij 'ongepast'. Tacken: 'Ik hoorde van mijn cliënten dat ING zei dat ze gewoon internetbankieren moesten aanvragen. Dan ziet de bank namelijk niet wie de opdracht geeft. In mijn ogen is dat aanzetten tot fraude.'

René Swane heeft vergelijkbare ervaringen met een bank die hij – omwille van de goede betrekkingen – liever niet met name genoemd ziet. Ook hij vindt de suggestie om dan maar te gaan internetbankieren aanzetten tot fraude. 'Het is juridisch gezien te vergelijken met het plaatsen van een valse handtekening. En zo wordt het ook door de banken ervaren.' Overigens gaan de desbetreffende banken niet in op de suggestie die hun medewerkers zouden hebben gedaan.

BEWINDVOERDER

Swane heeft meerdere cliënten die nul op het rekest kregen bij verschillende grote banken. 'Die mensen waren ernstig verbolgen. Als je de lijn van de banken doortrekt, mag de echtgenoot van de wilsbekwame ook niets meer. Oudere mensen willen vaak bijtijds een volmacht met het oog op de naderende afwikkeling. Het is dan heel vervelend als de bank suggereert dan maar een bewindvoerder te benoemen. Juist daarvoor kan een goed opgestelde notariële volmacht uitkomst bieden. Met een bewindvoerder moet je voor alle serieuze rechtshandelingen naar de kantonrechter die zijn goedkeuring moet geven. Onderbewindstelling wordt ervaren als gedoe: waar bemoeit die man zich mee?' Voor zover de terughoudendheid van de banken is ingegeven door zorgvuldigheid en

de angst voor fraude kan Swane daarvoor nog wel begrip opbrengen. Maar dan zouden zij zich moeten laten overtuigen van de zorgvuldigheid en de waarborgen die de notaris biedt. Of bij twijfel over de volmacht de notaris om een herbevestiging moeten vragen. Swane: 'Ik ben bang voor een kettingreactie. Als de bank de volmacht afwijst, waarom zou de Belastingdienst de volmacht dan wel accepteren? Of een andere instantie?'

MATAGLAP

René Meyer begrijpt dat het voor de banken een voordeel is dat de bewindvoerder verantwoording aflegt. 'Maar banken hebben er geen idee van hoeveel kinderen het ontluiserend vinden om met hun ouders naar de kantonrechter te gaan om te laten zien hoe gek vader of moeder is.' Meyer vraagt zich af 'waar zo'n bank het lef vandaan haalt' om te twijfelen of de volmachtgever wel geheel bij zinnen is wanneer de gemachtigden met de notariële volmacht komen aanzetten. 'Dat irriteert ons als notaris, maar dat irriteert ook het publiek.' Volgens Swane is de kijk van bankjuristen op de volmacht niet altijd juist. 'Als je de volmacht zelf niet kunt intrekken dan geldt-ie niet meer, denken ze. Maar de algemene notariële volmacht is nu juist bedoeld voor situaties waarin je wegens gebrekkige geestelijke vermogens niet meer in staat bent je te verklaren. Als ik nog niet mataglap ben, bouw ik die mogelijkheid ook in.'

Chanien Engelbertink en René Meyer proberen met de Vereniging Estate Planners in het Notariaat (EPN) het Levenstestament in de markt te zetten. Dit is een algemene notariële volmacht die de cliënt aanvult met praktische aanwijzingen over bijvoorbeeld de laatste wensen. 'In de Angelsaksische praktijk is het levenstestament al heel gangbaar. En in Duitsland wordt ook veel gebruikgemaakt van de zogenoemde *Vorsorgevollmacht*', zegt Engelbertink. EPN en ook Swane willen de banken graag uitleggen dat zij volgens het Burgerlijk Wetboek gerust kunnen afgaan op een afschrift van de notariële volmacht. Maar met hen valt ook best te praten over eventuele extra controles door de notaris.

BELEID

Een cliënt van René Meyer had een akkefietje over een volmacht met Triodos Bank. Volgens Meyer was het probleem ineens opgelost toen de klant dreigde haar tegoeden bij de bank weg te halen. Volgens Triodos-woordvoerder Maarten Thijs gaat het hier om een 'incident', waarin 'onduidelijkheid' bestond. 'Wij accep-

teren de notariële volmacht gewoon.' Uit de reacties van de andere banken blijkt dat zij de notariële volmacht evenmin zonder meer afwijzen.

Milou Verhaegh van de Rabobank: 'Als een notaris een volmacht heeft afgegeven dan accepteren wij die. Maar we bekijken wel altijd hoe de situatie op dat moment is en of de volmacht nog houdbaar is. Wij vragen de notaris dan of hij ervoor instaat dat de gevolmachtigde nog rechtsgeldig handelingen mag verrichten namens de volmachtgever. Het komt voor dat de notaris deze garantie niet kan en/of wil afgeven aan de bank. Dat is dus meer een notariële dan een bankkwestie.' ING noemt het weigeren van een notariële volmacht 'een incident'. Woordvoester Monique Bouwmeester wijst erop dat voor een standaardvolmacht de handtekeningen van de cliënt en de gemachtigde volstaan. De gevolmachtigde hoeft alleen een identificatiebewijs op te sturen als deze geen rekening heeft bij ING. Met een standaardvolmacht kan de gemachtigde eigenlijk alleen bedragen opnemen en overschrijven van de betaalrekening. Voor internetbankieren moet de klant expliciet toestemming verlenen, terwijl diens handtekening ook nodig is voor een adreswijziging. 'Als meer bevoegdheden gewenst zijn, is altijd een notariële volmacht of een onderbewindstelling noodzakelijk.' Ook ABN AMRO laat weten algemene notariële volmachten in beginsel te accepteren. Brigitte Seegers: 'Maar

wanneer een volmachtgever door bijvoorbeeld dementie niet meer in staat is de gevolmachtigde te controleren, zou daarvan misbruik gemaakt kunnen worden.'

PROEFPROCEDURE

De Rabobank ziet graag dat de KNB zorgt 'voor een juiste publieksvoorlichting over de mogelijkheden en onmogelijkheden van een algemene notariële volmacht.' ABN AMRO gaat verder. Brigitte Seegers: 'Wij zijn het eens met de gedachte dat hier een taak is weggelegd voor de KNB. Die zou bij publiek en leden alle aspecten van een algemene notariële volmacht goed onder de aandacht moeten brengen en wijzen op de waarborgen van een bewindvoering.'

Volgens Chanien Engelbertink zou de KNB eerder de banken moeten bewerken: 'Als de maatschappij er behoefte aan heeft om een laatste wens vast te leggen in een notariële akte en dit ook mogelijk is volgens de wet dan is het toch vreemd dat banken zeggen dat zij er geen boodschap aan hebben.'

René Meyer hoopt op steun van de KNB als EPN naar de rechter stapt. 'In de wet staat dat een derde van een volmacht mag uitgaan zolang die niet expliciet is ingetrokken. De wet schrijft voor hoe die intrekking kenbaar moet worden gemaakt. Een notaris kan wel bevestigen of die volmacht al dan niet is ingetrokken, maar niet hoe de geestesgesteldheid van de volmachtgever een paar jaar later is.

'Er is geen enkele controle op de identiteit of de wilsbekwaamheid van de volmachtgevers. Dat is echt bizar'

Kan een bankmedewerker dat wel als de onderhandse bankvolmacht vijf jaar geleden is getekend? Ik vind het van belang dat hierover een proefprocedure wordt gevoerd zodat óók die bank leert wat in de wet staat. Ik hoop dat de KNB daarin een steun zal zijn.'

Renée Albers, hoofd Notarieel Juridisch bureau van de KNB, zegt dat de KNB hierover in maart dit jaar met het Contactorgaan Hypothecair Financiers heeft overlegd. 'Daar waren onder andere de ABN AMRO, ING en Rabobank aanwezig. De KNB is dan ook verheugd te constateren dat de banken als beleid hebben de notariële volmacht te accepteren en dat weigeren kennelijk een incident zijn.' ■



Kantooruitjes

Samen erop uit



Gblinddoekt in een eend door de polder, strandzeilen in Zandvoort of met z'n allen naar Berlijn. Notariskantoren doen hun best om elk jaar weer met iets leuks te komen. Iets dat ontspant en verbreedert, en daarnaast soms ook nog leerzaam is.

TEKST Erna Heijligers | FOTO Truus van Gog

Zo ben je nog bezig met het passeerklaar maken van een akte en zo scheur je met z'n allen in een eendje door de polder. Bij Van Grafhorst notarissen in Utrecht is het elke keer een verrassing wat het kantooruitje behelst. Dit jaar was de keuze gevallen op een puzzeltocht door de Beemster in negen Citroëns 2CV (in de volksmond: eendjes) van de firma Duck trail. 'De route was uitgestippeld aan de hand van een plattegrond, tekst en foto's', vertelt kandidaat-notaris en een van de twee organisatoren, Maria van Stuijvenberg. 'Onderweg moesten diverse opdrachten worden vervuld, waaronder ook "blind fileparkeren". Dat houdt in dat iemand met een blinddoek om achter het stuur plaatsneemt, waarbij de overige drie passagiers aanwijzingen dienen te geven en moeten duwen om de eend tussen twee auto's in te parkeren. Dat is echt hilarisch. Gelukkig waren het geen echte auto's maar vier pionnen, want als je geblinddoekt bent, raak je al snel je oriëntatiegevoel kwijt.' Bij de lunch tussendoor en het diner kwamen alle 36 medewerkers weer bij elkaar. 'Elk groepje kreeg na de tocht de opdracht om, met

een van de kleuren van ons logo als basis, een schilderij te maken. Tijdens het diner werden die, tussen de gangen door, op een originele manier gepresenteerd.' In principe zit er wel altijd een wedstrijdelement in. 'Daardoor stimuleer je elkaar. Verder houden we er bij de indeling van de groepjes rekening mee dat je in contact komt met mensen die je anders niet zo snel spreekt. Iemand van vastgoed komt bijvoorbeeld bij iemand van familierecht te zitten. Het idee van teambuilding speelt dus zeker mee.'

LEERZAAM EN SOCIAAL

Een kantooruitje is een perfect moment voor mensen om elkaar beter te leren kennen. Dat vindt notaris Ruud van Helden van Mr. M.J. Meijer c.s. notarissen in Amsterdam. 'Het is lekker informeel en dan gaat de teambuilding eigenlijk vanzelf.' Een wedstrijdelement is niet van belang, maar in de visie van Van Helden moet het uitje wel aan een aantal 'strengere eisen' voldoen. Het moet namelijk een sportief, een opvoedkundig en een sociaal element bevatten. Dit jaar was hij zelf aan de beurt en zorgde hij er, samen met het hoofd personeelszaken en de boekhouder, voor dat alle medewerkers van het grachtenpand werden

opgehaald door een klassieke vijftigerjaren rondvaartboot met als eindbestemming de Zaanse Schans. Van Helden: 'Tijdens de boottocht hebben we van een uitstekende lunch genoten en werd de kantooruitgedeelde. Dat was een speciale editie, die vol stond met inside grappen, dus dat gaf veel pret.' Eenmaal op de bestemming aangekomen, vertrok iedereen voor een rondleiding op de fiets naar de Stelling van Amsterdam, alwaar het Fort aan den Ham werd bezocht. Daarna fietste het gezelschap naar Krommenie, waar men vervolgens de trein nam naar Amsterdam om de dag af te sluiten in restaurant Freud, een restaurant dat wordt gerund door mensen met een psychiatrische achtergrond. 'Het leuke aan zo'n dag is dat alles tot in de puntjes is verzorgd', zegt hij. 'De medewerkers worden een beetje verwend. En door het sociale deel zien ze ook eens de andere kant van de maatschappij en realiseren ze zich hoe bevoorrecht ze zijn.'

WEEKEND OP PAD

Leerzaam, competitief of maatschappelijk betrokken. Dat hoeft een bedrijfsuitje juist allemaal niet te zijn van notaris Peter Nijenhuis van Harmsma & Nijenhuis in Joure.



Zo'n uitje is puur voor een stukje teambuilding en de ontspanning, vindt hij. London, Parijs, Barcelona, Praag... Naast het jaarlijkse boottochtje op de Friese plassen met de boot van zijn compagnon, organiseert het kantoor eens in de twee à drie jaar voor zijn medewerkers en hun partners een heel weekend naar een buitenlandse stad. Nijenhuis: 'Tijdens zo'n weekend is iedereen vrij om te doen wat hij wil. Meestal gaan we in groepjes van vier of zes op pad. 's Avonds eten we dan met z'n allen en daarna kan ieder zelf beslissen tot hoe laat hij nog wil naborrelen.' Heeft hij nooit gedacht aan een van de talrijke, toch wat goedkopere mogelijkheden in eigen land, zoals samen boogschieten, paintballen of carten op de Veluwe? Nijenhuis: 'Nee, dat heb ik nog nooit overwogen, want ik weet zeker dat je daar een aantal mensen niet blij mee maakt. Gezien de reacties denk ik dat iedereen dit toch het leukste vindt. Maar ik zal het nog eens navragen!'

KITESURFEN EN SKIËN

Samen plezier hebben buiten het werk. Eigenlijk is dat bijna even belangrijk als een goede verstandhouding binnen het kantoor, daarvan is notaris Daan ter Braak van het Amsterdamse kantoor Van Doorne overtuigd. Bovendien, als je elkaar beter leert kennen, kun je ook gemakkelijker met elkaar werken. Ter Braak heeft het getroffen, want voor de ruim 140 advocaten, notarissen en fiscalisten wordt het nodige georganiseerd. Allereerst zijn er elk jaar twee personeelsfeesten, een in de zomer en een met de kerst. Daarnaast zijn er de sectie-uitjes, het wat sportievere tweedaagse uitje voor de juristen en de korte skivakantie in het voorjaar. Aan dat laatste uitje doen kantoorbreed circa vijftig mensen mee. En o ja, dan is er nog de KNB-vergadering, waar standaard een etentje, soms een over-

nachting plus het KNB-gala aan zijn gekoppeld.

Wat het teamuitje betreft, daar proberen ze altijd iets persoonlijks aan toe te voegen. 'Na een zeildag op de Loosdrechtse Plassen gaan we bijvoorbeeld barbecueën bij een van de notarissen thuis. We zijn ook wel eens wezen strandzeilen of kitesurfen – ja, we zijn een redelijk jong team. Verder zijn er in de regel naast die uitjes ook veel andere initiatieven, die spontaan worden georganiseerd.'

CRISIS

Genoeg creativiteit en saamhorigheid dus binnen het notariaat. Wel drukt de huidige economische situatie bij sommige kantoren een stempel op het budget. Zo is de voor dit jaar geplande stedentrip van Harmsma & Nijenhuis uitgesteld naar volgend jaar. 'Door de crisis is er in maart een medewerker bij ons weggegaan. Daarom vonden we het dit keer niet gepast', aldus Peter Nijenhuis. Bij Van Grafhorst notarissen maakte men in het verleden ook tweedaagse stedenreisjes over de grens. Vorig jaar werd voor het eerst besloten tot een bedrijfsuitje van een dag. 'De crisis heeft zeker invloed', zegt Maria van Stuijvenberg. 'Maar ik geloof niet dat mensen een uitje van een dag als minder leuk ervaren.' Mr. M.J. Meijer c.s. notarissen heeft een vast budget voor dit soort uitjes, dat niet anders is dan vorige jaren. Zo goed mogelijk tegen een redelijke prijs, zo luidt het parool. Ook bij Van Doorne is er niets veranderd. 'Je moet realistisch naar de kosten kijken', zegt Daan ter Braak. 'Toch is de realiteit dat we het zo slecht nog niet hebben. Het is in elk geval onverstandig om deze uitjes van de agenda te schrappen als gevolg van de stemming in de markt. Ik denk dat het juist vertrouwen uitstraalt als je doorgaat met de dingen die je belangrijk vindt.' ■

POPULAIRE UITJES

In de top drie van meest geliefde uitjes staat bij SOS Events in het Gelderse Uddel momenteel **E-stappen** op de eerste plaats. Deelnemers volgen op een elektrische step een bepaalde route op de Veluwe langs diverse bezienswaardigheden, waarbij ze bepaalde opdrachten moeten vervullen. Op twee staat de **limousine dropping**, waarbij men met een GPS het bos in wordt gestuurd. Op drie het themafeest n.a.v. het tv-programma **I love Holland**. Meer info: www.bedrijfsfeest.nl.

Bij bureau Riverpark in Rotterdam worden de creatieve geesten onder ons uitgedaagd. Het maken van een **commercial** dan wel een **schilderij** of een **tijdschrift** zijn bij dit bureau het populairst als bedrijfsuitje. Meer info: www.riverpark.nl.

Wie graag een lans breekt voor maatschappelijk verantwoord ondernemen is op de website www.betrokkenbedrijfsuitje.nl aan het juiste adres. Voor dit nog maar vier maanden oude initiatief is de kinderplichtorganisatie Terre des Hommes (TdH) met een tiental bedrijven een samenwerking aangegaan. De meest aangevraagde uitjes tot nu toe zijn de **tuk tuk rally**, de **Solextour** en de **wereldse kookworkshop**. Tien procent van de opbrengst gaat naar een van de projecten van TdH. In de toekomst zullen sommige uitjes ook inhoudelijk gestroomlijnd worden met de projecten van de organisatie. Er ligt bijvoorbeeld een idee voor een drugsrally annex smokkelspel, dat refereert aan een project in Thailand voor kinderen die aan de drugshandel zijn ontsnapt.

Rien-Jan Benschop

‘Geld voor goede doelen inzamelen bij de Tour de France’

TEKST Annet Huyser | FOTO'S Truus van Gog

Veel notarissen vervullen pro deo een bestuursfunctie, staan als om niet-adviseur stichtingen en verenigingen bij, of geven op een andere manier belangeloos blij van hun maatschappelijke betrokkenheid. In een fotoserie brengt Notariaat Magazine die betrokkenheid in beeld: de notaris, gefotografeerd in de omgeving van de club, de vereniging, de stichting, waar hij of zij bij betrokken is. Hebt u suggesties? Mail naar nm@knb.nl.

‘De komst van de Tour de France naar Goeree-Overflakkee was de aanleiding om met een aantal organisaties iets te doen voor het goede doel. Het gebeurt natuurlijk niet vaak: zo’n groot sportevenement op het eiland. Als je dan met een paar serviceclubs die voor het goede doel bezig zijn gaat bedenken wat een mooi moment is om geld in te zamelen en iets leuks te organiseren, dan valt bij zo’n happening alles samen. Ons uitgangspunt was niet alleen om iets te doen, maar vooral om iets samen te doen. Samen, dat wil zeggen De Ronde Tafel, de Ladies’ Circle, de Lions en de Soroptimisten. Je bent steeds naast elkaar aan het organiseren, waarbij je in dezelfde vijver vist. Dit was een mooie gelegenheid om de krachten te bundelen.’

‘Eerst hebben we de doelen gekozen die we wilden steunen. Het werden er twee: inloophuis de Boei in Goedereede, voor familieleden van mensen met kanker die behoefte hebben daarover te praten. De organisatie blijkt een enorme bijdrage te hebben in de verwerking. En Right to Play, een stichting met een link naar de sportwereld. Veel oud-sporters – ook wielrenners – uit allerlei landen zijn er ambassadeur. De organisatie zamelt geld in voor kinderen over de hele wereld voor bijvoorbeeld speelgoed en speelplaatsen. Een combinatie dus van een plaatselijk goed doel en een meer internationaal gericht doel.’

‘De oprichting van de stichting voor dit doel heb ik verzorgd. Dat is dan ook gelijk het notariële tintje dat eraan zit. De naam die we kozen voor de stichting, GO Tour, ligt op het eiland voor de hand. GO is de afkorting van Goeree-Overflakkee. En het is natuurlijk mooi dat het woord actie suggereert. Dat ik door mijn bemoeienis

met de oprichting van de stichting niet in het bestuur kon plaatsnemen, was geen probleem. Er waren genoeg taken en iedereen had zijn bijdrage. De jongens van De Ronde Tafel waren de sjouwers, de Ladies waren van de organisatie, van het papierwerk en van de draaiboeken. Zo had iedereen zijn rol en dat was ook buitengewoon leuk. Zelf heb ik me, namens de Lions, vooral ingezet bij de sponsorcommissie. Ik doe op kantoor veel ondernemingsrecht en ken dus plaatselijk heel wat zakenmensen. Je gaat dan je eilandelijke netwerk af om vriendelijk te vragen of ondernemers in deze lastige tijden voor een klein bedrag de naam van hun bedrijf willen verbinden aan het evenement, of iets in natura willen schenken. Een paar jaar geleden ging dat een stuk makkelijker, nu moet je meer je best doen om iemand over te halen. We hadden besloten om te proberen veel kleine bedragen bij elkaar te krijgen in plaats van een paar grotere. Dan merk je dat mensen, ook omdat ze je kennen, snel bereid zijn om bij te dragen.’

‘Omdat ons kantoor centraal ligt op het eiland en we veel ruimte hebben, was dat ook de plek om te vergaderen. We zijn in ruim een jaar tijd minstens tien keer bij elkaar gekomen. Langzaam maar zeker hebben we een mooi programma in elkaar gezet. Je hebt hier op het eiland te maken met de zondagsrust, maar in goed overleg met de gemeente en daarmee met alle fracties – wat nogal wat politiek voormasseren meebracht – hebben we een heel mooie locatie langs de route gekregen. We wilden dat jong en oud zich daar zou vermaken met een loterij, een springkussen, muziek, schminken, eten en drinken, om zo veel mogelijk geld in te zamelen voor het goede doel.’

‘Op de dag zelf had iedereen uiteraard ook zijn taak: bij de dranghekken, de ijsjes, achter de tap, bij de tandemrace. Het was echt fantastisch. Je bent een dik jaar alles op papier aan het plannen, maar die dag, zondag 4 juli, moest alles kloppen. En het klopte! Zelfs het belangrijkste element, het weer, was perfect. En dat leverde onvoorstelbaar veel mensen op. Verder was er nauwelijks iets georganiseerd langs de route van deze etappe. Door deze festiviteiten werden de dorpskernen in feite ontlast. Het liep als een trein. En inmiddels staat de teller op 10.000 euro en daar zijn we best tevreden mee!’ ■

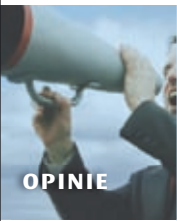
Mr. Rien-Jan Benschop

(Schuring & Benschop Netwerk Notarissen) is vanuit zijn maatschappelijke betrokkenheid secretaris van de Vereniging bedrijven Goeree-Overflakkee en vicevoorzitter van de Stichting Bewind en Beheer Zuidwester, een instelling voor geestelijk en lichamelijk gehandicapten.





‘Je bent een dik jaar alles op papier aan het plannen, maar die dag, zondag 4 juli, moest alles kloppen’



OPINIE

Geen eenheidsworst

De ring Almelo en het Hof Amsterdam verdienen lof. Zij hebben het begrip *gebruikelijke werkzaamheden* verduidelijkt. Een lastig probleem is kleiner geworden, maar niet opgelost. Men zoekt immers een integere notaris met aandacht; maar men treft weleens iemand die eigenlijk aan omzet denkt.

SELECTIE

Notarissen dienen rechtszekerheid. Die is niet gediend met ingewikkelde algemene voorwaarden, prijsstunts en ondoorzichtige offertes. Veel cliënten kunnen zoiets niet beoordelen. Zij zijn daarom, al of niet aangemoedigd door derden, geneigd te selecteren op de kosten en ze zullen de notaris vervolgens daaraan houden. En zo ontstaat een neerwaartse spiraal.

Concurrentie is echt niet hetzelfde als prijsverschil. Het houdt in dat de ene ondernemer beter is dan de andere. Misschien is hij daardoor wel duurder, maar zijn kwaliteit is hoger. Veel mensen vinden dat prima. Waarom blijven anders ook de duurdere kruideniers bestaan?

TIPS

Notarissen zijn geen eenheidsworst. Zij verschillen onderling in karakter en bekwaamheden zoals ieder ander mens. De ene notaris is in sommige dingen beter dan de andere. Enkele tips.

- Zoek uit waarin u beter bent dan een ander. Ga dat doen. En laat het zien!
- Maak duidelijk dat kwaliteit, tijd en geld kost, en dat u dat waard bent. Voorbeelden genoeg.
- Gebruik nooit verkleinwoorden. Wie over *transportjes* of – nog veel erger –

testamentjes praat, suggereert dat ze geen waarde hebben.

- Er is op uw kantoor maar één persoon die *geen* geld kost. Dat is uw cliënt. Hij betaalt, in de hoop dat hij serieus wordt genomen. Als u dat doet, is hij tevreden. Zou het dan niet verstandig zijn hem in de watten te leggen en hem écht duidelijk te maken wat u doet? En wat dat kost? En wat het kost als u iets weglaat? Dan hoeft u nooit meer de term *meerwerk* te gebruiken.

Bob Nolke,
oud-notaris

LINGEWAERD NOTARISSEN

Lingewaerd Notarissen is gevestigd in Huissen en Bemmelen. Op de kantoren zijn samen zeventien personen werkzaam, waaronder twee ervaren klerken, een kandidaat-notaris en drie notarissen. Wij zijn voor ons kantoor in Bemmelen op zoek naar een

ervaren kandidaat-notaris

Wij hebben een interessante vacature voor een ervaren kandidaat-notaris (*fulltime*) die in staat is om met een sterke commerciële instelling een eigen rol te gaan spelen in onze adviespraktijk; hij/zij is energiek, gedreven, doortastend en gewend om in een optimaal geautomatiseerde omgeving te functioneren. Het is de bedoeling dat de kandidaat binnen afzienbare tijd een van de huidige notarissen opvolgt en mede leiding gaat geven aan het kantoor in Huissen.

Waarom werken bij Lingewaerd Notarissen?

In onze gemeente Lingewaerd zijn wij een actieve aanbieder van het volledige pakket aan notariële diensten en adviezen. Onze dienstverlening wordt ondersteund door up-to-date faciliteiten als automatisering, elektronische vakliteratuur, en een eigen glasvezelverbinding tussen beide kantoren. Daarnaast heeft het werken en wonen in deze gemeente, in de nabijheid van Arnhem en Nijmegen, zo zijn voordelen en charmes.

- Voor nadere informatie over deze functie staat de notaris in Bemmelen, mr. F.H.P. van Schaik u graag te woord. Telefoonnummer: 0481 – 461226 of 06 2957 5057 E-mailadres: schaik@lwnot.nl
- Uw sollicitatie kunt u naar bovenstaand e-mailadres sturen.
- Meer informatie over ons kantoor en deze vacature vindt u op onze website www.lwnot.nl

Lingewaerd Notarissen

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

Notariaat
magazine

WPNR

Juristopmaat
de calculator voor juristen

kunt u contact opnemen met:
Sales & Services, contactpersoon: Gerrit Kulsdom
Tel. 0229 - 211 211, E-mail: sns@wxs.nl

CHÂTEAU LE CLOS DU NOTAIRE 2006 A.C. CÔTES DE BOURG

Verpakt per 12

Prijs per fles 9,95 euro excl. btw.

Kistje met eigen opdruk mogelijk

tel: 023-5289097



Oppimpen van meerwerk

An de tuchtrechter is gevraagd wat geldt als wordt geoffreerd voor 'gebruikelijke werkzaamheden' en er voor die werkzaamheden toch extra kosten in rekening worden gebracht. Het schoolvoorbeeld is om de omvang van gebruikelijke werkzaamheden te beperken door het maken van algemene voorwaarden en het daardoor ontstane verschil als meerwerk in rekening te brengen.

FEITEN, KLACHT EN VERWEER

Klaagster was de ring Almelo. De notaris hanteerde een prijsprotocol. De declaratie van de notaris stond niet ter discussie; wel de opbouw van de prijslijst. De klacht is dat bij een koop van onroerend goed werkzaamheden, gemoeid met de bankgarantie of de waarborgsom, gebruikelijke werkzaamheden zijn waardoor er geen reden is om dat werk als meerwerk te declareren. Het eindproduct wijzigt tijdens het traject van werkzaamheden namelijk niet door een verandering in de bestelling, maar door tijdens het traject te verrichten werkzaamheden. Het verweer is dat alle extra werkzaamheden in het prijsprotocol zijn gelabeld. Door hantering van het prijsprotocol zou voor de consument juist de nodige transparantie ontstaan.

GEBRUIKELIJKE WERKZAAMHEDEN

Het hof oordeelt op 22 juni 2010, BM9741 als volgt. 'De notaris dient te voorkomen dat bij degenen die zijn diensten inroepen een onjuiste voorstelling van zaken ontstaat omtrent het bedrag dat uiteindelijk in rekening kan worden gebracht. Zo zal het door de notaris geoffreerde basistarief alle gebruikelijke werkzaamheden moeten omvatten in die zin dat er een reële mogelijkheid bestaat dat uiteindelijk inderdaad slechts dat basistarief in rekening wordt gebracht. Dat is niet het geval indien de notaris werkzaamheden die in het kader van de desbetreffende transactie gebruikelijk zijn, zoals bijvoorbeeld het nemen van

inzage in de Gemeentelijke Basisadministratie (GBA), als extra werkzaamheden in rekening zou mogen brengen. In dit verband wordt opgemerkt dat ook incidentele werkzaamheden die zich met een zekere regelmaat voordoen, zoals de werkzaamheden in het kader van het betalen van een waarborgsom of het stellen van een bankgarantie, als "gebruikelijke werkzaamheden" zouden moeten gelden en dus niet (achteraf) tot een verhoging van de declaratie aanleiding zouden mogen geven. De mogelijkheid extra werkzaamheden in

rechter bevoegd is. Terecht wordt thans door de Kamer Almelo en door het hof Amsterdam vastgesteld dat het basistarief de gebruikelijke werkzaamheden moet omvatten in die zin dat er een reële mogelijkheid bestaat dat uiteindelijk inderdaad slechts dat basistarief in rekening wordt gebracht. Het declareren van meerwerk dient derhalve beperkt te blijven tot werkzaamheden die ten tijde van het uitbrengen van de offerte door de notaris in redelijkheid niet konden worden voorzien.

De extra werkzaamheden dienen beperkt te blijven tot werkzaamheden die ten tijde van het uitbrengen van de offerte in redelijkheid niet konden worden voorzien

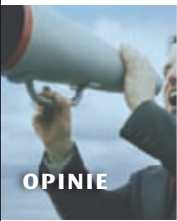
rekening te brengen dient derhalve beperkt te blijven tot werkzaamheden die ten tijde van het uitbrengen van de offerte door de notaris in redelijkheid niet konden worden voorzien. In dit verband kan gedacht worden aan het (als extra werkzaamheden in het prijsprotocol genoemde) verzorgen van de aflossing van een persoonlijke lening, het uitzoeken van een onbekende vererving aan verkoperszijde, het opmaken van al dan niet notariële volmachten of het opnieuw passeerklar maken van het dossier nadat een afspraak niet is doorgegaan (anders dan door toedoen van de notaris).'

DUIDELIJKHEID

Centraal staat de vraag of de notaris enerzijds een tarief kan offeren voor 'gebruikelijke werkzaamheden' en tegelijk door het hanteren van algemene voorwaarden het begrip 'gebruikelijke werkzaamheden' inperkt waarna de daardoor ontstane ruimte wordt gedeclareerd als meerwerk. Dit is om die reden geen tariefzaak, zodat de tucht-

De uitkomst van dit arrest lijkt te kunnen worden omzeild door in de offerte niet meer te spreken over basistarief of een dergelijk begrip, maar door elk van de te verrichten werkzaamheden afzonderlijk te offeren, zonder suggestie dat voor een 'gewone' zaak een bepaald tarief in rekening zal worden gebracht. Het komt mij voor dat een dergelijke offerte strandt op de eis van artikel 10 lid 2 van de Verordening beroeps- en gedragsregels: 'De notaris licht cliënten tijdig en duidelijk voor over de financiële consequenties van zijn inschakeling.' Los daarvan zal een cliënt zelf vooraf zo veel mogelijk willen weten waar hij aan toe is. Het op deze manier oppimpen van meerwerk werd in dit periodiek in 2005 gekwalificeerd als misleidend offeren. Het is toe te juichen dat het notariaat zelf (lees de ring Almelo) de voor het publiek nodige duidelijkheid creëert, ook al gebeurt dit tien jaar na invoering van het stelsel van vrije tarieven.

*Ritzo Holtman,
notaris te Utrecht*



De ketting is zo sterk als de zwakste schakel

Naar aanleiding van de adviezen en rapporten van de werkgroepen 'Toekomst Notariaat' en het rapport 'In transitie, een beleidsrichting voor de komende tijd' aangenomen in de ledenraad van 23 juni, constateer ik dat het bestuur pas nu, ruim anderhalf jaar na aanvang van de ernstigste crisis die het notariaat heeft meegemaakt, met een beleidsrichting komt, terwijl de vorige beleidsvisie betrekking had op de periode 2003-2008. Alle vertrekpunten van het bestuur hierin zijn subjectief en aanvechtbaar:

1. *het notariskantoor is een onderneming en marktwerking is thans een gegeven*
Ik ken geen enkele onderneming waarbij de ondernemer benoemd en ontslagen wordt door de overheid, de ondernemer onafhankelijk en onpartijdig dient te zijn, zijn onderneming niet vrij kan verkopen en ministerieplicht heeft in een vrije markt. Juist over het feit dat marktwerking (dat wil zeggen vrije tarieven) is ingevoerd, wordt een visie verwacht. Door marktwerking als vertrekpunt te nemen, onttrekt het bestuur zich aan zijn verantwoordelijkheid om daarover een principiële standpunt in te nemen.
2. *de verschillen in de praktijkvoering worden groter*
Ook hier wordt een vertrekpunt genoemd waarover juist een visie wordt verwacht.
3. *veel aandacht aan kwaliteitsbewaking*
Als 1 en 2 vertrekpunten zijn, zal kwaliteitsbewaking slechts symptoombestrijding zijn.
4. *KNB zal behulpzaam zijn bij ontwikkelen ondernemerschap*
Met andere woorden: pappen en nathouden. Reactief uitleggen en verkopen van het overheidsbeleid aan de achterban.

ONDERSCHIED

De adviezen waarop het KNB-beleid nu is gestoeld, getuigen naar mijn mening niet van een duidelijke visie. Er wordt een niet bestaand c.q. niet relevant onderscheid

gemaakt tussen registratie- en adviesfunctie en er wordt geen duidelijke keuze tussen domeinmonopolie (dus *full service*) en specialisatie c.q. vrije markt gemaakt. Er wordt gepleit voor individuele specialisatie en profilering en anderzijds gesteld dat het maatschappelijk vertrouwen in het notariaat als collectief het enige bestaansrecht van onze beroepsgroep is. Onpartijdigheid wordt niet onverenigbaar geacht met vrije tarieven, terwijl praktisch geheel continentaal Europa daar anders over denkt. Er wordt een onderscheid gemaakt tussen registratiefunctie (vastleggen van afspraken, lijdelijk, geen toekomst, want kan worden geautomatiseerd) en adviesfunctie (juridische kennis toevoegen aan poortwachterfunctie, wel toekomst, staat haaks op vaste tarievenstructuur omdat daarmee de suggestie wordt gewekt dat 'notarissen een trucje uitvoeren dat iedere notaris even goed kan').

De stelling dat juridische leken geautomatiseerd hun juridische afspraken correct kunnen regelen zonder tussenkomst van een jurist heeft hetzelfde karakter als de stelling dat medische leken geautomatiseerd zonder tussenkomst van een medicus een medische diagnose kunnen stellen en dat rechtzoekers geautomatiseerd, zonder tussenkomst van een rechter, een vonnis of beslissing kunnen fabriceren. De stelling dat de uitbouw van de adviesfunctie haaks staat op de vaste tarievenstructuur klopt niet met de stelling in hetzelfde rapport (nota bene één bladzijde verder) dat het maatschappelijk vertrouwen in het notariaat het enige

bestaansrecht van ons beroep is. Als onpartijdigheid en vrije tarieven probleemloos zouden samengaan, dan zouden de rechter, de politie en de huisarts toch ook onmiddellijk op dat systeem moeten kunnen overgaan?

GEEN SUCCES

Je kunt niet *full service* afschaffen en tegelijk domeinmonopolie handhaven (zie ook de column van Van Harseler 'Toekomst van of in het notariaat' op de KNB-website). Je kunt niet vergaand individueel specialiseren en profileren zonder het notariaat als groep diffuser en ondoorzichtiger en dus maatschappelijk onbetrouwbaarder te maken. De ketting is zo sterk als de zwakste schakel. Iedere notaris zou borg moeten kunnen staan voor een maatschappelijk gewenste kwaliteit van de uitoefening van zijn overheidsfunctie. Van de effecten van het samenstel van (door met name werkgroep II) gedane aanbevelingen zijn in de praktijk geen succesvolle voorbeelden te noemen. Wel kan ik afschrikwekkende voorbeelden bedenken die passen in dat samenstel: de gezondheidszorg en het onderwijs in de Angelsaksische wereld, waarbij hoge kwaliteit van dienstverlening slechts voor de hoogste bidder beschikbaar is, het gemiddelde niveau van dienstverlening laag is en waarbij zelfs dat lage gemiddelde niveau van dienstverlening voor een grote groep van de bevolking onbereikbaar blijft.

Rolf van der Horst,
notaris te Hendrik-Ido-Ambacht

Onpartijdigheid wordt niet onverenigbaar geacht met vrije tarieven, terwijl praktisch geheel continentaal Europa daar anders over denkt

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 nieuw jasje nieuwe plek —

QUAESITOR

ACCOUNTANCY & ADVIES

- jaarrekeningen • bedrijfsopvolging • advisering • praktijkovername
- praktijkwaardering • uitgave bedrijfs- en salarisrapportages

De Trompet 1900B 1967 DB HEEMSKERK 0251—783278 www.quaesitor.nl

**Maak een
einde aan
je huizen crisis.**

Binnen 5 minuten je huis verkocht.

Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling
Het veilinghuis dat meer biedt.

mva.nl/veiling

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



SERVITUR S.L.

Ed J. Richelle Angemeer

Bezoekadres:

Edificio SERVITUR

(El Planet 7)

Ctra. de Finestrat

(rotonde kruising CV758 en CV70)

03502 BENIDORM (Alicante)

Correspondentie adres:

Apartado de correos 216

03508 BENIDORM

(Alicante) Spanje

Telefoon: (+34) 96 585 0891

Telefax: (+34) 96 586 6988

E-mail: servitur@servitur.es

Internet: www.servitur.eu

'Partijen weten hier vaak niets van, laat staan dat zij weten welke termijnen hiervoor staan. En dat hoeven zij ook niet te weten.'



Stof tot nadenken

Het is niet toegestaan allerlei basiswerkzaamheden als meerwerk in rekening te brengen bij cliënten. Het achteraf opplussen van een in eerste instantie aantrekkelijke offerte is door de uitspraak van het Gerechtshof in Amsterdam feitelijk verboden verklaard. De notaris moet vooraf goed helder krijgen wat een cliënt precies wil. Allerlei extra en onvoorziene werkzaamheden kunnen na het uitbrengen van een offerte alleen nog in rekening worden gebracht wanneer de notaris hierover, voordat de werkzaamheden zijn uitgevoerd, expliciet aparte afspraken met de cliënt heeft gemaakt. Let wel, het gaat dan om werkzaamheden die de cliënt én de notaris redelijkerwijs niet hadden kunnen voorzien ten tijde van het uitbrengen van de offerte. Duidelijker kon het hof niet zijn.

HELDER

Deze uitspraak moet wat mij betreft het hele notariaat stof tot nadenken geven. Immers, de cliënt heeft meestal geen idee wat er op een notariskantoor allemaal gedaan en onderzocht wordt voordat de akte getekend kan worden. Het gaat dan niet enkel om onderzoek in de Gemeentelijke Basisadministratie, het Handelsregister, het Verificatie Informatie Systeem, het Faillissementsregister of het Kadaster. Niet zelden is er ook heel wat tijd gemoeid met (in geval van vastgoeddossiers) het opvragen van onder meer afrekeningen, aflosnota's en uiteraard de gelden. Ook kunnen er nog toestemmingen, volmachten of besluiten van derden nodig zijn. Partijen weten hier vaak niets van, laat staan dat zij weten welke termijnen hiervoor staan. En dat hoeven zij ook niet te weten. Dat is onze deskundigheid. Het is aan ons om daar helder over te zijn.

BELANGRIJKE LES

Het ligt dan ook voor de hand dat op elk notariskantoor nagegaan wordt hoe de communicatie met cliënten verloopt. Wat wordt er wel en wat niet gezegd? Is er bij de cliënt wel voldoende navraag gedaan naar de diensten die worden verwacht? Het zal geen verrassing zijn dat duidelijkheid en goede informatievergaring vooraf niet enkel een tevreden cliënt oplevert, maar ook kan voorkomen dat er achteraf veel zal moeten worden uitgelegd of gecorrigeerd.

Daarnaast ben ik er van overtuigd dat er op deze wijze ook meer begrip voor het werk van de notaris komt. Immers, aan de hand van een heldere offerte kan een cliënt zien welke werkzaamheden er gedaan moeten worden. Bovendien merkt hij op deze manier, dat de notaris zich verdiept in de situatie van de cliënt. Ik denk dat dat een belangrijke les is die wij moeten trekken uit de uitspraak van het hof. Doe er u zelf en het notariaat een voordeel mee. ■

Geertjan Sarneel | VOORZITTER

Per 1 juli 2010 is het grootste deel van de wijzigingen van de Wet voorkeursrecht gemeenten (Wvg) in werking getreden (Wet van 18 maart tot wijziging van de Wet voorkeursrecht gemeenten (vereenvoudiging bekendmaking en aanbiedingsprocedure), gepubliceerd in *Staatsblad* 2010, 155). Het Koninklijke Besluit dat de inwerkingtreding regelde, werd pas op 30 juni 2010 ondertekend.

KERN VAN DE REGELING

De Wvg regelt dat percelen kunnen worden aangewezen waarop een voorkeursrecht van toepassing is. Vervreemding van een aangewezen registergoed is pas mogelijk nadat dit is aangeboden aan de gemeente. De notaris heeft een poortwachterfunctie: hij moet onder de akte een verklaring afleggen over de naleving van de Wvg. Doet hij dit niet, dan wordt de akte niet ingeschreven bij het Kadaster en vindt geen vervreemding plaats.

KORTE TOELICHTING OP DE BELANGRIJKSTE WIJZIGINGEN

1. vereenvoudiging notariële voetverklaring

Artikel 24 Wvg is gewijzigd. Daardoor is de tekst van de voetverklaring versimpeld. Het noemen van artikelnummers is niet meer nodig. De verklaring hoeft ook niet meer onder de originele akte, zoals in de oude wet was vermeld, maar kan op elke plaats op het in te schrijven afschrift worden geplaatst. Op basis van de gewijzigde tekst zouden de voetverklaringen als volgt kunnen luiden:

Aansluiting bij Stichting Reclame Code

Op 23 juni heeft de ledenraad besloten om aansluiting te zoeken bij de Stichting Reclame Code (SRC). Dit betekent dat de regels over reclame in de Verordening beroeps- en gedragsregels komen te vervallen. Hiervoor in de plaats komt er een nieuwe Verordening Reclame Code, die op de agenda staat van de ledenraad van 22 september 2010. Het voorstel van deze verordening is op grond van artikel 90 Wet op het notarisambt met een toelichting ter kennis gebracht van de leden.

DOELTREFFEND ALTERNATIEF

De SRC geeft consumenten (maar ook andere notarissen) een gemakkelijk toegankelijke,

Wet voorkeursrecht gemeenten gewijzigd

Variant 1, geen voorkeursrecht van toepassing: 'Ondergetekende, ..., verklaart dat op de onroerende zaak waarop de vervreemding in dit stuk betrekking heeft, geen aanwijzing of voorlopige aanwijzing van toepassing is in de zin van de Wet voorkeursrecht gemeenten.'

Variant 2, wel een voorkeursrecht van toepassing: 'Ondergetekende, ..., verklaart dat de vervreemding in dit stuk niet in strijd is met de Wet voorkeursrecht gemeenten.'

De voormelde verklaringen zullen in deze vorm in elk geval door het Kadaster worden geaccepteerd. Omdat de 'oude' voetverklaringen (volgens de tekst van de wet die sinds 1 juli 2008 geldt) niet onjuist worden geacht, heeft het Kadaster aangegeven geen verzoek tot verbetering te zullen verzenden indien u uw voetverklaring nog niet hebt aangepast.

2. Regeling rechtsgevolg voorkeursrecht (amendement-Wiegman)

Het rechtsgevolg van een voorkeursrecht wordt geregeld in het nieuwe artikel 2. In het verleden stond niet vast wat het gevolg was als een notaris ten onrechte had verklaard dat een vervreemding niet in strijd was met de Wvg. De wet maakt nu duidelijk dat een aangewezen perceel niet voor vervreemding vatbaar is, zodat een vervreemding in strijd met de Wvg niet geldig is. Deze regeling wordt waar-

efficiënte, snelle en goedkope mogelijkheid om een klacht in te dienen tegen een notaris die misleidende reclame maakt. Hiermee wordt een doeltreffend alternatief geboden naast de gang naar de civiele of tuchtrechter, die vaak meer tijd en kosten met zich meebrengt.

De SRC bevordert de verantwoorde wijze van reclame maken in Nederland. Reclame moet geloofwaardig zijn voor de gemiddeld denkende consument, zodat deze op basis daarvan een weloverwogen keuze kan maken. De SRC is gebaseerd op zelfregulering, geïnitieerd door adverteerders, reclamebureaus en media samen. Met zelfregulering worden verregaande wettelijke beperkingen voorkomen. Daarmee blijft de vrijheid bij het maken van reclame behouden. De Nederlandse Reclame Code bepaalt onder meer dat

schijnlijk later ingevoerd, gezamenlijk met de regeling onder punt 3.

3. Totstandkoming en inschrijving voorkeursrecht

Onder de huidige wet kan de notaris een voorkeursrecht over het hoofd zien. Deze wetswijziging regelt dat een voorkeursrecht pas geldig is als het is ingeschreven in het gemeentelijke beperkingenregister voor een gemeente en bij het Kadaster voor de Staat of een provincie. Bij de Kamerbehandeling is door de ChristenUnie een amendement ingediend dat ook voor gemeenten inschrijving bij het Kadaster voorstelde. De minister van VROM onderzoekt deze mogelijkheid momenteel, ook in het kader van de evaluatie van de Wet kenbaarheid publiekrechtelijke beperkingen. De KNB heeft deze wetswijziging en de inschrijving bij het Kadaster steeds bepleit. De inwerkingtreding wordt aangehouden totdat hierover meer duidelijkheid is.

4. verduidelijking van de vrijstelling voor anterieure pachtovereenkomsten

Het aangepaste artikel 10 bedoelt duidelijk te maken dat de vrijstelling voor vervreemding aan de pachter alleen geldt als de pachtovereenkomst van vóór het voorkeursrecht dateert. Dat blijkt uit de toelichting van de minister bij de behandeling van het wetsvoorstel. In de tekst van de wet komt dit niet uit de verf. De wetgever heeft aangekondigd dit punt nog te

reclame niet misleidend, niet in strijd met de waarheid, niet nodeloos kwetsend en niet in strijd met de goede smaak en het fatsoen mag zijn.

WAT WEL, WAT NIET?

Regels van tuchtrechtelijke aard, die bijvoorbeeld zien op de onafhankelijkheid en onpartijdigheid van de notaris, blijven buiten de reclamecode. Aansluiting bij de Reclame Code betekent derhalve niet dat de Beleidsregel Adverteren via verwijzers, die het KNB-bestuur heeft vastgesteld, automatisch komt te vervallen. Die beleidsregel gaat immers over de wijze waarop reclame tot stand komt, namelijk in onafhankelijkheid, niet over de inhoud.

De Reclame Code wordt alleen van toepassing op algemene, publieke aanbiedingen door

willen verduidelijken.

5. een nieuwe vrijstelling voor de onderhandse executoriale verkoop (amendement-Wiegman)

Het aangepaste artikel 10 geeft tevens een nieuwe vrijstelling voor de onderhandse executoriale verkoop, met toevoeging van een regeling om de positie van de voorkeursgerechtigde te beschermen.

De evaluatie van de Wet kenbaarheid publiekrechtelijke beperkingen (Wkpb) is inmiddels in volle gang. Het ministerie van VROM heeft daarvoor een veldonderzoek laten uitvoeren, waarvoor ook notarissen zijn geïnterviewd. Het evaluatierapport met de resultaten van dit onderzoek is voor geïnteresseerde leden van de KNB op te vragen via het hierna vermelde e-mailadres. Op dit adres kunt u ook suggesties voor de verbetering van de kenbaarheid van publiekrechtelijke beperkingen kwijt. ■

*Nadere informatie: KNB, Nathalie van Leeuwen, telefoon 070 3307159 (n.vanleeuwen@knb.nl).
Inschrijven via NotarisNet/opleidingsaanbod of via cursussen@knb.nl*

Met zelfregulering worden verregaande wettelijke beperkingen voorkomen.

notarissen, niet op offertes en declaraties die zijn gericht aan een individuele cliënt. Op offertes en declaraties van de notaris is echter artikel 10, tweede lid van de Verordening beroeps- en gedragsregels van toepassing, dat luidt: De notaris licht cliënten tijdig en duidelijk voor over de financiële consequenties van zijn inschakeling.

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

Aandacht voor helder offrenen

Notarissen moeten hun cliënten duidelijk voorlichten over de kosten die zij in rekening brengen voor hun diensten. Het door de notaris geoffreerde basistarief moet dus alle gebruikelijke werkzaamheden omvatten, zodat er een reële mogelijkheid bestaat dat uiteindelijk inderdaad slechts dat basistarief in rekening wordt gebracht. Aldus heeft Hof Amsterdam overwogen in een recente beslissing (Notariskamer Hof Amsterdam, 22 juni 2010, LJN BM9741). Deze uitspraak is voor het bestuur aanleiding het belang van helder offrenen en declareren (nogmaals) onder de aandacht te brengen van haar leden.

Volgens de beroeps- en gedrageregels moet de notaris zijn cliënten tijdig en duidelijk voorlichten over de financiële consequenties van zijn inschakeling. Ook volgens de Reclame Code moet reclame eerlijk en niet misleidend zijn, bijvoorbeeld ten aanzien van de prijs of de wijze waarop de prijs wordt berekend. En op grond van het Burgerlijk Wetboek (artikel 6:2361 en 6:237g) heeft de wederpartij al snel de bevoegdheid de overeenkomst te ontbinden, wanneer de gebruiker van

algemene voorwaarden alleen op basis van die algemene voorwaarden zijn meerwerk wil uitvoeren.

BASISTARIEF

Hof Amsterdam stelt dat er bij de cliënt helderheid moet bestaan over de hem in rekening te brengen kosten. Het prijsprotocol in kwestie was onvoldoende duidelijk en transparant. Alleen werkzaamheden die ten tijde van het uitbrengen van de offerte in redelijkheid niet konden worden voorzien, mogen tot een latere verhoging van de declaratie leiden. Het hof is hierbij van oordeel dat ook incidentele werkzaamheden die zich met een zekere regelmaat voordoen, hebben te gelden als in redelijkheid voorzienbaar. Notariskantoren die een prijsprotocol hanteren, zullen dit protocol aan de uitspraak moeten toetsen. Voor de levering en hypotheek bestaan lijsten van verplichte werkzaamheden, die daarbij een hulpmiddel kunnen zijn (zie NotarisNet in de rubriek de Praktijk/Modellen/KNB modellen/Stappenplannen).

HANDHAVING

Het KNB-bestuur hanteert sinds enkele jaren een klachtenprotocol, waarin het klachtenbe-

Notariskantoren die een prijsprotocol hanteren, zullen dit protocol aan de uitspraak moeten toetsen.

leid is vastgelegd (zie NotarisNet, Praktijk/Tuchtrecht en Klachten/Klachten). Het klachtenprotocol maakt een onderscheid tussen het individuele, regionale of algemene karakter van een overtreding. In het eerste geval dient de notaris wiens belang wordt geschaad de klacht in, in het laatste geval het bestuur. Het bestuur heeft de auditoren gevraagd dit jaar extra te letten op het transparant offrenen en declareren. Daarover is bericht in *Notariaat Magazine* nummer 5, mei 2010.

CONSUMENTENVOORLICHTING

Consumenten krijgen op www.notaris.nl voorlichting over notariskosten. Uitgelegd wordt dat het belangrijk is van tevoren te weten waar men aan toe is. De consument wordt erop geattendeerd dat de notaris die 'goedkoop' lijkt als hij zijn instaptarief noemt, uiteindelijk duurder kan blijken dan de notaris die vooraf het totaal aan kosten laat weten.

Verklaring van geen bezwaar verval

Een nieuw systeem van doorlopende controle op alle rechtspersonen zal worden ingevoerd.

De Wet documentatie vennootschappen is door de Eerste Kamer aangenomen. Naar verwachting zal de wet op 1 januari 2011 in werking treden. De verklaring van geen bezwaar voor de oprichting, omzetting, juridische fusie, splitsing en statutenwijziging van een NV en BV zal daarmee vervallen. In plaats daarvan zal een nieuw systeem van doorlopende controle op alle rechtspersonen worden ingevoerd.

Nadere informatie: KNB, Notarieel Juridisch Bureau, telefoon: 070 3307139 (njb@knb.nl)

Personele wijzigingen

Jasper Enklaar, hoofdredacteur van *Notariaat Magazine* (NM) heeft met ingang van 1 juni 2010 een nieuwe functie aanvaard als voorlichter bij het Academisch Medisch Centrum in Amsterdam. Mechtelt Lindenhovius, sinds twee jaar werkzaam als redacteur, is de opvolger van Jasper. Per 1 augustus zal Gertjan Laan de redactie weer compleet maken. Gertjan is sinds 2005 werkzaam als redacteur, eerst bij Accepté en Noordhoff Uitgevers beide in Groningen en vervolgens bij Industrielinqs Pers en Platform te Amsterdam.

Per 1 juli treedt Zita Kimmijzer in vaste dienst als communicatieadviseur. Zita is sinds 1 november werkzaam bij de KNB. Zij zal zich in eerste instantie bezighouden met de publiekscommunicatie van de KNB.

Jaarverslag commissie van toezicht opleiding kandidaat-notarissen

De commissie van toezicht opleiding kandidaat-notarissen heeft verslag uitgebracht over haar werkzaamheden in het jaar 2009. De commissie van toezicht heeft tot taak toezicht te houden op de opleiding voor de kandidaat-notarissen en op het examen. Verder kunnen belanghebbenden administratief beroep instellen bij de commissie van toezicht tegen beslissingen op grond van de Verordening opleiding kandidaat-notarissen. Ook dit verslagjaar is geen beroep ingesteld bij de commissie. Het jaarverslag is te raadplegen op NotarisNet.

Nadere informatie: KNB, Nynke Janssen, telefoon 070 3307139 (n.janssen@knb.nl)

KNB Cursusagenda

13 en 20 september 2010

Testamenten maken

Leer op het nieuwe erfrecht gebaseerde testamenten opstellen.

17 september 2010

Aanpassingen in de Wet op het notarisambt en de zorgplicht van de notaris

Hoe ziet de Wet op het notarisambt er straks uit? Hoe dient de (kandidaat-)notaris om te gaan met zijn steeds in belang toenemende zorgplicht? Krijg antwoord op onder meer deze vragen.

27 september en 11 oktober 2010

Fiscale aspecten van echtscheiding

Een advies dat civielrechtelijk klopt, mag immers fiscaal geen (onaangename) verrassingen hebben!

28 september 2010

Huurrecht voor de notariële praktijk

Kennis van het huurrecht op hoofdlijnen is onontbeerlijk voor bepaalde praktijken. Bovendien weet u na de cursus in welke notariële dossiers huurrechtvraagstukken kunnen spelen en hoe u deze oplost.

6 oktober 2010

Voorkom de meest gemaakte fouten, actualiteiten Kadaster (nieuw)

Hoor tips en trucs rondom het voorkomen van de meest gemaakte fouten, krijg een checklist om de meest gemaakte fouten te voorkomen en krijg inzicht in de achtergronden van de kadastrale inschrijvingsvereisten. Bespaar tijd en geld door het voorkomen van fouten! Ook voor medewerkers in het notariaat.

6 oktober 2010

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.

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.

Praktijkuitoefening antwoordt

Wat te doen met een cliënt die niet in staat is de akte te ondertekenen? Is het gebruik van de term notaris beschermd?

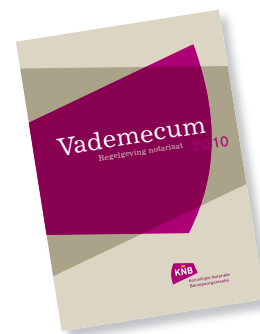
Aan de afdeling praktijkuitoefening van de KNB worden allerlei vragen gesteld over de meest uiteenlopende praktijkonderwerpen. In deze rubriek zullen praktijkvragen worden besproken.

Is de KNB ingeschreven in het handelsregister?

Ja, volgens artikel 5, onder a, van de Handelsregisterwet wordt een publiekrechtelijke rechtspersoon ingeschreven in het handelsregister. De KNB is een publiekrechtelijke rechtspersoon. Artikel 2:1 Burgerlijk Wetboek bepaalt dat alle lichamen waaraan krachtens de Grondwet verordenende bevoegdheid is verleend, rechtspersoonlijkheid bezitten. Aan de KNB is krachtens de Grondwet en de Wet op het notarisambt verordenende bevoegdheid verleend. Immers:

Artikel 134 Grondwet luidt als volgt:

1. Bij of krachtens de wet kunnen openbare lichamen van beroep en bedrijf en andere openbare lichamen worden ingesteld en opgeheven.
2. De wet regelt de taken en de inrichting van deze openbare lichamen, de samenstelling en bevoegdheid van hun besturen, alsmede de openbaarheid van hun vergaderingen. Bij of krachtens de wet kan aan hun besturen verordenende bevoegdheid worden verleend.
3. De wet regelt het toezicht op deze besturen. Vernietiging van besluiten van deze besturen kan alleen geschieden wegens strijd met de wet of het algemeen belang.



En artikel 60 van de Wet op het notarisambt luidt:

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie is een openbaar lichaam in de zin van artikel 134 van de Grondwet. (...)

Aan de KNB is in de Wet op het notarisambt verordenende bevoegdheid toegekend in Afdeling 7, dat gaat over de verordeningen en andere besluiten van de KNB.

De KNB is dus een publiekrechtelijke rechtspersoon die moet worden ingeschreven in het handelsregister.

De KNB is ingeschreven in het handelsregister onder nummer: **50179705**.

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

Aanvulling bij de 'Praktijkuitoefening antwoordt' van *Notariaat Magazine*, juni 2010:

Het antwoord bij de vraag of een opzegging van een samenlevingscontract moet worden ingeschreven bij het CTR is uiteraard alleen aan de orde als het samenlevingscontract een verblijvingsbeding bevatte dat werkt bij dode.

Wijze MOT-melding op de schop

De wijze waarop ongebruikelijke transacties gemeld moeten worden, gaat naar verwachting eind 2010 op de schop. Meldingen kunnen daarna nog alleen via webformulieren worden gedaan. Het meldpunt FIU zal de KNB na de zomer over het nieuwe systeem informeren. Het is de bedoeling dat met het nieuwe systeem beter wordt aangesloten bij (inter)nationale gegevensuitwisseling. Verder kunnen bewerkingen en analyses hiermee efficiënter en effectiever worden uitgevoerd.

Meldingen kunnen daarna alleen via webformulieren worden gedaan.

KNB, Notarieel Juridisch Bureau,
telefoon: 070 3307139 (njb@knb.nl)



Weigering volledige waarneming, inschrijving van de koopakte en hoe zit het met geheimhouding bij onderzoek door het BFT

De notaris legt de weigering voor een volledige waarneming langer dan een jaar naast zich neer.

Uitspraak: *schorsing voor de duur van één maand*

Op 14 februari 2004 verzocht de notaris de kamer van toezicht te Amsterdam hem ontheffing te verlenen van het bepaalde in artikel 29 lid 3 Wna (de periode van volledige waarneming kan niet langer zijn dan één jaar), in verband met zijn voornemen om vanaf ongeveer 1 juni 2004 voor een periode van in beginsel drie jaren zijn praktijk te gaan uitoefenen vanuit de vestiging te New York, Verenigde Staten, van het kantoor waaraan hij is verbonden. Dit verzoek is bij brief van 8 april 2004 afgewezen. Bij een periodieke controle van het register van waarnemingen is gebleken dat de notaris vervolgens de waarneming heeft verleend aan een kantoorgenoot in de perioden van 1 juli 2005 tot en met 30 juni 2006, van 1 juli 2006 tot en met 30 juni 2007 en van 16 juli 2007 tot en met 15 juli 2008.

Nadat de voorzitter van de kamer hierover uitvoerig met de notaris heeft gecorrespondeerd, heeft de voorzitter de zaak aan de kamer voorgelegd. Hij stelt dat de notaris, door zich langer dan één jaar te laten waarnemen zonder dat ontheffing van het bepaalde in artikel 29 lid 3 Wna is verleend, in strijd handelt met de bedoeling van genoemd artikel. Hoewel hij er niet aan twijfelt dat de notaris zijn juridische notariële kennis in New York op peil houdt, neemt dit niet weg dat de notaris daar geen ambtelijke werkzaamheden verricht. Het voorstel van de notaris, om per kwartaal gedurende één week in zijn vestigingsplaats aanwezig te zijn, maakt dit volgens de voorzitter niet anders. Een ontslaanvraag was volgens de voorzitter de passende weg geweest. De notaris stelt dat geen sprake is van een

waarneming van langer dan één jaar, maar van drie waarnemingen van één jaar, zodat hij het verbod van artikel 29 lid 3 Wna niet heeft overtreden.

De kamer van toezicht verwerpt deze stelling. De waarneming is niet gekoppeld aan het aantal meldingen aan de kamer van de perioden waarin de waarneming is opgedeeld. Afgezien van het feit dat de notaris in New York geen ambtelijke werkzaamheden kan verrichten, is een notaris ingevolge de artikelen 12 en 13 Wna verplicht kantoor te houden in de plaats van vestiging en zijn ambtelijke werkzaamheden op het grondgebied van Nederland te verrichten. Buiten zijn (Nederlandse) vestigingsplaats mag hij geen bijkantoor hebben. Binnen de huidige wetgeving is er dan ook geen plaats voor een notaris die langer dan gedurende een periode van één jaar buiten Nederland werkzaam is. De bezwaren die de notaris heeft tegen het alternatief dat open stond, namelijk ontslag en herbenoeming na terugkeer in Nederland, zijn weliswaar begrijpelijk, maar maken dit niet anders.

De kamer tilt er zwaar aan dat de notaris, hoewel hij formeel wel notaris is, feitelijk geen ambtelijke werkzaamheden verricht. Dit is een uitholling van het notarisambt en raakt aan de kern van het notariaat. Daarnaast telt mee dat de notaris zich klaarblijkelijk niets gelegen heeft laten liggen aan de niet mis te verstane afwijzing door de kamer van zijn verzoek om ontheffing, en dat hij evenmin heeft geïnformeerd hoe de kamer stond tegenover het verlenen door de notaris van de waarneming voor drie maal één jaar.

De kamer beslist dat de klacht gegrond is en legt hem de tuchtrechtelijke maatregel van een schorsing voor de duur van één maand op.

In het door de notaris ingesteld hoger beroep overweegt het hof dat de notaris de beslissing van de kamer volledig heeft

genegeerd. Dit eigenmachtig handelen acht het hof bijzonder kwalijk en in ernstige mate tuchtrechtelijk verwijtbaar. Daarmee heeft de notaris niet alleen artikel 29 lid 3 Wna overtreden, maar ook te kennen gegeven zich niets gelegen te laten liggen aan beslissingen van de kamer van toezicht. Zijn stelling in hoger beroep dat hij de kwaliteit van de notariële dienstverlening niet in gevaar heeft gebracht – reden waarom hij, zo begrijpt het hof, kennelijk meende de beslissing van de kamer te kunnen negeren – gaat kennelijk uit van diezelfde laakbare eigenmachtige instelling.

Het hof bekrachtigt de beslissing waarvan beroep. (bew. HMS)

*Hof Amsterdam 11 mei 2010
nr. 200.009.049/01 (LJN BM4542)*

Inschrijving van de koopakte waardoor de makelaar niet meer doeltreffend beslag kan leggen op het verkochte om zijn courtage te innen.

Uitspraak: *ongegrond*

De notaris behandelt de overdracht van een registergoed dat is verkocht door de bemiddeling van de klager als makelaar. Tien dagen vóór de overdracht ontvangt de makelaar van de notaris de nota van afrekening. Zijn courtagenota is daar niet in opgenomen, omdat de verkoper deze niet wenst te voldoen. Wel staan er op de kosten van inschrijving van de koopakte bij het Kadaster, die inmiddels buiten medeweten van de makelaar heeft plaats gehad. De makelaar realiseert zich dat hem hiermee de mogelijkheid is ontnomen om tijdig beslag op het verkochte te leggen en daarmee zijn courtage te innen. Hij maakt nog dezelfde dag bij de notaris bezwaar tegen de inschrijving. Aan de koper laat hij weten dat hij ontstemd is over diens medewerking, toen de notaris vroeg mee te werken

aan de inschrijving met spoed. De notaris krijgt van de makelaar het verwijt te horen dat hij de inschrijving heeft laten plaatsvinden wetende dat de verkoper de verschuldigde courtage niet wilde voldoen. Nu de koopakte is ingeschreven treft een eventueel beslag geen doel. Hiermee heeft de notaris de makelaar benadeeld.

De notaris beroept zich op zijn ministerieplicht tegenover de verkoper, die met instemming van de koper om inschrijving had gevraagd. In dit verband geldt de makelaar als derde zodat de notaris tot geheimhouding was gehouden.

De kamer stelt vast dat weliswaar in de akte wordt vermeld dat de notaris geen opdracht tot inschrijving heeft, maar dat dit niet uitsluit dat de partijen alsnog anders besluiten. De notaris heeft niets anders kunnen doen dan aan de opdracht tot inschrijving gevolg geven. De notaris heeft niet in strijd met het bepaalde in artikel 7:3 BW gehandeld.

De kamer verklaart dat de klacht ongegrond is. (bew. BKJH)

Kamer van toezicht te 's Gravenhage, 12 mei 2010, 10-14, LJN YC0446.

Onderzoek door het BFT en geheimhouding.

Uitspraak: de notaris kan zich niet tegen het onderzoek door het BFT verzetten

De KNB vraagt aan de kamer om een onderzoek te gelasten naar mogelijke betrokkenheid van de notaris bij hypotheekfraude en/of twijfelachtige (A-B-C-) transacties. Ruim vijf maanden later verzoekt het BFT de kamer om een onderzoek bij dezelfde notaris te gelasten en wel inzake de naleving door de notaris van de wettelijke verplichtingen uit de Wet op het notarisambt en de naleving van de overige geldende beroepsvereisten voor de notaris, waaronder de Wet identificatie bij dienstverlening en de Wet melding ongebruikelijke transacties, zoals samengevoegd in de Wet ter voorkoming van witwassen en financiering

van terrorisme (WWFT).

De voorzitter van de kamer draagt in beide gevallen aan de plaatsvervangend voorzitter op om een onderzoek in te stellen.

De plaatsvervangend voorzitter verzoekt vervolgens het BFT om bij de notaris een onderzoek in te stellen omtrent transacties in de periode van 2004 tot en met 2008, te beperken tot vijftien transacties, waarvan hij een viertal expliciet noemt. Het BFT kan bepalen welke elf verdere transacties het in het onderzoek wil betrekken.

De notaris, c.q. zijn advocaten, bericht aan het BFT dat hij met een beroep op zijn geheimhoudingsplicht aan het BFT geen inzage in dossiers verleent. Het BFT meldt dit aan de plaatsvervangend voorzitter en voegt daaraan toe dat het zonder het inzien van dossiers niet bij machte is om het opgedragen onderzoek uit te voeren. De voorzitter van de kamer stelt voor dat een andere notaris als notarieel expert de opzet en de uitvoering van het onderzoek zal begeleiden en zo nodig becommentariëren, maar de notaris kan daar niet mee instemmen.

De Wna geeft aan de voorzitter van de kamer of de met het onderzoek belaste plaatsvervangend voorzitter uitdrukkelijk het inzagerecht. De Wna bepaalt verder dat de voorzitter of de plaatsvervangend voorzitter het BFT kan opdragen om een onderzoek in te stellen. Door de weigering van de notaris is het onderzoek in feite niet uit te voeren. De voorzitter legt dit aan de kamer voor ter tuchtrechtelijke behandeling.

Het standpunt van de notaris is dat het BFT op basis van artikel 96 lid 5 juncto 112 lid 4 alleen financieel toezicht mag uitoefenen en niet tevens onderzoek mag doen naar de naleving van de WWFT-bepalingen. Voor een onderzoek op basis van de Wna kan de notaris zich niet verschonen op grond van zijn geheimhoudingsplicht, maar voor een onderzoek uit hoofde van artikel 24 lid 4 WWFT is dat, aldus de notaris, wel het geval en daarom heeft hij zich op zijn verschoningsrecht moeten beroepen.

De kamer verwerpt deze zienswijze. Aan het BFT kan op grond van artikel 96 lid 5 Wna een onderzoek worden opgedragen, ook als daarbij de naleving van de WWFT aan de orde kan zijn. De notaris heeft geen beroep op het verschoningsrecht op grond van zijn geheimhoudingsplicht. De notaris heeft ook aangevoerd dat alleen de voorzitter of de plaatsvervangend voorzitter die met het onderzoek is belast, inzage kan nemen van alle stukken en dat het BFT dat niet kan. Ook dit argument wordt door de kamer verworpen.

Met een beroep op artikel 6 EVRM voert de notaris aan dat het BFT vooraf aan hem bekend had moeten maken welke stukken het wenst in te zien en met welke reden, zulks om te voorkomen dat het BFT buiten zijn onderzoeksbevoegdheden treedt. Ook dit beroep wordt afgewezen door de kamer. De plaatsvervangend voorzitter had vier dossiers expliciet genoemd en het BFT de gelegenheid geboden om nog elf andere dossiers te kiezen, die evenwel aan de volgende criteria dienden te voldoen: dateren uit de periode 2004/2008 en betrekking hebben op A-B-C-transacties. Daarmee is de onderzoeksbevoegdheid van het BFT voldoende ingeperkt.

De kamer stelt vast dat de notaris zich niet op goede grond verzet tegen het onderzoek dat de met het onderzoek belaste plaatsvervangend voorzitter bij brief van 4 augustus 2009 ex artikel 96 lid 5 Wna heeft opgedragen aan het BFT, meer in het bijzonder dat de notaris in dat onderzoek niet op grond van zijn geheimhoudingsplicht een beroep kan doen op zijn verschoningsrecht.

De kamer verbindt aan zijn beslissing geen maatregel. (bew. BKJH)

Kamer van toezicht te Arnhem 17 mei 2010, 2009/927, YC0473.

Nadere informatie: KNB, Berdine Vos-Vegter, telefoon 070 3307111 (b.vos@knb.nl)

Recent tot notaris benoemd

Hellevoetsluis (protocol mevrouw mr. N.E. Lindeijer) m.i.v. 1 juli 2010 **mr. M.J. van Hoven**, kandidaat-notaris (2002);

Leeuwarden (in associatie met Hoekstra & Partners) **mr. C. Krijger**, kandidaat-notaris (2003);

Tynaarlo (protocol mr. W. Dijkstra) m.i.v. 15 juli 2010 **mr. K. Wildeboer**, notaris te Tynaarlo;

Amstelveen (proccotol mr. J. Kesnar), m.i.v. 1 augustus 2010 **mr. R. Buurke**, kandidaat-notaris (1997);

Echt-Susteren (protocol mr. H.C.M. Coenen), m.i.v. 1 september 2010 **mr. S.J.M. van de Ven**, kandidaat-notaris (1986);

's-Gravenhage (in associatie met Pels Rijcken & Droogleever Fortuijn), **mr. R.A. Spit**, kandidaat-notaris (1995);

Leerdam (protocol mr. R.J.H. van de Wiel), mevrouw **mr. F. Wolthuis**, kandidaat-notaris (2002);

Utrecht (protocol mevrouw mr. P.J.G. Erkens), **mr. M.M. van der Bie**, kandidaat-notaris (1999).

Eervol ontslag op verzoek

mr. M.M.W.M. Beijssens, notaris te **Roosendaal**, m.i.v. 15 juni 2010;

mr. C.A. Boswijk, notaris te **Aalsmeer**, m.i.v. 1 juli 2010;

mr. J.H. Jochems, notaris te **Dordrecht**, m.i.v. 1 juli 2010;

mr. M.D. Gillen, notaris te **Nunspeet**, m.i.v. 1 juli 2010;

mr. J. Leopold, notaris te **Hellendoorn**, m.i.v. 1 juli 2010;

mevrouw **mr. N.E. Lindeijer**, notaris te **Hellevoetsluis**, m.i.v. 1 juli 2010;

mevrouw **mr. C.J.M. van der Maas**, notaris te **Arnhem**, m.i.v. 1 juli 2010;

mr. K. Wildeboer, notaris te **Tynaarlo**, m.i.v. 15 juli 2010;

mevrouw **mr. M.P. Kok**, notaris te **Amsterdam**, m.i.v. 15 juli 2010;

mr. J. Kesnar, notaris te **Amstelveen**, m.i.v. 1 augustus 2010;

mr. H.Ch.M. Coenen, notaris te **Echt-Susteren**, m.i.v. 1 september 2010.

Wijziging plaats van vestiging

Bij besluit van de minister van Justitie de dato 18 juni 2010 is de notariële plaats van vestiging van mw. **mr. N.C. van Smaalen**, thans notaris in de gemeente Rotterdam, m.i.v. 1 juli 2010 gewijzigd in de gemeente **Amsterdam**, met behoud van haar huidige protocol.

Toewijzing protocol

Het protocol en de overige notariële bescheiden van:

- mr. A.G.M.H. Bennenbroek, tot 1 oktober 2009 notaris te Veghel, m.i.v. 1 juni 2010 toegewezen aan **mr. G.J.M. van Nunen**, notaris te Veghel;

- mr. C.E.J.M. Hanegraaf, tot 1 januari 2010 notaris te Arnhem, is m.i.v. 1 juli 2010 toegewezen aan mw. **mr. P.F. Heuff**, notaris te Arnhem;

- mr. G.J. van Leersum, tot 1 januari 2010 notaris te Alkmaar, is m.i.v. 1 juli 2010 toegewezen aan **mr. G.W. Nagtglas Boot**, notaris te Alkmaar;

- mr. C.J. Wesseling, tot 1 januari 2010 notaris te Enschede, is m.i.v. 1 juli 2010 toegewezen aan **mr. G. Venema**, notaris te Enschede;

- mr. C.H.W.M. Kunst, tot 1 januari 2010 notaris te Heerhugowaard, is m.i.v. 1 juli 2010 toe te wijzen aan **mr. J.G.B. Langedijk**, notaris te Heerhugowaard;

- mr. H. B. Post, tot 1 januari 2010 notaris te Heerhugowaard, is m.i.v. 1 juli 2010 toe te wijzen aan **mr. J.G.B. Langedijk**, notaris te Heerhugowaard;

- mr. K.E.J. Dijk, tot 1 januari 2010 notaris te Amsterdam, is m.i.v. 15 juli 2010 toegewezen aan **mr. W.A. Groen**, notaris te Amsterdam;

- mr. J.P.F. Kooijman, tot 1 januari 2010 notaris te Rotterdam, is m.i.v. van 15 juli 2010 toegewezen aan **mr. P.C.L. Kooijman**, notaris te Rotterdam;

- mr. R.A. Ligthelm, tot 1 januari 2010 notaris te Rotterdam, is m.i.v. van 15 juli 2010 toegewezen aan **mr. M. Dekker**, notaris te Rotterdam;

- mr. M.R. van Leth, tot 1 januari 2010 notaris te Rotterdam, is m.i.v. van 15 juli 2010 toegewezen aan **mr. J.Th.H. Leijser**, notaris te Rotterdam.

Overleden

Op vierenzestigjarige leeftijd op 7 juni 2010 de heer **mr. P.A.L. van der Horst**, oud-notaris te Eindhoven.

Op vijfenzestigjarige leeftijd op 18 juni 2010 de heer **mr. J.W. Meuter**, oud-notaris te 's-Gravenhage.

Spreek waardering uit!

Hopelijk wordt de kano-column niet alleen door kano's gelezen, maar ook door notarissen, want ik richt mij in deze column graag ook eens tot hen.

Als ik andere kandidaten spreek, vraag ik me weleens af of notarissen wel beseffen dat het merendeel van de kandidaten toch wel fijne werknemers zijn. Vaak blijven ze zonder morren langer zitten aan het einde van een intensieve werkdag. Of denken ze creatief mee om cliënten naar kantoor te trekken. Waar kantoren ingekrompen zijn, doet de kandidaat nu vaak meer administratieve werkzaamheden zelf; een dossier wordt zelf aangemaakt, cliëntenkaarten ingevuld, en vaak na passeren of het uitbrengen van advies wordt het dossier door de kandidaat zelf afgelegd.

Iedere ondernemer – waaronder dus óók de notaris – moet zowel in goede, maar zeker ook in slechte tijden, goed zorgen voor zijn personeel. Zeker in deze crisistijd waar een aantal kandidaten het veld heeft moeten ruimen en waarbij de overblijvers – overigens niet alleen kandidaten, maar ook andere werknemers – hun schouders eronder zijn blijven zetten, is het uitspreken van waardering zeer gewenst. En nee, dat hoeft niet meteen vertaald te worden in geld, maar kan ook in woorden of door een klein gebaar. Een zelf georganiseerde lunch of borrel doet al veel goed en versterkt het moraal van uw team. Een bloemetje of fles wijn na de zomervakantiewaarneming wordt ook zeer gewaardeerd.

Het zou toch jammer zijn voor het notariaat, als we over een aantal jaar hebben moeten constateren dat meerdere kandidaat-notarissen een weg buiten het notariaat zijn ingeslagen. Niet omdat ze er tijdens de crisis achter kwamen dat er veel van hen gevraagd werd, maar wel omdat er zo weinig waardering voor terug kwam.

Kano

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



**Opzoek
Oponderwerp
OpMaat**

Vind alle relevante juridische informatie. Met 1 muisklik.

Met **OpMaat_Vermogensrecht** bent u snel en eenvoudig op de hoogte van de laatste ontwikkelingen op het gebied van het vermogensrecht. Via deze online hebt u waar en wanneer u maar wilt toegang tot een zeer complete, overzichtelijke en actuele juridische database. **OpMaat_Vermogensrecht** bevat onder andere officiële publicaties, wet- en regelgeving, nieuwsberichten, vakkundig artikelgewijs commentaar over het vermogensrecht en een selectie van de jurisprudentie uit «JIN», «JA», «JOR», «JAR», «JBP» en «JPF». Door hyperlinks zijn deze bronnen met elkaar verbonden, zodat u in één oogopslag de onderlinge verbanden kunt zien. Via een automatische e-mailattending wordt u op de hoogte gehouden van de laatste ontwikkelingen over het vermogensrecht.

Neem nu een proefabonnement en ervaar 2 maanden gratis het gemak van **OpMaat_Vermogensrecht**.
Kijk voor meer informatie op: www.sneltotdekern.nl

OpMaat
SNEL TOT DE KERN VAN DE ZAAK

Sdu UITGEVERS

Inspireer de wereld.

Neem een Goed Doel op in uw testament.



Bezoek
www.nalaten.nl
voor al uw
informatie of bel
0900 2 100 200

iedereen kan de wereld iets goeds nalaten

[neem een goed doel op in uw testament](#)

ALLIANCE FOR THE UNIVERSITY FOR PEACE ALZHEIMER NEDERLAND AMNESTY INTERNATIONAL ARTSEN ZONDER GRENZEN ASTMA FONDS BIO VAKANTIEOORD CHILDSLIFE INTERNATIONAL CORDAID BOND ZONDER NAAM CORDAID KINDERSTEM CORDAID MEMISA CORDAID MENSEN IN NOOD CORDAID MICROKREDIET DE ZONNEBLOEM DIABETES FONDS DIERENBESCHERMING NEDERLAND FONDS PSYCHISCHE GEZONDHEID FONDS SLACHTOFFERHULP GREENPEACE NEDERLAND HET NEDERLANDSE RODE KRUIS IBO-NEDERLAND JANTJE BETON KERK IN ACTIE KNCV TUBERCULOSEFONDS KNGF GELEIDEHONDEN KWF KANKERBESTRIJDING LEGER DES HEILS LEPRASTICHTING LILIANE FONDS MAAG LEVER DARM STICHTING MAX HAVELAAR NATIONAAL EPILEPSIE FONDS NATIONAAL OUDERENFONDS NATUUR & MILIEU NEDERLANDSE HARTSTICHTING NSGK VOOR HET GEHANDICAPTE KIND NIERSTICHTING NEDERLAND OXFAM NOVIB PRINS BERNHARD CULTUURFONDS REUMAFONDS STICHTING AAP STICHTING HEIFER NEDERLAND STICHTING VLUCHTELING STICHTING VLUCHTELING-STUDENTEN UAF STICHTING VRIENDEN VAN HET SOPHIA STOP AIDS NOW TROMBOSESTICHTING NEDERLAND VASTENAKTIE CORDAID VERENIGING NEDERLANDS CULTUURLANDSCHAP VLUCHTELINGENWERK NEDERLAND VOGELBESCHERMING NEDERLAND WERELD KANKER ONDERZOEK FONDS WERELD NATUUR FONDS ZOA-VLUCHTELINGENZORG