

# Notariaat magazine

maandelijks informatie- en opinieblad  
voor en over het notariaat

10  
jaar  
Notariaat  
magazine

editie 7-8 | juli - augustus 2011 | jaargang 11

*Verlaging  
overdrachtsbelasting:  
stimulans woningmarkt?*

12

*E-Court  
en de rol  
van de notaris*

16

*Wim Louwman  
vertrekt bij  
het Kadaster*

22




*Promotie Dolf Plaggemars:*

## *‘Is de notaris de markt meester?’*

**KNB**

Koninklijke Notariële  
Beroepsorganisatie

**Sdu** UITGEVERS



JUIST NU IS  
UW INITIATIEF  
VAN BELANG!

## 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 in 2008 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 260 CultuurFonds 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.cultuurfondsjuistnu.nl](http://www.cultuurfondsjuistnu.nl) *Wij zetten uw bevlogenheid om in een eigen cultuurfonds.*

Accountancy is ons vak, het Notariaat ons specialisme.

*BNA* *L* *Bureau Notariaat & Advocatuur*  
*Meesters in Accountancy*

*grootmeester*

Naast het verzorgen van de financiële administratie en het opstellen van uw jaarrekeningen en aangiften, helpen 25 branchespecialisten u op het gebied van;

- Managementinformatie
- Benchmarking
- Begrotingen
- Opvolging en overname
- Kostprijs
- Ondernemingsplannen
- Capaciteitsberekening
- Personeelsmanagement

WIJ ONDERSTEUNEN U DAAR, WAAR U DAT NODIG HEEFT.  
Daar zijn wij groot mee geworden.

Rosemarie Wielinga- de Winter RA  
Arjen Wolters  
Pieter den Ouden AA

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



*‘U weet dat u een huis koopt, en geen auto?’*

## 8 Marktwerving is geen doel op zich; rechtszekerheid wel

Dolf Plaggemars (oud-voorzitter KNB) promoveerde in juni op het onderzoek ‘Is de notaris de markt meester?’. Daarin pleit hij voor minimumtarieven in het consumentenvastgoed. Overigens is hij wel voor verdere liberalisering binnen het notariaat.

## 14 Notaris in de multiculturele wijk

De notaris beweegt mee met zijn klantenkring. Dat geldt ook voor de notarispraktijk in de multiculturele omgeving. Er zijn taalbarrières en misverstanden. Maar de notaris kan ook zomaar een uitnodiging krijgen voor een Turkse bruiloft.

## Beroeps- en praktijkuitoefening

- 32 Column Geertjan Sarneel
- 32 Het risico van de kalkoenstrategie
- 33 Aktepapier
- 33 KNB Cursusagenda
- 34 Open normen in Reglement BUD
- 34 Drie concept-verordeningen naar de leden
- 34 Lustrum Notariële Specialisatieopleidingen
- 34 Start NSO Rechtspersonen- en Vennootschapsrecht en start NSO Projectontwikkeling

## Verder in dit nummer

- 6 Nieuws
- 12 Stelling: verlaging overdrachtsbelasting stimulant woningmarkt?
- 19 Van die dingen
- 20 De Belastingdienst wil het toch leuker maken
- 24 10 jaar ervaren: Richard Verbeek
- 27 Opinie
- 29 Tofik Dibi (GroenLinks) over de notariële koopakte
- 30 Vragen staat vrij
- 36 Tuchtrect
- 38 Personalialia



Hoofdbewaarder Kadaster neemt afscheid

## 16 E-Court en de rol van de notaris

E-Court voorziet in een procedure om een bindend advies ten uitvoer te leggen via een notariële akte. De meningen zijn verdeeld over de rechtsgeldigheid daarvan. Inmiddels lijkt e-Court de kant van arbitrage op te gaan, waarmee de rol van de notaris verdwijnt. Of zijn er andere mogelijkheden?

## 22 'Onze traditionele functie komt onder druk te staan'

Wim Louwman vertrekt als hoofdbewaarder van het Kadaster. De rechtszekerheid is weer in goede handen, maar Louwman maakt zich zorgen over de toekomst.



### OP DE COVER

Dolf Plaggemars, oud-voorzitter van de KNB, promoveerde in juni aan de Rijksuniversiteit Groningen. Op pagina 8 e.v. een interview over zijn onderzoek.

Notariaat Magazine  
editie 7-8, juli-augustus 2011

### COLOFON

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

#### Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB)

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

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

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

**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



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

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

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

**ISSN:** 1568-4121

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

## Notariaat moet investeren in toekomst

Het notariaat beleeft een moeilijke tijd waarbij vraag en aanbod niet op elkaar aansluiten. Dat is te lezen in het rapport 'Kwaliteit in zware tijd', dat in opdracht van het Wetenschappelijk Onderzoek- en Documentatie Centrum (WODC) is opgesteld. 'Het is dus zaak voor notarissen om hun kantoororganisatie aan te passen, te innoveren en/of zich op andere aspecten van de notariële dienstverlening te profileren', aldus de auteurs.

Ondanks de moeilijke tijd zullen notarissen met de blik op de toekomst moeten investeren. 'Als er echter langdurig wordt bezuinigd op zaken zoals automatisering en kennisontwikkeling zal dat op termijn negatieve gevolgen hebben voor de kwaliteit van de diensten die notarissen leveren.' En juist op het gebied van kwaliteit lijken de meeste notarissen geen concessies te willen doen, stellen de auteurs. 'De kwaliteit van de service lijkt de afgelopen jaren vooruitgegaan door meer informatie

*'Het is dus zaak voor notarissen om hun kantoororganisatie aan te passen, te innoveren en/of zich op andere aspecten van de notariële dienstverlening te profileren'*

en differentiatie in producten en tarieven. Maar de transparantie van offertes is voor verbetering vatbaar.'

### GRENZEN OPGEZOCHT

De auteurs vinden geen aanwijzingen dat door de marktwerking of vraaguital de naleving van de beroepsethische standaarden onder druk staan. Zij zien wel dat door verschillende marktinitiatieven de grenzen worden opgezocht. De auteurs vinden het van belang hierbij 'een vinger aan de pols te houden'.

25.000

Door de verlaging van de overdrachtsbelasting zoeken consumenten veel vaker op internet naar koophuizen. En op kijken volgt vaak kopen. ING verwacht tot 25.000 extra woningverkoop, zo is te lezen in het 'Maandbericht Economie juli 2011'.

### TIJDELIJKE BELASTINGPRIKKELS

ING baseert deze verwachting op het zoekgedrag en ervaring met tijdelijke belastingprikkelers voor huizenkopers in Amerika. Hiermee lijkt een opleving van het aantal verkopen in

de komende twaalf maanden met 15 tot 20 procent mogelijk. Dat zou betekenen dat tot 25.000 extra woningen van eigenaar wisselen.

### ZOEKGEDRAG INTERNET

Het belastingvoordeel maakt huizen goedkoper, waardoor volgens ING potentiële kopers de stap eerder zullen wagen. Het zoekgedrag op internet wijst sinds de verlaging van de overdrachtsbelasting op fors stijgende interesse. Dat zou zich in extra verkopen moeten vertalen in het najaar.



## Landelijk vacatureaanbod juridische sector stijgt

Het landelijke aanbod van juridische vacatures is in het tweede kwartaal van 2011 met 27 procent ten opzichte van hetzelfde kwartaal in 2010 gestegen. Waar begin dit jaar de vraag naar juridische professionals nog achterbleef, is vanaf april de stijging goed ingezet. Dit blijkt uit een analyse van het landelijke vacatureaanbod door USG Juristen.

De algehele vraag naar juridische professionals is gestegen, maar wanneer er naar de functies afzonderlijk wordt gekeken, zijn de grootste stijgingen zichtbaar in de functies advocaat medewerker (115 procent), contractjurist (109 procent), bedrijfsjurist (103 procent) en juridisch adviseur (32 procent).

*Waar begin dit jaar de vraag naar juridische professionals nog achterbleef, is vanaf april de stijging goed ingezet.*

*Je moet er  
altijd voor  
hen zijn*

| FOTO W. van Vossen

Op vrijdag 1 juli 2011 ontving notaris Leo de Kooning de vergulde gemeentepening van de burgemeester van Goedereede. De Kooning, die op deze datum ook met pensioen ging, kreeg de penning voor zijn grote bijdrage aan de ontwikkeling van de visserijsector in de regio Goeree-Overflakkee en ver daarbuiten. *Notariaat Magazine* ging te rade bij deze specialist.

#### Wat is uw bijdrage aan de visserijsector?

‘Samen met mijn medewerkers hebben we vissers geadviseerd bij de administratieve rompslomp. Deze hangt samen met onder meer de teboekstelling van een schip in aanbouw of afgebouwd schip, de overdracht van een viskoter met bijbehorende quota, vergunningen en licenties. Maar ook met hypotheekvestiging, zodat de vissers zich konden bezighouden met datgene waar zij goed in zijn, namelijk het vangen van vis.’

#### Waarin verschilt de overdracht van een schip met een regulier onroerend goed?

‘De verschillen zijn de bijkomende administratieve verplichtingen gesteld door onder meer het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedsel. Het aanvragen en wijzigen van meetbrieven, zeebrieven, zendvergunningen, het wijzigen van motorgegevens bij het Kadaster.’

#### Wat is er bijzonder aan de visserijsector?

‘Het betreft een sector waar niet elk notaris-kantoor mee te maken krijgt. Het gaat vaak om relatief grote belangen en het betreft mensen met een bijzondere mentaliteit. Hardwerkende en joviale vissers en reders die bereid zijn om van verre naar je toe te komen om hun zaken af te handelen. Dit houdt in dat je er altijd voor hen moet zijn.’

#### Hoe hebt u deze specialistische kennis opgedaan?

‘Toen ik in 1984 in Goedereede als (waarnemend) notaris begon, waren er enkele medewerkers die de visserij vanaf het begin dat deze op grotere schaal werd uitgeoefend, op notarieel gebied hebben begeleid. Hun kennis en mijn ervaring hebben er in de loop der jaren voor gezorgd dat er een specialistisch kantoor op het gebied van visserij is ontstaan. Vissers vanuit het gehele land, maar ook vanuit het buitenland, hebben hier gebruik van gemaakt.’

## Diversiteitsprijzen voor Van Doorne

**Het advocaten- en notarissenkantoor Van Doorne heeft afgelopen 29 juni twee internationale diversiteitsprijzen in ontvangst mogen nemen. Het gaat om de Best Firm in the Netherlands/Gender Diversity Initiatives award en de Best National Firm for Women in Business Law award.**

Initiatiefnemer Euromoney Legal Media Group reikte deze twee onderscheidingen dit jaar voor het eerst uit. De awards markeren het succes van kantoren in Europa op het gebied van *gender diversity* en de reputatie van

*De awards markeren het succes van kantoren in Europa op het gebied van gender diversity*

individuele vrouwelijke advocaten en notarissen. In totaal werd gekeken naar 34 landen en 28 praktijkgebieden.

#### NOMINATIES

Voor de *Women in Business Law awards* had Van Doorne in totaal zes nominaties in de wacht gesleept. Naast twee kantoor-nominaties waren er vier individuele nominaties waaronder vastgoednotaris Annerie Ploumen. Zij was genomineerd vanwege haar internationale reputatie op haar eigen vakgebied.

#### #Socialmedia

#### Online presentatie levenstestament

Hans Willem Heetebrij, van Wassink & Vermeulen notarissen, verwijst op Twitter naar een presentatie van zijn kantoor over het levenstestament op Slideshare. Slideshare is een internetprogramma waarbij presentaties (bijvoorbeeld PowerPoint) openbaar gemaakt en gedeeld kunnen worden.



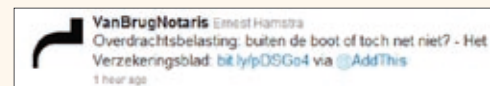
#### Problemen erfgenamen door WOZ-waarde serviceflats

Netwerk Notarissen haakt in op de uitspraak van de Vereniging Eigen Huis (VEH) over de WOZ-waarde van serviceflats. De VEH vindt deze waarde te hoog waardoor erfgenamen in de problemen komen.



#### Aanvechten overdrachtsbelasting

Ernest Hamstra (Van Brug Automatisering) en de GoedkoopsteNotaris.nl verwijzen naar een stuk in *Het Verzekeringsblad*: ‘Overdrachtsbelasting: buiten de boot of toch net niet?’ In het stuk staat het initiatief van advocatenkantoor Jaegers & Soons beschreven om de overdrachtsbelasting aan te vechten voor



mensen die net voor de verlaging van deze belasting met 4 procent op 15 juni, hun huis tegen het hoge tarief van 6 procent lieten passeren bij de notaris.

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



Dolf Plaggemars (70) promoveerde in juni op een omvangrijk onderzoek 'Is de notaris de markt meester?'. Daarin pleit Plaggemars, voorheen notaris, voorzitter van de KNB, bestuurslid van BFT en raadsheer-plaatsvervanger in het hof, voor minimumtarieven in het consumentenvastgoed. Overigens is hij wel voor verdere liberalisering binnen het notariaat.

TEKST Henriette van Wermeskerken | FOTO'S Truus van Gog

**D**e kwaliteit gaat niet per definitie omhoog als de tarieven omlaag gaan. Dat is een achterhaald idee waar we eindelijk eens vanaf moeten', zegt Plaggemars. 'Het grootste deel van ons werk als notaris is niet transparant voor de cliënt. Neem een hypotheek- en transportakte: van de pakweg veertien uur werk is één uur transparant voor de cliënt, hooguit. Wanneer je een product waarvan de kwaliteit niet transparant is, koppelt aan een zeer transparante prijsontwikkeling, dan gaat het fout. Daar zijn alle economen het over eens. Aangezien dat gebrek aan transparantie structureel is, en dat zeg ik op basis van mijn jarenlange ervaring, zul je iets aan de tarieven moeten doen.'

Vrije tarieven leiden tot steeds lagere prijzen en daarvan gaat een verkeerde impuls uit. 'Bij zaken die het algemeen belang raken moet je dan ingrijpen', betoogt Plaggemars. 'Dat is het geval bij het consumentenvastgoed, omdat je het risico loopt dat bijzondere bedingen niet goed gecontroleerd worden en dat het Kadaster fouten gaat bevatten. Vandaar dat ik zeg: voer daar minimumtarieven in. Dat komt de kwaliteit ten goede en het is nodig voor de rechtszekerheid.'

Plaggemars staat een tweesporenbeleid voor: enerzijds een traject om de kwaliteit op peil te houden, en anderzijds minimumtarieven.

#### DROGE OGEN

In zijn proefschrift heeft Plaggemars de ontwikkelingen in het notariaat op een rij gezet in de vorm van een drieluik. De nadruk ligt daarbij op de ontwikkelingen na 1 oktober 1999, de datum waarop de nieuwe notariswet van kracht werd. De auteur zet vraagtekens bij sommige van die ontwikkelingen en doet voorstellen ter verbetering, waarvan sommige marktbevorderend en andere marktbeperkend zijn. Daarbij komen vragen aan de orde als: Is inschakeling van de notaris noodzakelijk of kan rechtszekerheid ook anders geborgd worden? Hoe verhoudt het mededingingsrecht zich met de positie en de rol van de notaris? Hoe is het gegaan met de bevordering van de marktwerking van het notariaat in diverse EU-lidstaten? Hoe zien de regelingen in andere EU-lidstaten met een *civil law*-systeem eruit? Nu Plaggemars pleit voor minimumtarieven zijn de Richtlijnen consumentenvastgoed die de ledenraad in juni vaststelde koren op zijn molen. 'Zo'n lijst maakt inzichtelijk wat de notaris doet. Wat mij betreft worden hier ook minimumtarieven aan gekoppeld.'



Oud-voorzitter KNB Dolf Plaggemars gepromoveerd

## Marktwerking is geen doel op zich; rechtszekerheid wél

De KNB kan tarifiering toepassen, maar Plaggemars geeft er de voorkeur aan dat de staatssecretaris van Veiligheid en Justitie gebruikmaakt van zijn wettelijke bevoegdheid. Een tariefsmaatregel is mogelijk als de continuïteit van een goede beroepsuitoefening in gevaar komt. Volgens Plaggemars is dat aan de orde. 'Volgens het vrije-markt-evangelie, zoals ik dat noem, geldt nog steeds: geef de tarieven vrij, dan gaat de prijs omlaag en de kwaliteit omhoog. Opvolgende kabinetten hebben dat verkondigd, maar aangetoond is het nooit. Je kunt het eigenlijk niet meer met droge ogen vertellen. Marktwerking is een middel, geen doel.'

De Commissie Evaluatie WNa (Hammerstein) signaleerde in 2005 al dat als alleen de hoogte van het tarief de keuze van de consument bepaalde, het gevaar ontstond dat de kwaliteit van de dienstverlening op een onaanvaardbaar laag niveau zou komen, zo schrijft Plaggemars.

### VRIJE VESTIGING

Behalve de minimumtarieven in het consumentenvastgoed is Plaggemars voorstander van verdere liberalisering van het notariaat. Zo is hij niet ontevreden met de uitspraak van het Europese Hof van Justitie van 24 mei waarin bepaald werd dat de notaris geen openbaar gezag heeft en nationaliteit van een land dus niet als eis voor vestiging kan worden gesteld. 'In mijn proefschrift betoog ik dat de notaris *wel* overheidsgezag heeft, hetgeen ook de heersende mening is in de eenentwintig EU-landen met een Latijns notariaat. Het Europees parlement en drie opeenvolgende advocaten-generaal bij het Europese hof zijn ook die mening toegeedaan. De vrije vestiging vind ik zeker voor een open economie zoals in Nederland niet verkeerd, zij het dat ik mij niet kan vinden in de argumenten van het hof.' De lidstaten zullen hun wetgeving met de uitspraak in overeenstemming moeten brengen. Bij de Nederlandse Eerste Kamer lag al een wetsontwerp om vrije vestiging mogelijk te maken. Plaggemars verwacht dat dit nu snel aangenomen zal worden. Onderdeel van de uitspraak van het hof is dat een land eisen mag stellen om te zorgen dat de kwaliteit van de beroepsuitoefening blijft bestaan.

De lidstaten hebben daarin een grote mate van vrijheid. Voorbeelden: benoemingseisen, voorschriften over de tarifiering en over de onafhankelijkheid. Wil een EU-onderdaan notaris worden in een ander dan zijn eigen land, dan zal hij aan de vestigingseisen in dat land moeten voldoen. 'Voor Nederland ligt die lat hoger dan in de omliggende landen, met de lange stage en de beroepsopleiding. In de tijd die dat kost zou iemand genaturaliseerd kunnen worden. Ik voorzie dan ook geen problemen.'

De uitspraak van het hof raakt ook het leerstuk van het mededingingsrecht. 'Er zijn drie arresten van het Europese hof waarin werd bepaald dat als er sprake is van overheidsprerogatieven er dan bijgevolg geen onderneming is. De instellingen vallen dan dus niet onder de mededingingsbepalingen', vertelt Plaggemars. 'De Europese Commissie maakte zich zorgen dat voor het notariaat een mededingingsrechtelijke vrije ruimte zou kunnen ontstaan. Nu het hof heeft uitgesproken dat de notaris geen overheidsgezag heeft, lijkt dat inzake de overheidsprerogatieven ook ver weg. De Commissie kan er nu geruster op zijn dat de notaris wel onder het mededingingsrecht valt, en er dus onderling geen prijsafspraken mogen worden gemaakt.'

De KNB kan verordeningen vaststellen. Die regels hebben goedkeuring van het ministerie van Veiligheid en Justitie nodig. Is die eenmaal verkregen, dan zijn de verordeningen niet meer onderworpen aan toezicht door de mededingingsautoriteit, omdat zij door de goedkeuring het kenmerk van een overheidsregeling hebben gekregen, aldus Plaggemars.

### BEROEPSREGELS

Daarmee komt Plaggemars op een aantal andere conclusies uit zijn onderzoek: de beroepsregels kunnen wat soepeler. De stage is te lang, zeker vergeleken met andere Europese landen. De 'twee uit drie jaar-regeling' maakt herintreding in het beroep onnodig moeilijk; een actualiteitenstudie zou ook kunnen volstaan. De eis om *full service* te bieden, is achterhaald. Meer vrijheid, minder eisen, behalve als de rechtszekerheid in het geding komt. Plaggemars: 'Laat de marktwerking niet prevaleren boven de rechtszekerheid. Het middel mag het doel niet vermorzelen.' ■

De handelseditie van het proefschrift is leverbaar via [www.bju.nl/juridisch/catalogus/is-de-notaris-de-markt-meester-1#](http://www.bju.nl/juridisch/catalogus/is-de-notaris-de-markt-meester-1#), en via de (vak)boekhandel. (isbn 978-90-8974-536-1 | 75 euro)





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

[www.quantaris.nl](http://www.quantaris.nl)

### *Quantaris stelt de klant centraal*

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

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

#### Postadres

Postbus 102  
3430 AC Nieuwegein

#### Bezoekadres

Archimedesbaan 21  
3439 ME Nieuwegein

T 030 - 600 58 00

E [info@quantaris.nl](mailto:info@quantaris.nl)

  
NOTARIËLE BEDRIJFSOPLOSSINGEN



### ►► **Reacties op het proefschrift:**

Namens staatssecretaris **Fred Teeven** reageert een woordvoerder als volgt:

‘De invoering van minimumtarieven in het notariaat, en dan in het bijzonder voor het particuliere vastgoed, is geen oplossing voor de problemen in het notariaat. De problemen in het notariaat hebben namelijk te maken met een gering aanbod van werk als gevolg van de economische crisis. Vooral de particuliere vastgoedmarkt kent daardoor een veel lager aantal verkopen en dus ook veel minder transportakten die door de notarissen moeten worden opgesteld. Een door de overheid opgelegde minimumprijs verandert daar niets aan. Het tweede argument tegen een minimumprijs is dat de overheid dan een kostprijs zou moeten bepalen voor de werkzaamheden van de notaris. Daarmee komt direct ook een discussie aan de orde welk inkomen voor een notaris passend is. Dit is immers een van de componenten van de kostprijsberekening waarop de minimumprijs is gebaseerd. Het is daarbij nog maar de vraag of door de invoering van minimumtarieven alle notarissen gebaat zijn. De invoering van minimumtarieven voor notariële dienstverlening is ook in politiek opzicht kwetsbaar. Ik wijs daarbij op de discussies over de hoogte van inkomens in de financiële sector en het openbaar bestuur.’

Over de kwaliteit van de dienstverlening zegt de woordvoerder namens Teeven: ‘Sinds het onderzoek uit 2005 van de commissie-Hammerstein is er recent herhaald onderzoek naar de kwaliteit van de dienstverlening gedaan door het EIM en het WODC. Daarbij is gebleken dat de vrije tarieven geen evident nadelige gevolgen hebben gehad voor het notariaat en de door notarissen geleverde dienstverlening.’

## *Meer vrijheid, minder eisen, behalve als de rechtszekerheid in het geding komt*

Genoemd rapport is nog niet openbaar; naar verwachting zal het na het zomerreces worden gepubliceerd.

**Prof. dr. Barbara Baarsma**, directeur van SEO Economisch Onderzoek en bijzonder hoogleraar Marktwerking- en mededingingseconomie aan de UvA, laat weten nieuwsgierig te zijn naar de resultaten van het recente WODC-onderzoek. Over Plaggemars' voorstel minimumtarieven in te voeren, zegt zij: ‘De notarissen hebben tot nu toe onvoldoende geprobeerd hun product transparant te krijgen. Er is meer mogelijk dan het notariaat denkt. Ik zie geen branchebrede campagne en evenmin informerende publicaties van niche-spelers en andere aanbieders. Transparantie zit hem er onder meer in dat je uitlegt wat je gaat doen, wat dat gaat kosten en wat de eventueel bijkomende kosten zijn. Notarissen zijn volwassen ondernemers die kunnen kiezen hoe ze zich in de markt zetten: als garagebox-notaris of juist als aanbieder aan de bovenkant van een uitgebreide dienstverlening. Het lijkt er soms op dat notarissen zichzelf als het goed gaat als ondernemers zien en als het slecht gaat als ambtenaren en, zoals nu ook Plaggemars bepleit, dan bescherming zoeken bij de overheid.’

**Joost Houdijk**, advocaat bij AKD, gepromoveerd op ‘Publieke belangen in het mededingingsrecht’, kan zich vinden in hetgeen Plaggemars zegt naar aanleiding van de uitspraak van het Hof van Justitie van 24 mei. ‘De meeste mededingingsjuristen zijn er altijd wel van uitgegaan dat de notaris onder het mededingingsrecht valt en dus geen prijsafspraken mag maken. Iedereen zal zich nog de wens van de vereniging “De Nieuwe Stempel” herinneren om tot vaste basistarieven te komen, en de afwijzende reactie van de NMa daarop. Zowel het Europese vrij verkeersrecht als het Europese mededingingsrecht gaan ervan uit dat de notaris een ondernemer is, en niet een met openbaar gezag beklede functionaris. Een versoepeling van toetredings- en vestigingseisen past in de doelstellingen van het Europese recht: open grenzen, vrije toegang tot markten, onbelemmerde concurrentie. De vraag is wel of afdwaling daarvan via het Europese recht op dit moment mogelijk zou zijn. Zoals de heer Plaggemars terecht aangeeft, hebben lidstaten en nationale beroepsorganisaties de nodige vrijheid om zelf voorschriften op te stellen om de kwaliteit van de beroepsuitoefening te waarborgen. Maar versoepeling op eigen initiatief staat lidstaten/beroepsorganisaties zeker vrij.’ ■

Op 1 juli werd bekendgemaakt dat de overdrachtsbelasting op woningen tijdelijk wordt verlaagd van 6 naar 2 procent. De maatregel loopt met terugwerkende

kracht van 15 juni 2011 tot 1 juli 2012. Ongetwijfeld zal hierdoor de woningmarkt enigszins in beweging worden gezet. Maar is het ook voldoende?

'Ik denk dat het nu nog te vroeg is om te kunnen beoordelen of deze stelling juist is. Het zal volgens mij een van de middelen kunnen zijn om de woningmarkt een impuls te geven. Maar verkopers kunnen dit voordeel ook gaan "inpikken" door bijvoorbeeld de verkoopprijzen te verhogen. Of ze zijn minder genegen iets aan de vraagprijs te doen bij kooponderhandelingen omdat ze zeggen/denken: "Je hebt al 4 procent korting gekregen van de overheid." Wat volgens mij moet gebeuren, is dat er meer stimulans moet komen voor starters om een huis te kunnen kopen. Als de onderkant van de woningmarkt weer aantrekt, werkt dat ook door naar het middensegment en de hogere regionen van de woningmarkt. Middelen daarvoor zijn, naast de verlaging van de overdrachtsbelasting, starters helpen met de startersleningen (eerste drie jaren geen

rente) voor gedeeltelijke financiering van de koopsom. Een paar jaar geleden was dit ook een succesvol middel voor starters om in te stappen. Daarnaast zullen de hypotheekbanken zeker wat toeschietelijker moeten zijn bij het beschikbaar stellen van hypothecaire geldleningen aan starters. In de praktijk merk ik de laatste paar jaar dat dit een stuk moeilijker gaat door de zwaardere eisen die banken stellen. Is dat nodig geweest? Er zijn zeker mensen in de problemen gekomen door het te gemakkelijk krijgen van financieringen, maar dat er nu dramatisch meer executieveilingen zijn geweest, kun je volgens mij niet zeggen. Ook de Nationale Hypotheek Garantie kan bij die financieringen voor starters een belangrijke stimulans zijn. Mijn conclusie is dus: wil je de woningmarkt weer goed op gang brengen, richt je op starters!'



*Martijn Tolsma,  
notaris bij Novitas Notariaat*

'De verlaging is goed nieuws voor de koper en zal de woningmarkt op korte termijn stimuleren. Het probleem is dat de woningmarkt ook vóór de kredietcrisis uit balans was. Het begint met de starters op de woningmarkt: als deze moeilijk een woning kunnen kopen, zal de doorstroom naar duurdere woningen ook stil komen te liggen. Het huidige systeem zorgt dan ook voor een duurzame verstoring van de woningmarkt. Net als veel economen meen ik dat een verandering van het (fiscale) stelsel nodig is: afschaffing van de hypotheekrenteaftrek, de aflossingsvrije hypotheek, het huurwaardeforfeit, de huurtoeslag, de overdrachtsbelasting, en het aanpakken van "scheef wonen" in de huursector. Ook instanties zoals

het Internationaal Monetair Fonds pleiten voor een (geleidelijke) afschaffing van de hypotheekrenteaftrek. In ruil voor de afschaffing kan een lager tarief voor de inkomstenbelasting worden ingevoerd, hiervan zal iedereen profiteren. De aanpassing zal wellicht voor de korte termijn een schokgolf in de woningmarkt veroorzaken, maar voor de langere termijn zullen de wijzigingen die ik hiervoor heb genoemd heilzaam zijn. Maar als de huizenprijzen dalen, betekent dit dat de starters een grotere kans hebben om een woning te kunnen kopen, hetgeen de doorstroom weer op gang zal brengen. Mijn conclusie: verlaging van de overdrachtsbelasting is een goed begin, nu doorpakken!'

## Stelling:

*De tijdelijke verlaging van de overdrachtsbelasting biedt onvoldoende stimulans om de woningmarkt op gang te brengen.*



*Rien Meppelink,  
notaris bij Loyens & Loeff*

‘De tijdelijke verlaging van de overdrachtsbelasting is een krachtige stimulans om de woningmarkt vlot te trekken. In de eerste plaats is sprake van ruim een miljard euro lastenverlichting rondom het transactiemoment. Daarnaast – en misschien wel belangrijker – vormt het een flinke oppepper in termen van vertrouwen. De woningmarkt is geruime tijd onderwerp geweest van negatieve berichtgeving. Het vertrouwen van de consument werd voortdurend ondermijnd door verschillende goed bedoelde, maar ongecoördineerde maatregelen in bijvoorbeeld de sfeer van hypothecaire financiering en tal van ongefundeerde en slecht getimede proefballonnetjes. Tegen die achtergrond

werkt het idee dat je bij aankoop van een huis per definitie ruim 6 procent meer moet betalen dan het daadwerkelijk waard was, ronduit verlamdend. De koper was bang opgezadeld te worden met een achterstand die hij nooit zou kunnen inlopen. Juist die – psychologisch zo belangrijke – overinvestering wordt door de verlaging fors ingeperkt. Daardoor vormt deze kabinetsmaatregel een veel krachtiger impuls dan bijvoorbeeld een daling van de gemiddelde woningprijs met 4 procent. Natuurlijk is de verlaging geen tovermiddel. Het blijft afwachten hoe groot het uiteindelijke effect zal zijn, maar de eerste voortekenen zijn positief.’



**Kees Vlaanderen,**  
senior beleidsadviseur Nederlandse  
Vereniging van Makelaars



**Hans André de la Porte,**  
woordvoerder Vereniging Eigen Huis

‘Kopen is niet alleen economie, maar ook psychologie. Het is een kwestie van *kunnen* maar ook *willen* kopen. Het consumentenvertrouwen op de woningmarkt maakt door de lagere overdrachtsbelasting een grote sprong voorwaarts. De Eigen Huis Marktindicator stijgt in juli van 57 naar 62 punten: de hoogste stijging ooit. Meer mensen hebben er vertrouwen in om nu een eerste of volgend eigen huis te kopen. Maar tussen het voornemen en de ondertekening bij de notaris ligt een lange touretappe met hindernissen. Wat de belastingmaatregel precies oplevert, weten we pas over enkele maanden als makelaars met verse cijfers komen. Is deze maatregel voldoende? Ja, het is heel belangrijk dat de woningmarkt een duw in de goede richting krijgt om de vertrouwenscrisis te doorbreken. Maar om de structurele problemen op te lossen, is meer nodig. Woningaanbod dat nauwelijks reageert op de vraag, gebrek aan doorstroming in alle

richtingen en lange wachttijden in de huursector. Om die bij de bron aan te pakken, is het noodzakelijk dat al het overheidsbeleid op de woningmarkt kritisch wordt beoordeeld. Een integrale hervorming van de woningmarkt; van ruimtelijke ordening tot kruis-subsidies in de bouw, van gemeentelijke grondpolitiek tot de H-woorden: huurprijsregulering, huursubsidie en hypotheekrenteaftrek. De belastingverlaging zal onmiskenbaar effect hebben, maar lost de structurele problemen niet op. Het is een duwtje in de rug, maar niet voldoende om de “berg van de eerste categorie” te nemen. Want daarvan vertoont de woningmarkt inmiddels veel kenmerken. Consumenten moeten het vertrouwen terugkrijgen dat het kopen van een huis veilig en verantwoord is en niet wordt ontsierd door “valpartijen die worden veroorzaakt door onverwachte manoeuvres van de tourleider”.’

‘Ik sta positief tegenover de recente tijdelijke verlaging van de overdrachtsbelasting. Volgens mij wordt hiermee een belangrijke stimulans gegeven aan de woningmarkt. De (gedeeltelijke) financiering hiervan met een structureel in te voeren bankenbelasting wijs ik echter van de hand. Ik verwacht dat de gekozen financieringswijze de gunstige effecten op de woningmarkt weer teniet zal doen. Elke euro die aan bankbelasting wordt besteed, kan niet uitgegeven worden aan kredieten voor bedrijven of hypotheeklen voor mensen. De maatregel bijt zichzelf dus in de staart. Vanaf 1 augustus gaat de nieuwe Gedragscode Hypothecaire Financieringen in die consumenten beter beschermt tegen overkreditering zonder de woningmarkt

te schaden. De NVB en haar leden staan van harte achter deze code die mensen zekerheid biedt over de voorwaarden van hypotheekverstrekking. Dat ontslaat alle partijen die bij de woningmarkt betrokken zijn echter niet van de verantwoordelijkheid na te denken over de toekomstige mogelijkheden om de woningmarkt te versterken, onder andere door de keuze in hypotheekvormen. Ik roep het kabinet op het gesprek over de woningmarkt met alle betrokken partijen aan te gaan en samen perspectief te bieden op weg naar een sterke woningmarkt. Een markt die zich kenmerkt door stabiele huizenprijzen en voldoende mogelijkheden voor mensen om te verhuizen als zij dit willen.’



**Edward Feitsma,**  
hoofd Toezicht en Consumentenzaken bij de Nederlandse  
Vereniging van Banken (NVB)



Notaris in de  
multiculturele wijk

## De Turkse klant wordt

# gefeliciteerd met 'hayırlı olsun'

De notaris beweegt mee met zijn klantenkring. Dat geldt ook voor de notarispraktijk in de multiculturele omgeving. Er zijn taalbarrières en misverstanden. Maar de notaris kan ook zomaar een uitnodiging krijgen voor een Turkse bruiloft.

TEKST Peter Louwerse | FOTO Reinier Gerritsen

**T**urkse klanten worden er gefeliciteerd met een welgemeend 'hayırlı olsun!'. En een overdracht aan Portugezen en Kaapverdianen wordt bezegeld met 'Parabéns'. De notarissen Astrid Fokkema en Erik Linssen hebben hun bedrijfsvoering aangepast aan de allochtone klanten uit de omgeving van hun praktijk. 'De cliënten stellen dat zeer op prijs', vertelt Fokkema. 'Dat wij af en toe een woordje in hun taal spreken, wordt zeer gewaardeerd.'

### INTERCULTURELE VOELHORENS

Het kantoor van Fokkema Linssen staat aan de statige Heemraadssingel in Rotterdam-West. Een substantieel deel van de cliëntèle komt uit de multiculturele wijken in de omgeving. 'Veel Turkse ondernemers komen hier om bv's op te richten', verklaart Astrid Fokkema. 'We werken ook voor de woningcorporaties.' Dat laatste houdt in dat Fokkema Linssen Notarissen veel transacties voor Maatschappelijk Verantwoord Eigendom (MVE) en Maatschappelijk Gebonden Eigendom (MGE) begeleiden. Een groot aantal kopers is allochtoon. Daarom is de introductietekst op de site van het notaris-kantoor in het Turks en Arabisch vertaald.

De taal kan barrières opwerpen. Alle medewerkers van Fokkema Linssen Notarissen letten daarom extra op of de cliënt het Nederlands beheerst. Zo niet, dan moet er een onafhankelijke tolk komen. Op kosten van de klant, die dat niet altijd leuk vindt. Door de omgang met Turkse cliënten heeft het kantoor interculturele voelhorens ontwikkeld. 'Tijdens de ramadan zullen we islamitische cliënten geen koffie aanbieden.' De klantenkring merkt dat op en waardeert het. Erik Linssen werd onlangs nog uitgenodigd voor een Turkse bruiloft. 'Hoe dat was? Hartstikke gezellig. Heel veel zoetheit. Heel veel mensen.' En Linssen moest als notabele vooraan zitten.

Astrid Fokkema ziet veel voordelen van de ligging van het kantoor. 'Vergeleken met tien jaar geleden is deze wijk enorm verbeterd', stelt ze. 'Huizen worden opgeknapt, er komen jonge starters en studenten in de wijk wonen. Ook duurdere projecten trekken kopers aan.' De criminaliteit daalde, de levendigheid keerde terug. 'Ik kan nu 's avonds weer met een veilig gevoel naar mijn auto lopen.'

### VERKEERDE LIJSTJES

Twee kilometer zuidelijker probeert de gemeente Rotterdam het gebied rondom het

Zuidplein ook in de lift te krijgen. Ook daar is de situatie beter dan tien jaar geleden, maar de grootstedelijke problemen zijn er nog fors. Het Zuidplein is het hart van Rotterdam-Zuid, het stadsdeel waarover de commissie-Deetman-Mans dit voorjaar de noodklok luidde. De 'Linker Maasoever' die vroeger vooral bekend was door Feyenoord, De Kuip en Ahoy, staat nu bovenaan de verkeerde lijstjes: de mensen zitten vaak zonder werk, zijn laag opgeleid, wonen in slechte huizen en kampen met taalachterstand.

Notaris Michiel van Ravesteyn merkt dat laatste dagelijks. De notaris van Van Ravesteyn en Van der Wee aan het Zuidplein zegt: 'Veel van mijn cliënten zijn de Nederlandse taal niet machtig. Ze moeten wel weten wat ze ondertekenen; ik heb als notaris een informatieplicht.' Daarnaast pakt hij frequent het straatnamenboek van Rotterdam erbij om de koper uit te leggen waar de straatnaam vandaan komt, waar het huis staat en hoe de wijk heet, om een Rotterdamgevoel mee te geven. Als hij het gevoel heeft dat de koper nauwelijks beseft wat er allemaal in die dikke papieren staat, vraagt hij: 'U weet dat u een huis koopt, en geen auto?' Bizarre vraag misschien, maar Van Ravesteyn stelt hem met enige regelmaat. 'Voor de zekerheid. Soms lacht de cliënt maar een beetje.' Die lach moet maskeren dat de koper inderdaad niet weet dat hij straks zijn handtekening zet onder de overdrachtsakte voor een huis.



## De taal kan barrières opwerpen

### ZWART OP WIT

Het kantoor aan het Zuidplein heeft veel Turken en Marokkanen als klant. Sinds enkele jaren bevolken ook steeds meer Pakistanen, Chinezen en Oost-Europeanen als Polen, Bulgaren en Roemenen Rotterdam-Zuid. Zo goed en zo kwaad als het kan, probeert de notaris deze groepen uit te leggen wat de akten behelzen. 'Ik probeer dat in "gewone mensentaal" te doen. Ik begin niet met juridisch dit en dat. Ik vertel bijvoorbeeld wat ze maandelijks kwijt zijn aan het huis. En als het in het Nederlands niet gaat, dan probeer ik het in het Engels, Frans of Duits.' Lukt dat ook niet, dan schakelt hij een beëdigde tolk in. Een enkele keer weet de allochtone man heel goed waar het om draait, maar zijn vrouw niet. 'Vrouwen zijn in sommige culturen ondergeschikt. Maar de echtgenoten kopen wel samen een huis. Ze moeten *samen* tekenen, met name bij de hypotheek.' Woont de vrouw nog in Turkije, dan is dat een extra complicatie, want ook dan is de toestemming vereist. Dan krijgt de klant het advies om via een gelegaliseerd document van een Turkse notaris de instemming van de vrouw zwart op wit te krijgen.

### DOVEMANSOREN

Een notaris in een 'gekleurde' wijk krijgt heel andere zaken op zijn bordje dan de collega in een witte omgeving. Van Ravesteyn wordt nogal eens benaderd door Afrikanen die kerkgenootschappen oprichten. 'Van die Pinkstergemeente-achtige groepen met veel zingen en klappen, stel ik me zo voor. Die huren een zaaltje en de verhuurder wil graag weten met

wie hij te maken heeft. Zo'n kerkgenootschap heeft statuten nodig en moet zijn ingeschreven bij de Kamer van Koophandel.'

In 'luxe' diensten als samenlevingscontracten en huwelijkse voorwaarden zijn de allochtone klanten nauwelijks geïnteresseerd. 'Samenwonen en huwelijkse voorwaarden zijn niet populair in deze kringen', zegt Erik Linssen. Ook voor het opstellen van testamenten loopt deze groep niet warm. 'Bij de aankoop van een woning blijf ik er maar op hameren dat het verstandig is om een testament te laten maken', vertelt Fokkema. 'Niet alleen om problemen bij de verdeling van de nalatenschap te voorkomen, maar ook om voogdij en bewind te regelen. Maar meestal is het aan dovemansoren gericht. Men zegt dat men het in de familie regelt.'

### HECHTE FAMILIEBANDEN

Hechte familiebanden zijn een bekend kenmerk van allochtone gemeenschappen. Veel inniger dan bij ons, heeft Erik Linssen gemerkt. 'Als er geld nodig is, legt de familie het bij elkaar. Pa en ma, neef en nicht, iedereen wordt erbij gehaald. Maar het geld komt er.' Ook Michiel Van Ravesteyn ziet die solidariteit binnen families. 'Voor begrafenissen is er altijd wel geld', weet hij. 'Ook al zijn dat dure plechtigheden met vervoer naar buitenland en veel rituelen. Ik heb weleens een Surinaamse begrafenis meegemaakt die twintigduizend gulden kostte. Men legde botje bij botje, en het geld kwam er.'

Van Ravesteyn heeft zijn tarieven aangepast aan de draagkracht van de klanten. Dat die

prijstelling ook klanten van ver buiten Rotterdam aantrekt, is mooi meegenomen, vindt Van Ravesteyn die zijn *ranking* op [degoedkoopstenotarissen.nl](http://degoedkoopstenotarissen.nl) daarom altijd goed in de peiling houdt. Maar op rekening kopen, is verleden tijd bij het kantoor aan het Zuidplein. Iedereen pint of betaalt contant. 'Met rekeningen sturen hebben wij slechte ervaringen. Een deurwaarder inhuren om een rekening van een paar honderd euro te innen, dat schiet niet op.' Veel allochtone klanten willen afdingen. 'Dat zit in hun cultuur. Het is een hele kunst om daar niet op in te gaan.'

### VREEMDE VERRASSINGEN

Van een andere orde is de huizenmarkt. Daar heeft de notaris veelal te maken met professionele partijen. Dan kan hij louche handelaren binnenkrijgen die nietsvermoedende klanten een ondeugdelijk huis in de maag willen splitsen. Van Ravesteyn: 'Klanten gaan in goed vertrouwen af op het verhaal van de handelaar of de bemiddelaar. Om problemen te voorkomen, vraag ik altijd aan de koper of deze het huis heeft bekeken. Is het leeg? Is het toegankelijk? Hoe staat het met Eneco? Heeft de koper de sleutels? Als de woning dichtbij is en ik de zaak niet vertrouw, ga ik een kijkje nemen. Dan kom je soms voor vreemde verrassingen te staan. Bij een woning hier in de buurt waren alle deuren verwijderd. Ik heb de verkoper, een handelaar die vaak in het nieuws kwam, gebeld. Hij had die deuren nodig gehad voor een ander huis. In dat geval passeerde ik de akte pas toen die deuren weer terug waren.' ■



## Alternatieve geschillenbeslechting

E-Court, een stichting voor alternatieve geschillenbeslechting, voorziet in een procedure om een bindend advies ten uitvoer te leggen via een notariële akte. De meningen zijn verdeeld over de rechtsgeldigheid daarvan. Inmiddels lijkt e-Court de kant van arbitrage op te gaan, waarmee de rol van de notaris verdwijnt. Zijn er andere mogelijkheden?

# E-Court en de rol van de notaris

TEKST Henriette van Wermeskerken | BEELD Roel Ottow

Staatssecretaris Teeven van Veiligheid en Justitie antwoordt op 23 juni op Kamervragen over de stichting e-Court, die alternatieve geschillenbeslechting aanbiedt. Teeven heeft twee bezwaren tegen de procedure van e-Court. Ten eerste het feit dat e-Court zich baseert op de regeling van bindend advies, dat executoriale kracht moet krijgen door een notariële akte. Het tweede bezwaar van de staatssecretaris: e-Court vindt het genoeg als partijen vooraf instemmen met hun wens de beslissing in een notariële akte vast te laten leggen, bijvoorbeeld via algemene voorwaarden die verwijzen naar het procesreglement van e-Court. En dat verdraagt zich niet met de wettelijke rol van de notaris. Die moet de wil van partijen kunnen vaststellen, partijen informeren over de rechtsgevolgen (*Belehrungspflicht*) en voorkomen dat een van de partijen misbruik maakt van feitelijk overwicht. Een oplossing kan zijn dat e-Court overgaat van bindend advies op arbitrage.

Arbitrage is wel voorzien van wettelijke waarborgen en van een regeling voor de verkrijging van een executoriale titel, zo schrijft de staatssecretaris.

### WAARSCHUWING

In februari gaf de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) commentaar op de rol van de notaris bij e-Court en signaleerde vergelijkbare bezwaren als de staatssecretaris in juni. Naar aanleiding van die brief waarschuwt de KNB op 1 juli voor de afgifte van grossen van uitspraken van e-Court. De KNB vraagt zich af in hoeverre de notaris een zinvolle rol kan spelen bij het opstellen van de proces-verbaalakte. Aan de afgifte van een grosse van een notariële akte moet een beoordeling voorafgaan of dat wat in de akte is neergelegd voldoende rechtvaardiging is voor de afgifte van een grosse daarvan. Want de taak van de notaris in het rechtsverkeer en diens daarmee samenhangende zorgplicht

brenkt mee dat hij geen stukken in het rechtsverkeer brengt waarvan de rechtsgeldigheid of de waarde in het rechtsverkeer onzeker is.

### BELEHRUNGSPFLICHT

Madeleine Hillen van het Notarieel Juridisch Bureau van de KNB: 'Probleem is dat het bij e-Court gaat om een proces-verbaalakte, en die kan volgens de heersende leer niet geëxecuteerd worden. In een proces-verbaalakte constateert de notaris dat iets gebeurt of dat iemand iets zegt. Daarmee staan die gebeurtenissen of de inhoud van die verklaringen nog niet vast. Als partijen meetekenen, wordt de proces-verbaalakte in zoverre een partijakte, en dat verandert de situatie. Een partijakte kan wél worden geëxecuteerd, maar bij zo'n akte heeft de notaris een grotere rol. Wij vinden dat de notaris partijen moet kunnen identificeren en de wil van partijen moet kunnen controleren. Hij moet aan zijn *Belehrungspflicht* voldoen.' Daarvoor is contact met partijen nodig,





eventueel per telefoon of per e-mail, maar daarin voorziet de procedure bij e-Court niet. Althans, de procedure in het reglement zoals dat tot 1 juli op de site van e-Court stond, en waarin deze uitmondde in een bindend advies. Inmiddels lijkt de stichting het advies van de staatssecretaris ter harte te hebben genomen, want nu staat arbitrage als eerste procedure genoemd (deel 1 van het procesreglement) en daarna pas, in deel 2, de regeling van artikel 7:900 Burgerlijk Wetboek (BW), het bindend advies. Is of wordt e-Court (hoofdzakelijk) een instituut voor arbitrage, dan heeft de notaris geen rol meer, want een arbitraal vonnis wordt ten uitvoer gelegd via de gewone rechter door middel van een eenvoudige procedure tot tenuitvoerlegging (exequatur) en niet via een

notariële akte. Henriëtte Nakad, bestuurslid en oprichter van e-Court, laat weten op dit moment geen commentaar te geven of vragen te beantwoorden.

#### ZINVOLLE ROL

Aan Hillen de vraag: hoe kan de notaris een zinvolle rol vervullen bij alternatieve geschillenbeslechting? 'Bij een door een derde gegeven bindend advies, is een rol voor de notaris denkbaar in die zin dat hij als toezichthouder controleert of alles volgens de tussen partijen overeengekomen spelregels gaat. Daarbij moet de notaris zichzelf de vraag stellen of hij zijn rol kan waarmaken: overziet hij de spelregels en kan hij vaststellen dat ze worden nageleefd? Het neerleggen van een bindend advies in een notariële akte – mits dat gebeurt in de vorm van een partijakte – levert dan een executorialie titel op.'

Op de vraag of de notaris niet zelf bindend advies kan leveren, antwoordt Hillen:

'Nou, ik zie meer een rol voor de notaris als bemiddelaar die een geschil tussen partijen oplost. De door partijen gevonden oplossing kan dan worden neergelegd in een vaststellingsovereenkomst. Zo'n rol is de notaris op het lijf geschreven: hij is onafhankelijk en onpartijdig. Het moet dan natuurlijk wel gaan om rechtsgebieden waar hij verstand van heeft, zoals huwelijksvermogensrecht of onroerendgoedrecht.'

#### ZWARTE LIJST

E-Court is opgezet met de gedachte dat de gewone rechtspraak te langzaam, te duur en onvoorspelbaar is. 'Er is een verschil tussen e-Court en andere instanties voor alternatieve geschillenbeslechting', zegt Hillen. 'Bij andere consumentengeschillencommissies is de niet-executeerbaarheid van de uitspraken geen

probleem omdat bedrijven vrijwillig aan de uitspraken voldoen. Want ze hebben daarbij zelf belang: het vertrouwen van de consument, hun goede naam. Dat vrijwillige nakomen ligt bij e-Court niet voor de hand omdat het daar – volgens e-Court – gaat om door consumenten onbetaalde rekeningen.'

De vraag is dan in hoeverre het concept nog werkt als de wil van partijen, met name de consument die een overeenkomst met een groot bedrijf heeft, uitdrukkelijker aan bod komt. Hoeveel consumenten accepteren algemene voorwaarden niet zonder daarbij stil te staan? De keuze voor een ander forum dan de overheidsrechter staat niet voor niets op de zwarte lijst. Los hiervan zullen de kosten van de procedure oplopen als de notaris een werkelijke toegevoegde waarde heeft, want dat kost tijd. ■

#### INGENIEUZE ONTWIKKELING

Toon van Mierlo, partner bij Nauta Dutilh en hoogleraar Burgerlijk Recht en Burgerlijk Procesrecht aan de Erasmus Universiteit Rotterdam, kan zich in het geheel niet vinden in de bezwaren van de KNB. 'Ik vind e-Court een van de meest ingenieuze ontwikkelingen in het burgerlijk procesrecht. De brief van de staatssecretaris in antwoord op de Kamervragen stelt teleur; het lijkt een beetje op bescherming van de rechterlijke macht. De waarborgen die in de e-Courtbenadering zijn ingebouwd, zijn vergelijkbaar met de waarborgen bij arbitrage. De vrijwilligheid van partijen wordt naar mijn mening goed afgekaart in het voortraject van e-Court. Natuurlijk kan het ook via arbitrage, maar dat heeft tot gevolg dat de verliezende partij meer kosten kwijt is en aangezien het vaak om consumentengeschillen gaat, is het de vraag of dat wenselijk is.'

**'De notaris moet partijen kunnen identificeren en hun wil kunnen controleren'**

# Sdu Commentaar Wet bescherming persoonsgegevens

Een unieke combinatie van een boek en online uitgave

*Sdu Commentaar Wet bescherming persoonsgegevens*

is een multimediale uitgave die de Wet bescherming persoonsgegevens artikelsgewijs becommentarieert.

Per artikel vindt u jurisprudentie, de wetsgeschiedenis en relevante literatuurverwijzingen. Het commentaar wordt naar aanleiding van recente ontwikkelingen bijgewerkt en online gepubliceerd, inclusief brondocumenten. Zo bent u altijd verzekerd van actueel commentaar. Via hyperlinks klikt u direct door naar de achterliggende teksten. Eenmaal per jaar verschijnt een nieuwe boekeditie. *Sdu Commentaar Wet bescherming persoonsgegevens* sluit naadloos aan bij de praktijk.



[www.sducommentaarwbp.nl](http://www.sducommentaarwbp.nl)

**Olav Dierckxsens** (oud-notaris te Kaatsheuvel):

'Ik heb deze gravure in de jaren tachtig gekocht via de broer van mijn buurman die kunsthandelaar was. Hij handelde veel in van die getekende stadsplattegronden en was ook "iets notariëls" tegengekomen. Ik was er meteen weg van.

David Wilkie heeft de gravure in 1820 gemaakt voor Koning Max Joseph van Beieren. Het heet "Reading the will" en is gebaseerd op een scene uit de roman *Guy Mannering* van Walter Scott. Ik vind vooral de kleuren erg mooi en de gezichtsuitdrukkingen zijn goed getroffen. Je kunt de emoties van de gezichten aflezen. De notaris die het testament voorleest, voldoet overigens volledig aan het cliché.

Wie er nog meer over wil weten, verwijst ik naar een artikel in het WPNR in 2003 (nr. 6546).

De gravure hing vroeger in mijn werkkamer. Cliënten keken er altijd naar. Een mooie gelegenheid voor mij om ze erop te wijzen het allemaal goed te regelen.

Toen ik stopte, heb ik het cadeau gedaan aan mijn dochter die nu kandidaat-notaris is in Den Haag.'

.....  
Hebt u ook een beeld, schilderij of ander bijzonder voorwerp dat te maken heeft met het notariaat, mail dan naar [mm@knb.nl](mailto:mm@knb.nl).  
.....



Engelbert, nr. 2003



van die  
dingen.

# De Belastingdienst wil het toch leuker maken

In het oosten van het land werken drie notariskantoren samen met de Belastingdienst op basis van vertrouwen. De Belastingdienst gaat ervan uit dat een aangifte afkomstig van één van deze kantoren klopt, omdat lastige kwesties vooraf worden besproken zodat achteraf minder gecontroleerd hoeft te worden. De nieuwe werkwijze bespaart tijd, de klant weet eerder waar hij aan toe is, en de notaris kan een betere service bieden.

TEKST Tatiana Scheltema | BEELD Truus van Gog

**B**elasting betalen is zo erg nog niet. Om een functionerende rechtstaat draaiende te houden is dat nu eenmaal nodig en van dat hogere belang is de gemiddelde burger goed doordrongen, zo constateerde de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid al in 2002. Wél ergerlijk is de manier waarop die burgerplicht wordt afgedwongen: burgers en bedrijven worden als potentiële fraudeur bejegend door een logge, paternalistische organisatie met lange doorlooptijden, en waarbij je van tevoren nooit helemaal zeker weet waar je aan toe bent.

## NIEUWE WERKWIJZE

Dat weet de Belastingdienst sinds een paar jaar óók. Reden om het roer drastisch om te gooien en in gesprek te gaan met klanten en ketenpartners. Sinds 2005 hanteert de dienst het begrip 'Horizontaal Toezicht', een manier van toezicht houden op basis van vertrouwen waarbij de Belastingdienst niet langer elke aangifte tot achter de komma controleert, maar ervan uitgaat dat de aangeleverde stukken juist zijn (zie kader). 'De doelstelling is om onze werkprocessen door samenwerking beter op elkaar afgestemd

te krijgen, zodat we aangiftes sneller kunnen laten doorlopen', zegt plaatsvervangend directeur Frits Brentjens van de Belastingdienst Oost te Doetinchem. 'Zo kunnen we eerder uitspraak doen voor de klant. Andere doelen zijn het realiseren van een lastenverlichting bij het bedrijfsleven, en om eerder inzicht te krijgen in de fiscale punten waarover we wel met elkaar in gesprek moeten.' De nieuwe werkwijze wordt landelijk gefaseerd per branche ingevoerd. Eerder al maakte de Belastingdienst afspraken met accountants en belastingadviseurs. Sinds 2009 zijn er gesprekken over samenwerking met het notariaat en op 1 september 2010 sloot de Belastingdienst Oost een samenwerkingsovereenkomst met drie notariskantoren: Kienhuis Hoving (Enschede), Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen (Doetinchem) en IJzerman Notarissen (Rijssen). Belastingaangiftes die door één van deze kantoren worden ingediend, vallen onder het convenant en gaan niet meer automatisch door de molen.

## CULTUUROMSLAG

Het convenant ziet op drie deelgebieden: erf- en schenkbelasting, overdrachts- en omzetbelasting, en de oprichting van stichtingen en verenigingen. In een drietal werkgroepen, aangestuurd door een regiegroep,

zijn de raakvlakken geïnventariseerd door eens grondig in elkaars keuken te snuffelen. Voor beide partijen een leerzaam proces, denkt deelnemend notaris Cees Doppenberg uit Doetinchem. 'We merkten al snel dat er echt een cultuuromslag nodig was. Beide partijen wantrouwden elkaar. De Belastingdienst wil iets van je, maar wat brengt het jou? Maar door met elkaar in gesprek te komen, elkaars procedures te leren kennen, kom je erachter hoe de hazen lopen. Je moet er wel voor openstaan dat anderen ook in jòuw keuken kijken. Zo hebben we ons kwaliteitshandboek waarin onze procedures staan beschreven, met elkaar uitgewisseld. En dan zie je toch dat er vertrouwen ontstaat.' Ook bij de Belastingdienst moest een belangrijke knop om, merkte Ferdi Glandrup van Kienhuis Hoving. 'In de werkgroepen zaten mensen van de Belastingdienst die dachten: "Wij bepalen het hier, en jij hebt je als lid van de werkgroep maar naar ons te schikken." Wij hebben toen gezegd: "Dat doen wij dus niet, zo heeft het geen zin." Toen heeft de regiegroep echt moeten ingrijpen.'

## TOETS

Glandrup, Doppenberg en IJzerman vormden samen met projectleider Leonie Frowijn en Frits Brentjens van de Belastingdienst Oost de regiegroep. Doppenberg: 'Leonie Frowijn heeft een plan van aanpak geschreven en vervolgens hebben we een protocol afgesproken voor zaken die binnen het convenant vallen. Zo is gekeken welke toetsingsmomenten er eigenlijk in een aangifte zitten, zodat bij de Belastingdienst ook het vertrouwen kwam dat



*‘Je moet er wel  
voor openstaan  
dat anderen ook  
in j ouw keuken  
kijken’*

wat wij binnen dit protocol aanbieden de toets der kritiek kan doorstaan. Ook is afgesproken dat de Belastingdienst op enig moment een peiling kan doen om te kijken of wij ons aan de afspraken houden. Maar ze controleert dus niet meer elke aangifte afzonderlijk.’ Door van tevoren af te spreken hoe de Belastingdienst bepaalde zaken zal waarderen, worden problemen naar voren gehaald, zegt Gertjan IJzerman van IJzerman Notarissen uit Rijssen. ‘Voorheen kreeg je bij de oprichting van een stichting of vereniging pas achteraf duidelijkheid over de uiteindelijke belastingplicht. We richtten op en pas veel later ging een inspecteur met dat dossier aan de slag. En ook de klant bekommerde zich in de oprichtingsfase doorgaans niet om de fiscale consequenties. Nu lopen we al tijdens de oprichting een vragenlijst na om vast te stellen of de stichting of vereniging bijvoorbeeld btw-plichtig is of juist niet. Daarvan maken we notities, die we doorsturen naar de Belastingdienst, die daardoor eerder uitsluitsel kan geven over de fiscale verplichtingen van de stichting of vereniging.’

#### **AGREE TO DISAGREE**

De meerwaarde van Horizontaal Toezicht wordt vooral duidelijk bij zaken waarbij je vooraf niet weet hoe de Belastingdienst ze zal waarderen, zegt Ferdi Glandrup. ‘Valt een bepaalde activiteit onder de overdrachtsbelasting of de btw, of misschien wel allebei? Dat speelt met name ook als gevolg van het Don Bosco-arrest [Door dit arrest van het Europese Hof van Justitie (19 november 2009, C-461/08) kan voor de btw eerder sprake zijn van een

‘bouwterrein’, waardoor de levering is belast met btw en de verkrijging vrij is van overdrachtsbelasting – red.]. Daar hebben we nu op korte termijn, via korte lijnen, duidelijkheid over. En de cliënt weet: als we het zo doen, heb ik geen “last” meer van de Belastingdienst. Want het is al akkoord bevonden.’

Afstemming vooraf zal in veel, maar niet alle gevallen tot een gezamenlijk standpunt leiden. ‘Een prettige bijkomstigheid is dat we nu al merken dat er minder beroepszaken zijn. Maar het kan ook gebeuren dat we er samen niet uitkomen’, zegt Frits Brentjens van de Belastingdienst. ‘Dat we een samenwerkingsovereenkomst hebben over Horizontaal Toezicht wil niet zeggen dat we altijd tot hetzelfde inzicht zullen komen. *We agree to disagree*. In dat geval vallen we terug op de normale gang van zaken en kun je eventueel een beroepsprocedure starten. Dat valt dan niet meer onder het convenant.’

#### **KEURMERK**

Tot nog toe zijn ‘enkele tientallen’ aangiften op de nieuwe manier behandeld. De klanten zijn zeer tevreden over de nieuwe dienstverlening merken de deelnemende notarissen. IJzerman: ‘Ze worden zich beter bewust van wat ze kunnen verwachten en ervaren dat als meerwaarde van de service die je biedt.’ Ook in andere branches wordt een convenant met de Belastingdienst als keurmerk ervaren. Bij belastingadviseurs signaleert de dienst al een ‘waterscheiding’ tussen hen die al wel een convenant hebben, en degenen zonder, aldus Brentjens. ‘We noemen geen namen. Maar we zien in de markt al wel het gevoel ontstaan

dat het binnen een paar jaar weleens een probleem zou kunnen worden als je ge en convenant hebt.’ ■

#### **WAT IS HORIZONTAL TOEZICHT?**

De term ‘Horizontaal Toezicht’ werd geïntroduceerd door Joop Wijn (CDA), staatssecretaris van Financiën tijdens Balkenende II (2003-2006). Door het innemen van belasting tot een gezamenlijk doel te maken, daarover afspraken te maken, en op elkaars expertise te vertrouwen, wordt de kwaliteit van het administratieve proces verbeterd. Dat is de gedachte. In de praktijk werkt het als volgt: de Belastingdienst en de notaris spreken van tevoren af hoe bepaalde situaties zullen worden gewaardeerd, en welke informatie daarvoor overlegd moet worden. De notaris stuurt deze informatie op. De inspecteur verwerkt de aangifte vanuit het gegeven dat de onderliggende informatie ook klopt. De klant krijgt de vooraf overeengekomen aangifte in de bus, en komt dus niet voor verrassingen te staan.

De samenwerking biedt vooral voordelen: sneller duidelijkheid over fiscale consequenties bij zowel Belastingdienst, notariaat als cliënt, administratieve lastenverlichting, en betere dienstverlening: naar de klant door kortere lijnen met de Belastingdienst, naar de notaris door regelmatig fiscaal-technisch overleg vooraf.

Het gezicht van  
het Kadaster  
neemt afscheid

## ‘Onze traditionele functie komt onder druk te staan’

Wim Louwman vertrekt als hoofdbewaarder van het Kadaster. De rechtszekerheid is weer in goede handen, maar Louwman maakt zich zorgen over de toekomst. ‘Dit bestuur heeft weinig affiniteit met onze klassieke taak.’

TEKST Arnaud Veilbrief | FOTO'S Truus van Gog

Het zijn de laatste dagen. Na 47 dienstjaren neemt Wim Louwman binnenkort afscheid als hoofdbewaarder van het Kadaster. Hij vertrekt naar Brussel, waar hij is gekozen tot voorzitter van de European Landregisters Association. Een hele eer, dat wil hij best zeggen. Voor generaties notarissen was de gemeentelijke Amsterdammer het gezicht van de organisatie waarmee men een haat-liefde-verhouding heeft. Het notariaat klaagt over de hoge kosten die het Kadaster tegenwoordig in rekening brengt, maar van enige extravagantie is op het hoofdkantoor in Apeldoorn geen sprake. Louwmans kamer is sober ingericht en kijkt uit op een binnenplaats. Automaatkoffie wordt geserveerd in plastic bekertjes.

### STOFJASSEN

Louwman, zoon van een timmerman, groeide op in de Van Speijkstraat, in Amsterdam-West. Dat was in de jaren vijftig een buurt van geschoolde arbeiders en lagere middenklasse. Doorleren na de middelbare school was er nog niet gebruikelijk en dus zocht Louwman na de mulo een kantoorbaan. Het werd het Kadaster. Daar was plaats voor een aspirant-schrijver. ‘De schrijvers stonden in lange stofjassen aan hoge tafels’, vertelt Louwman over die tijd. ‘Daar werden de akten ingeschreven in de boeken. Leggers, heetten die. Het gebeurde allemaal met de hand.’ Hij moet er om lachen. ‘Onvoorstelbaar nu.’

Een aspirant-schrijver mocht niet direct in het register schrijven. ‘In het begin mocht ik alleen met potlood in het hulpregister schrijven. Dat werd door een superieur bekeken. Nadat dat een tijdje goed ging, mocht ik zelf met een pen in het hulpregister schrijven. En uiteindelijk met een pen in het echte register.’

### STAPJE VOORUIT

Louwman viel op bij zijn chefs en werd uitgenodigd om aan een psychologische test mee te doen, het ‘commiezenonderzoek’. Uit de uitslag bleek dat het mulo-diploma geen juiste afspiegeling gaf van zijn capaciteiten. Hij maakte snel promotie en op zijn achtentwintigste was hij chef van een afdeling bij het Scheepsregister in Rotterdam. Maar Louwman wilde verder en begon aan een rechtenstudie, die hij binnen vier jaar afrondde. Toen hij zijn bul in ontvangst nam, was hij de eerste in zijn familie die gestudeerd had. ‘Toch een stapje vooruit’, zegt hij met enig gevoel voor understatement. Aanstellingen als bewaarder bij steeds grotere vestigingen van het Kadaster volgden, met als eindpunt sinds twaalf jaar de functie van hoofdbewaarder in Apeldoorn. En hij werd voorzitter van de Vereniging van Bewaarders. Zo werd Louwman het gezicht van het Kadaster voor notarieel Nederland.

*Wat trok u zo aan in het werk bij het Kadaster?*

‘Dat ik er belandde was puur toeval, ik was een jongetje van zestien. Je moest wat, hè? Tot mijn militaire dienst deed ik het puur voor het geld.’

*U had niet de timmermanshanden van uw vader?*

Lachend: ‘Nee!’

### ZEURPIETEN

Gaandeweg begon hij het werk leuk te vinden. ‘Juridische vraagstukken boeien me. Met name het goederenrecht, waar je als bewaarder mee te maken hebt, omdat het veel ruimte laat voor flexibiliteit. In tegenstelling tot procesrecht of fiscaal recht.’

*Kunt u een voorbeeld noemen?*

‘Er mankeert wel eens wat aan een akte. Soms is het zo erg dat het lijkt alsof de verkeerde persoon eigenaar is geworden. In zo’n geval zijn we vrij formalistisch en weigeren we de akte. Maar het komt ook voor dat er een paar



onbenullige foutjes in staan. Dan sturen we een verzoek tot verbetering in en kan de notaris binnen vier dagen een aanvullende verklaring insturen. Kost niets en niemand ziet er wat van. Zo dien je de rechtszekerheid, waar ik voor betaald wordt, maar wel op een manier die ook voor het notariaat aangenaam is. Ik heb altijd uitgedragen aan mijn collega's: we zijn geen formalisten. Probeer altijd te voorkomen dat we voor de rechter komen te staan.'

Het stoort hem een beetje dat het notariaat die 'souplesse als een recht is gaan zien'. 'Met name jongere notarissen klagen steeds als ze een aanvullend stuk moeten sturen. Ze vinden ons een stelletje zeurpieten en vergeten dat we eigenlijk heel coulant zijn.'

*Over fouten gesproken, het Kadaster is op dat vlak ook bepaald niet brandschoon. De rechtszekerheid zou niet meer zo hoog in vaandel staan.* Hij knikt. 'Er waren een paar jaar geleden veel klachten over verkeerde voorlichting door onze medewerkers. Er werden te weinig kwaliteitscontroles uitgevoerd. Het is een paar keer gebeurd dat een hypotheek werd doorgehaald die nog open stond. Zoiets heeft vervelende consequenties. Om dat te voorkomen hebben we het "vier ogen-beleid" weer ingevoerd. Elke akte wordt bekeken door twee personen. Dat beleid was er al, maar er werd de hand mee gelicht. Dat leidde tot klachten vanuit het notariaat. Daar was ik eerlijk gezegd blij mee, want het gaf mij argumenten om mijn bestuur te laten zien waar verminderde

*'Voor de juridische core business van de voorbereiding en inschrijving van notariële akten en voor de overige activiteiten moeten strikt gescheiden budgetten zijn'*

kwaliteitscontroles toe leidden. Gelukkig heeft de wal uiteindelijk het schip gekeerd, maar het heeft lang geduurd.'

*Waarom vond u geen gehoor bij uw eigen bestuur totdat er dingen echt misgingen?*

'In het huidige bestuur zit geen ex-bewaarder, er zit zelfs helemaal geen jurist in. Verhalen over registratiefouten waren voor hen een beetje een ver-van-hun-bedshow. Ze hebben weinig affiniteit met de rechtszekerheidtaak van het Kadaster.'

*Hoe kan dat bij een organisatie die juist in het leven is geroepen om de rechtszekerheid te dienen?*

'Dat weet ik niet. En ik vind het eerlijk gezegd niet zo erg, zolang ik maar de middelen krijg om voldoende kwaliteitscontroles uit te voeren. En het bestuur heeft ook goede dingen gedaan. Toen het aantrad, was het Kadaster een behoorlijk ingeslapen organisatie. Het bestuur heeft daar verandering in gebracht en onder meer de geautomatiseerde verwerking van akten ingevoerd.'

#### **BUDGETTEN**

Het Kadaster is een zelfstandig bestuursorgaan (ZBO). Het valt niet onder politieke verantwoordelijkheid van een ministerie. Niettemin zijn de banden met het ministerie van Infrastructuur en Milieu (I&M) de laatste jaren zeer hecht geworden, waarbij het ministerie vraagt en het Kadaster volgt. Het Kadaster heeft er van de directie GEO van I&M veel nieuwe taken bij gekregen. Het zijn merendeels grote IT-projecten die tot doel hebben de geografische gegevens van provincies, gemeenten, waterschappen, en dus ook het Kadaster, te koppelen. Een bekend voorbeeld is de Wet BAG, waaraan ook het notariaat veel werk heeft. Andere projecten zijn RO online, Publieke Dienstverlening op de Kaart en de koppeling van de Gemeentelijke Basisadministratie aan het nieuwe Handelsregister.

*Dat oefent druk uit op uw organisatie.*

'En op de budgetten.'

*Zijn de organisatie en de budgetten met die taken meegegroeid?*

'Ja, maar tegenvallers bij die projecten worden uiteindelijk binnen dezelfde begroting gecompenseerd. Als de kosten voor de GEO-projecten uit de hand lopen – en ik heb nog nooit een IT-project meegemaakt dat niet duurder werd – dan ben ik bang dat compensatie daarvoor onder andere bij rechtszekerheid zal worden

gevonden. En daarmee komt onze traditionele functie onder druk te staan.'

*Het notariaat vermoedt dat de forse tariefsverhogingen van de afgelopen jaren mede dienen om tekorten die ontstaan door andere activiteiten van het Kadaster, op te vangen.*

*Dat vermoeden klopt dus?*

'Dat is inderdaad heel goed mogelijk. Ik moet wel zeggen dat er ook een automatiseringsproject loopt ten behoeve van het notariaat, maar dat is binnenkort af. Dus of die tariefsverhoging daarna nog steeds verband houdt met gestegen kosten voor akteverwerking is onhelder. Een reden te meer voor een apart budget.'

*Wat stelt u voor?*

'Ik vind dat er voor de juridische core business van de voorbereiding en inschrijving van notariële akten en voor de overige activiteiten strikt gescheiden budgetten moeten zijn. Het gaat om verschillende belangen en daar horen gescheiden budgetten bij.'

#### **GEVAAR**

Louwman ziet nog een gevaar voor de rechtszekerheid opdoemen. Net nu hij weggaat, wordt de organisatie rond de hoofdbewaarder opnieuw bekeken. Die geeft nu leiding aan verschillende teams. Er is een team dat de kwaliteit van het werk controleert en klachten van notarissen behandelt. Een ander team beheert de geautomatiseerde systemen waarmee notariële akten worden verwerkt. Er wordt overwogen om beide teams onder een ander dan de hoofdbewaarder te plaatsen, waarmee de functie voor een groot deel wordt uitgedeed. Louwman: 'Ik ben bang dat de hoofdbewaarder dan een papieren tijger wordt.' Ook wordt overwogen de succesvolle Bewaarderstelefoon, twee jaar geleden onder Louwman opgericht als antwoord op de gebrekkige informatie vanuit de callcenters, weer op te heffen.

*Wat zouden de gevolgen kunnen zijn als uw zorgen uitkomen?*

'Op termijn voorzie ik dan een onbetrouwbaar Kadaster, met als gevolg verstoring van het rechtsverkeer en veel schadeclaims. Dat mensen een huis gekocht blijken te hebben van iemand die niet de eigenaar was of waar nog een hoge hypotheek op zit. Dat is slecht voor het vertrouwen in het zakelijk verkeer en voor de BV Nederland.' ■



*‘Ik ben heel trots op deze regio’*



Richard Verbeek:

# ‘Het ondernemerschap spreekt me het meest aan’

TEKST Mechtelt Lindenhovius | FOTO'S Truus van Gog

‘**W**at me het meest aanspreekt in het vak is het ondernemerschap. Een kant waarvan ik van tevoren niet had gedacht dat die er was. Hoe wil je in de markt staan? Je kan zeggen: “Ik ben de goedkoopste”, en op die manier klanten binnenhalen. Maar je moet dan ook bedenken wat het je oplevert. Kan je dan nog wel de service bieden die je wilt? Voor mij is service namelijk heel belangrijk. En daarin is het opbouwen van een relatie met je klant cruciaal. Dat mensen graag met je willen samenwerken en niet met jouw tarief. Steeds meer kantoren denken na over hun identiteit en zien dat los van de prijs – gelukkig. Ik ben ook niet voor vaste tarieven. Je moet van je eigen kracht uitgaan. Natuurlijk hangt dat af van het segment waarin je werkt. Bij bestaande bouw is er best wat voor te zeggen. Maar ik geloof niet in prijs als selectie criterium.

Op de middelbare school kwamen mijn ouders op een middag helemaal enthousiast terug van de notaris. “Dat moet wel een mooi vak zijn”, dacht ik toen. Dat idee heb ik vastgehouden. Ik heb een afspraak gemaakt bij de toenmalig Naaldwijkse notaris en zijn verhaal maakte me nog enthousiaster. En dat ben ik nog steeds, hoewel mijn idee over het vak gaandeweg mijn studie en loopbaan wel is veranderd. Ik geloof allang niet meer dat je als notaris generalist moet zijn; je moet je kunnen specialiseren. Ik heb stage gelopen bij De Brauw in Rotterdam. Ik had geen flauw benul dat kantoren van dergelijke omvang bestonden, dat je op dat niveau ondernemingsrecht kon bedrijven. Zoiets wilde ik ook. Na mijn studie kwam ik terecht bij Landwell in Rotterdam [dat overging in Van Doorne – red.] en deed internationaal ondernemingsrecht. Veel herstructureeringswerk, veelal fiscaal gedreven. Op een gegeven moment vond ik dat eentonig worden en ook afstandelijk want ik had vooral te maken met bedrijfsjuristen. Hier heb ik contact met de ondernemer zelf. En dat vind ik inspirerende mensen! Een beetje eigenwijs, vaak veel te vertellen, en je kunt prettig met ze sparren. Een fijne manier van zakendoen.

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

Het werk op een groot kantoor heeft voor mij een nuance gekregen. Het grote in de zin van specialiseren spreekt mij nog steeds erg aan, maar ik zou niet meer in zo'n “fabriek” kunnen werken. Daarvoor is het contact met mensen mij te dierbaar. Het mooiste is toch als je met z'n allen – accountant, fiscalist en klant – rond de tafel zit en het in een keer af kunt hameren.

Het was altijd mijn droom om in mijn geboorteplaats Naaldwijk te gaan werken. Professor Huijgen heeft me destijds op dit kantoor gewezen. Toen er een vacature ontstond, heb ik meteen gesolliciteerd. Ik viel in een warm bad. Ik ben heel trots op deze regio. Er wordt hier stevig ondernomen, met grote belangen en een enorme snelheid. Zonder glastuinbouw had ons kantoor hier niet op deze manier gezeten.

Tuurlijk, ik heb ook weleens momenten gehad dat ik het niet meer wist, dreigde vast te lopen. Maar ik heb geleerd dat het uiteindelijk allemaal goed komt. Je moet realistisch zijn en niet in paniek raken van een grote stapel werk. Je kunt maar een ding tegelijk. Een klus hoeft maar heel zelden echt morgen af. En als dat wel zo is, dan zet ik uiteraard alles opzij.

Ik heb best veel dossiers gehad waar ik enorm van heb genoten. Dat kunnen kleine en grote zaken zijn. Waar het bij mij om draait is die toegevoegde waarde die ik lever. En dat de klant zich realiseert – ook al gaat het om een zakelijk traject – dat ze iets bijzonders doen. Juist die menselijke kant vind ik zo belangrijk. De akte is toch vaak hetzelfde.' ■

.....  
**Richard Verbeek** (35) is na zijn afstuderen begonnen bij Landwell in Rotterdam. Eind 2003 is hij overgestapt naar Westland Partners in Naaldwijk, waar hij sinds dit jaar partner is. Hij is gespecialiseerd in ondernemingsrecht.

# Een gift vandaag is morgen een redding

Een noodbericht komt altijd onverwachts en vraagt om directe actie. Jaarlijks brengen de professionele vrijwilligers van de Koninklijke Nederlandse Redding Maatschappij meer dan 3.000 schipbreukelingen in veilige haven. De exploitatiekosten van de KNRM worden volledig gedekt door vrijwillige bijdragen.

## Steun de redders

Want zij moeten veilig de zee op kunnen als mensen in nood verkeren. Donaties, schenkingen en nalatenschappen vormen de financiële basis voor de KNRM. Giften worden direct besteed aan het reddingwerk. Fondsen op naam, periodieke schenkingen en nalatenschappen kunnen in overleg een specifieke bestemming krijgen, waarbij naamgeving van reddingboten tot de mogelijkheden behoort.

*De KNRM is vrijgesteld van successie- en schenkingsrecht.*

T 0255 54 84 54 • info@knrm.nl

Koninklijke Nederlandse Redding Maatschappij

WWW.KNRM.NL



## 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.

Ben 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

Bel die  
verkoopstylist  
maar af.

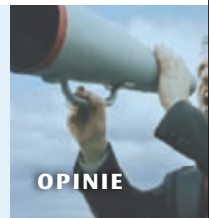
Binnen 5 minuten je huis verkocht.

  
Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling  
Het veilinghuis dat meer biedt.

mva.nl/veiling



# Onrecht als handel: over de overdrachtsbelasting en monumenten



**W**at zijn er vandaag veel burgers boos. Ze wantrouwen de gevestigde orde en ieder die aan die orde herinnert.

Voor al dat doet denken aan 'Den Haag' en aan 'Brussel'. Een globaliserende economie, Europese wetgeving en een gedeeltelijke teloorgang van de oude beschermings- en verzorgingsarrangementen lijken de grootste aanjagers van dat brede gevoel van teleurstelling en van verontwaardiging. De Haagse en Brusselse 'bureaucraten' op hun fluwelen kussens begrijpen niets van de noden van 'de gewone man'. En dat 'onze belastingcenten' nu ook nog gebruikt worden om die luie Grieken uit de problemen te helpen, is helemaal het toppunt. Dat zullen ze weten, die bureaucraten op hun fluwelen kussens en die aartsluie Grieken. *'I am Dutch, so I am blunt'*, naar de woorden van minister De Jager. Het zou een mooi statement kunnen zijn van die boze, haast chronisch verontwaardigde landgenoten anno nu.

## GOEDE HANDEL

De tijd is verwarrend, alles is handel zo lijkt het wel. Ook recht is handel en recht en verontwaardiging zijn zelfs goede handel. En wat wekt meer verontwaardiging dan discriminatie? De Stichting Meldpunt Collectief Onrecht (SMCO) heeft de potentie van het trio handel, recht en verontwaardiging goed voorzien. SMCO werft donateurs onder de particulieren die in de periode 1 januari 1972 tot 1 mei 2009 een monumentenpand gekocht hebben. Wie mee wil doen met de procedures die SMCO denkt te gaan voeren, moet een bedrag van 595 euro betalen. De inzet is een mogelijke teruggaaf van overdrachtsbelasting. Wint de stichting voor de donateur de procedure, dan houdt zij zelf 15 procent van het terug te storten bedrag. Wordt de procedure verloren,

dan moet de stichting het alleen met het bedrag van de verplichte donatie doen. *No cure, no pay* is niet aan de orde.

## ONGELIJKE BEHANDELING

Waar gaat het hier om? Op 1 mei 2009 oordeelde hof Den Haag dat de vrijstelling van overdrachtsbelasting bij de verkrijging van een monument – een vrijstelling die van oudsher alleen was voorbehouden aan rechtspersonen die als doel hebben een monument in stand te houden – ook hoort te gelden voor particuliere kopers. Het hof zag hier strijd met het gelijkheidsbeginsel. Voor de ongelijke behandeling van rechtspersonen en particulieren was er onvoldoende rechtvaardiging. De staatssecretaris gaat tegen deze uitspraak niet in cassatie en stelt de verkrijging van monumenten nu ook voor particulieren vrij, ingaande per 1 mei 2009. Een beroep op de hardheidsclausule voor oudere overdrachten wijst hij af met als motivering dat de hardheidsclausule uitsluitend geldt bij 'een onbillijkheid van overwegende aard'. Van een dergelijke onbillijkheid is alleen sprake als het gaat om een gevolg dat de wetgever had voorkomen, wanneer hij dit bij het maken van de wet had voorzien. Dat speelt hier niet.

## GRAZIGER WEIDEN

Op haar website rept de stichting alleen van een collectieve procedure tegen de Nederlandse Staat. Maar nu lijkt zij haar aandacht te richten op naar zij hoopt graziger weiden. Een groot aantal notarissen ontving onlangs van SMCO een brief waarin zij aansprakelijk worden gesteld in verband met overdrachten van rijksmonumenten aan particulieren vóór 1 mei 2009. Dit lijkt dwaasheid, maar als gezegd: recht is voor sommigen gewone handel. De notaris die een akte verlijdt, is een man (of vrouw natuurlijk) van het midden.

Hij houdt zich in elk geval aan de wet. Voor de monumentenvrijstelling maakte de wet een onderscheid tussen particulieren en rechtspersonen. Wie dit aanvocht, kreeg tot 1 mei 2009 van de rechter nul op het rekest. Het Haagse hof oordeelde in strijd met de tekst van de wet, dat het onderscheid tussen rechtspersonen en particulieren voor de monumentenvrijstelling niet mag worden gemaakt. Dat was door niemand te voorzien. Onder deze omstandigheden was er voor de notarissen geen attenderingsplicht. In deze zin oordeelde Rechtbank Den Haag op 23 februari 2011. Rechtbank Amsterdam voegt hier nog aan toe in zijn uitspraak van 2 maart 2011, dat dit slechts onder bijzondere omstandigheden anders kan liggen. Dan moet er sprake zijn van een principiële rechtsvraag die in de lagere rechtspraak in verschillende zin is beantwoord en die vervolgens in een proefprocedure is voorgelegd aan de Hoge Raad. Beide uitspraken zijn uitgebreid besproken in de *Fiscale nieuwsbrief* van 5 mei 2011 op NotarisNet.

## VUURWERK

Wat hier gebeurt, is voor wie het aangaat zeker vervelend. Dat het notariaat goed verzekerd is, lokt 'wild west-acties' uit als die van SMCO. De donateurs willen vuurwerk zien en niet geschoten is altijd mis. Maar het voordeel van een goede verzekering is dat de kennis ruim voorhanden is over hoe met claims als deze om te gaan. Het zou mij niet verbazen wanneer het businessmodel van SMCO meer toegepast gaat worden. Onrecht is handel en de tijd is als het weer.

*Geert Lekkerkerker,  
wetenschappelijk directeur KNB*

## Een accountant die u scherp houdt.



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

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

### VAN REE. EEN FRISSE KIJK OP CIJFERS.

ALPHEN AAN DEN RIJN | BARNEVELD | DOORN | GELDERMALSEN

AUDIT & ASSURANCE | ACCOUNTANCY | BELASTINGEN | CONSULTANCY

WWW.VANREEACC.NL



*Uw gift leeft voort...* 

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

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

Algemeen Nut  
Beogende Instelling  
**ANBI**

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



## SERVITUR S.L.

Ed J. Richelle Angemeer

### Bezoekadres:

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

### Correspondentie adres:

Apartado de correos 216  
 03508 BENIDORM  
 (Alicante) Spanje

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

Verplichte  
koopakte bij  
de notaris?

**KOOP  
CONTRACT**

Tofik Dibi is Tweede Kamerlid  
van GroenLinks

*'Moeten goedwillende burgers bij de koop  
op kosten worden gejaagd?'*

Voor veel mensen is en blijft een notaris één van die notabelen waarmee je in je leven maar hoogst zelden te maken krijgt. Niet iedereen valt bijvoorbeeld het genoeg te beurt om bij een notaris aan te mogen schuiven om een fikse erfenis te verdelen. Wie echter een huis koopt, vaak één van de belangrijkste financiële beslissingen in iemands leven, ontkomt niet aan een notariële overdracht en de daarbij behorende hypothecaire verplichtingen. Pas bij de daadwerkelijke overdracht blijkt voor niet-ingewijden hoe razend ingewikkeld het kopen van een huis nu eigenlijk is. Goed daarom dat er een juridisch professional zoals de notaris bestaat om partijen te behoeden voor misstappen waarvan niemand de rechtsgevolgen kan overzien. Dit soort overeenkomsten horen in het belang van de betrokken partijen én in het belang van de betrouwbaarheid van de openbare registers transparant en deugdelijk afgehandeld te worden.

#### HANDZAME INDICATOREN

Veel lijkt er, omwille van die transparantie en betrouwbaarheid, voor te pleiten om ook de 'voorfase' – het opmaken van de koopakte – onder te brengen bij een notaris. Daarnaast verwachten velen dat de notariële betrokkenheid een buffer vormt tegen criminele inmenging. De parlementaire werkgroep verwevenheid van onder- en bovenwereld vindt dit zelfs een doorslaggevend argument om de notaris, als essentiële

schakel in de vastgoedbranche, al bij de totstandkoming van de koopovereenkomst te betrekken. Een tijdje geleden gaf criminoloog Henk Ferwerda in zijn onderzoek 'Malafide praktijken in de vastgoedsector' een ontstellend kijkje in de criminele keuken: ABC-constructies, vastgoedcarroussels en rare hypotheekconstructies zijn de belangrijkste verschijningsvormen van vastgoedzwendels. Ferwerda's onderzoek maakte duidelijk dat de opsporing en bestrijding van vastgoedfraude nog in de kinderschoenen staat. Recent onderzoek van de Utrechtse hoogleraar Brigitte Unger laat zien dat met een aantal handzame indicatoren individuele gevallen van vastgoedfraude redelijk simpel zijn op te sporen, bijvoorbeeld indien er bij een pand een opmerkelijke waardesprong binnen korte tijd valt waar te nemen.

#### VRIJHEIDSBEPERKING BURGERS

De vraag doemt op waarom de jaarlijks honderdduizenden kopers en verkopers een extra juridische handeling moeten verrichten omdat er een klein percentage aan misstanden tussen zit. Misstanden die, naar nu blijkt, redelijk eenvoudig door verbeterde technieken opgespoord kunnen worden. En dan ook nog eens in de wetenschap dat een waterdicht systeem onmogelijk is omdat het door de marktwerking in het notariaat nog altijd mogelijk is om malafide notariële bijstand in even malafide vastgoedzaakjes te regelen. Notariële tussenkomst bij het sluiten van de koopakte kan dan

misschien wel een bruikbaar juridisch instrument zijn in de strijd tegen vastgoedcriminaliteit, maar moeten goedwillende burgers bij de koop daarvoor op kosten worden gejaagd en beperkt worden in hun vrijheid om de koopovereenkomst naar eigen inzicht vorm te geven? Rare kronkels in de koopovereenkomst zullen, daar ben ik van overtuigd, altijd wel ter sprake komen bij de daadwerkelijke notariële overdracht of de hypotheekverstrekking.

#### AANDACHT FINANCIËLE KANT

Het voorkomen van misstappen en misstanden is niet alleen een verantwoordelijkheid van de overheid, maar ook van de betrokken partijen. Daarbij past geen paternalistische benadering door alle rechtshandelingen onder de ogen van een notaris te laten verrichten, maar een emancipatieproces van kopers en verkopers. Zodat de aankoop van een huis niet langer gaat over de overname van gordijnen, maar ook eens de aandacht gevestigd wordt op de financiële kant van de (onroerende) zaak. ■

Voor- en nadelen volgens GroenLinks van  
de verplichte koopakte bij de notaris

- ⊕
- Biedt transparantie en betrouwbaarheid
- Bestrijdt vastgoedcriminaliteit
- ⊖
- Kopers moeten extra juridische handelingen verrichten
- Beperkt kopers in hun vrijheid

# VRAGEN STAAT VRIJ

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



**Jannetta Dorsman**  
| Social media marketeer  
bij Ondernemersresultaat



**Brian Bouterse**  
| Medewerker  
KNB/ECH Helpdesk



**Monique van de Griendt**  
| eigenaar & trainer Dialogue



**Lex Diks**  
| Coördinator kwaliteitszorg,  
Auditbureau KNB

## Hoe kan ik de gelden opvragen bij een passeerzaak via ECH (Elektronische Communicatie Hypotheken)?

**Brian Bouterse:** Bij het opvragen van de gelden onder de taak 'Melden Gelden', moet er op een aantal zaken gelet worden. Als eerste of bij het doorgeven van de passeergegevens, is aangegeven of het regeltje 'specifiek bedrag benodigd bij passeren' met een 'ja' is aangeduid. Als dit niet het geval is, dan staat er een rood kruis voor de taak 'Melden Gelden' en kan er geen specifiek bedrag worden opgevraagd. Vervolgens ga je na of de definitieve passeerop-

dracht (verstuurd door de bank) al is ontvangen door het kantoor. Na ontvangst, en indien de zaak in behandeling is bij de Rabobank en De WestlandUtrecht Bank kun je verder met de volgende stap. Loopt de passeerzaak via REAAL dan ontvang je, volgens de taken, als eerste een definitieve passeeropdracht om daarna de passeergegevens door te geven en dan de gelden op te vragen via de bank. Als je eenmaal bij de stap bent aangekomen om de gelden op te vragen en je krijgt na het invullen van de gegevens en het verzenden naar de bank alsnog de melding dat 'er een fout is opgetreden en er een eerdere taak actief is', moet er gecontroleerd worden of de regel

## Waarom zijn social media voor mij als (kandidaat-) notaris nuttig?

**Jannetta Dorsman:** Over social media bestaan veel misverstanden. Een veelgehoorde opmerking is dat al die onzinberichten op sociale netwerken als Hyves, Facebook en Twitter niets te maken hebben met het serieuze karakter van het notariaat. Dat daardoor de indruk is ontstaan dat het nut van social media voor een notaris ver te zoeken is, begrijp ik heel goed. Sociale media houden echter meer in dan de genoemde sociale netwerksites. Ook een Weblog, YouTube

en Skype behoren daartoe. Het belangrijkste aspect van social media is delen. Delen van ervaringen, kennis, informatie die men op internet tegenkomt, maar ook het delen van je netwerk met anderen. Voor een (kandidaat-) notaris kunnen social media een belangrijke rol spelen bij het tonen van zijn/haar expertise, het in contact komen met potentiële klanten en het creëren van ambassadeurs. Daarnaast draagt een juiste inzet van social media voor een belangrijk deel bij aan de vindbaarheid van je website in Google. Er zijn steeds meer voorbeelden te noemen van notarissen die met succes social media voor hun kantoor inzetten. In november organiseert de KNB de workshop Notaris 2.0, waarin alle mogelijkheden van social media voor het notariaat worden toegelicht. ■

## Hoe geef ik op een goede wijze feedback aan een collega als ik niet tevreden ben over de onderlinge samenwerking?

‘max. op te vragen bij passeren’ is aangevuld met het bedrag beschikbaar gesteld door de bank of dat er ‘€ 0,00’ als bedrag staat ingevuld.

Let op! Deze melding komt alleen voor als een kantoor zaken doet met de Rabobank, omdat dit eenmaal zo is ingesteld in hun proces. U dient hiervoor contact op te nemen met de Rabobank om het bedrag door de bank te laten aanpassen. Bij de overige banken in het ECH-proces krijgt men de melding dat het opgegeven bedrag hoger is dan het maximaal op te vragen bedrag. ■

## Waarom is bij de opzet van de peer reviews gekozen voor een driejaarlijkse cyclus?

**Lex Diks:** Kwaliteitsbevordering in de vorm van intercollegiale toetsing is sinds 2009 een feit. Hiervoor is gekozen op basis van de ervaringen met bestaande kwaliteitssystemen. In de wereld van de kwaliteitsborging wordt vrijwel zonder uitzondering in cycli van drie jaar gewerkt. Binnen die periode wordt de zogeheten kwaliteitscirkel van Deming doorlopen. De werkzaamheden worden gepland, uitgevoerd en getoetst in de vorm van een audit. Op basis van de bevindingen worden verbeteringen voorgesteld die vervolgens weer worden geïmplementeerd, uitgevoerd en getoetst. Continuïteit in de aandacht voor de kwaliteit van de werkzaamheden is de sleutel voor

**Monique van de Griendt:** Het is vaak niet gemakkelijk om iemand aan te spreken op zijn gedrag. Angst voor conflicten en om iemand te kwetsen, spelen daarbij een rol. Bovendien weet men vaak niet hoe men de boodschap moet brengen. Gemakkelijk, ongedwongen en effectief feedback geven, is geen vaardigheid die komt aanwaaien. Als je iemand wilt aanspreken op zijn werkhouding of gedrag is het belangrijk om het gesprek voor te bereiden. Een mooie techniek die je kunt toepassen om feedback te geven is het 4-G model (Gedrag, Gevoel, Gevolg, Gewenst). Je begint te vertellen wat je hebt gezien. Je probeert zo objectief mogelijk te beschrijven welk gedrag je hebt waargenomen, zonder oordeel en interpretaties. Dat laatste is altijd

succesvolle verbetering. De periode van drie jaar is in de loop van de tijd gegroeid. Dit blijkt een goed werkbaar en efficiënte opzet te zijn. Kwaliteitsborging ondersteunt de primaire processen en is geen doel op zich. Het is nuttig er regelmatig aandacht aan te besteden, omdat anders de horizon te ver opschuift en het gevoel ontstaat dat een verbetering nog wel even kan worden uitgesteld. Een kortere periode zou juist weer te veel belasting betekenen en afhouden van de dagelijkse werkzaamheden. Om meer tijdrovende verbeteringen binnen de organisatie door te voeren en te verfijnen, is voldoende tijd nodig. Pas door enige tijd ervaring op te doen met een veranderde werkwijze kan worden vastgesteld of deze voldoet of dat verdere aanpassing nodig is. De balans tussen deze uitgangspunten is gaandeweg gevonden in

moeilijk omdat er vaak emoties in het spel zijn. Geef vervolgens aan wat voor gevoel je daardoor kreeg of hoe je het hebt ervaren. Geef daarna aan wat het effect is geweest en geef een mogelijk alternatief. Een concreet voorbeeld: ‘Ik zag dat je in de vergadering een aantal keren aan het sms’en was. Daardoor kreeg ik het gevoel dat je mijn verhaal niet interessant vond, waardoor ik afgeleid raakte. Het zou me helpen als je me voor de vergadering aangeeft als je nog een paar andere dingen moet doen.’ Natuurlijk is het belangrijk om altijd je eigen woorden en taal te gebruiken. En het Franse spreekwoord ‘*C’est le ton qui fait la musique*’ gaat natuurlijk hierbij ook op. Overvoer niet en haal geen oude koeien uit de sloot. Daarnaast is een goede timing belangrijk. Als je merkt dat je erg boos bent, is het beter om een nachtje erover te slapen. Maar wacht ook weer niet te lang. Geef de ander ruimte om te reageren en luister actief naar hem. En pas op met het geven van feedback per mail. Papier kan harder overkomen en je bent er niet bij als iemand jouw mail ontvangt. ■

een driejaarlijkse cyclus. Door veranderende omstandigheden en wetgeving, marktontwikkeling en samenstelling in het personeelsbestand blijkt na drie jaar altijd wel weer een aantal zaken vatbaar voor aanpassing en verbetering. Uit de reacties blijkt dat de toetsingen vaak aanleiding zijn om weer even wat ‘puntjes op de i’ te zetten, en om eerder voorgenomen verbeteringen in de werkwijze ook daadwerkelijk uit te voeren. Dat sluit goed aan bij het kwaliteitsbevorderende karakter van de peer reviews. ■

### HEBT U OOK EEN VRAAG ?

Mail naar [nm@knb.nl](mailto:nm@knb.nl) en wij zorgen dat deze beantwoord wordt.

*‘Een verstandige zet, zo noemde ik het. Maar voldoende is het zeker niet.’*



## Wie A zegt, kan ook premie A zeggen

**D**e verlaging van de overdrachtsbelasting is een verstandige zet van het kabinet. Niet alleen wordt deze belasting vaak als oneigenlijk ervaren, het is bovenal een behoorlijke drempel voor mensen die willen verhuizen. Dat is slecht voor de doorstroming op de woningmarkt, slecht voor de woningmarkt zelf en daarmee slecht voor de hele Nederlandse economie. Ik vind het dan ook geen goede gedachte dat het kabinet na een jaar deze verlaging weer zal terugdraaien.

### ANDERE EFFECTEN

De inkt van het besluit was evenwel nog niet droog of de eerste geluiden over hogere verkoopprijzen, toch maar een nieuwe badkamer en zelfs een nieuwe auto, geven aan dat het vrijgekomen belastinggeld ook andere effecten kan

hebben dan die zijn bedoeld. Het zou zo maar kunnen dat er heel snel gewenning optreedt en dat het gewenste psychologische effect slechts van korte duur is. Bovendien dreigen die mensen die het extra geld inderdaad gaan besteden aan andere zaken dan de eigen woning, renteaftrek mis te lopen. Los nog van de consequenties die dit kan hebben voor de Nationale Hypotheek Garantie. Een verstandige zet, zo noemde ik het. Maar voldoende is het zeker niet.

### CONSTRUCTIEVE BIJDRAGE

De politiek zal niet snel tot echt drastische maatregelen overgaan uit angst voor verlies van kiezers. Maar inmiddels is iedereen er wel van overtuigd dat er wat moet gebeuren. Laat de politiek nu eens een keertje zeggen wat precies. Om niet het verwijt te krijgen dat ik slechts commentaar geef en geen constructieve bijdrage aan de discussie lever, wil ik graag de volgende gedachte kwijt. Waarom blazen we de premie A-woning geen nieuw leven in? Bij tijd en wijle stuit ik bij het titelonderzoek nog op een dergelijke woning. Navraag bij de verkopers (destijds de kopers van deze woning) leert stevast dat men over die constructie zeer te spreken was en dat er zeer zeker een stimulerende werking van uitging om een huis te kopen. In combinatie met afschaffing van de overdrachtsbelasting kan herinvoering van het systeem van de premiekoopwoning de gewenste *boost* geven waar de woningmarkt op zit te wachten. ■

Geertjan Sarneel | VOORZITTER

## Het risico van de kalkoenstrategie

| TEKST Catalina Auer (Nathans | Rijnconsult)

**Iemand die vanuit zijn vakkennis een bijdrage wil leveren, maar niet de hiërarchische positie heeft om het op te dragen, heeft een adviesrol ook al heet zijn functie niet 'adviseur'. Dat geldt dus ook voor de notaris. Deze had als professional van oudsher bijna automatisch de expertrol. Maar cliënten worden mondiger en halen informatie van het internet, waardoor de notaris genoodzaakt is zich nieuw gedragsrepertoire en zelfs nieuwe denkwijzen eigen te maken. Bijvoorbeeld door andere rollen zoals coach, regisseur of klankbord te ontwikkelen en in elke situatie de meest passende rol te kiezen.**

De rol van de notaris is in beweging. Uit onderzoek blijkt dat weerstand meestal de spontane reactie is bij verandering. Het is immers efficiënter te handelen volgens gedragspatronen die hun nut bewezen hebben, dan elke keer een nieuw wiel uit te vinden. Dat is een evolutionair voordeel, totdat de omstandigheden veranderen. Blijft men dan hetzelfde doen, dan gaat het mis. De kalkoen geniet onbezorgd van het prima voer dat hij dagelijks krijgt, tot het Kerstmis is. Wil de notaris zijn positie in het maatschappelijk en economisch verkeer behouden, dan zal hij mee moeten gaan met de veranderingen.

### EIGEN WIJZE

Effectief adviseren is meer dan een vaardigheid. De hele persoon is erbij betrokken. De training 'Adviseren als Tweede Beroep' is daarom meer dan een gedragstraining. Wat wij aanreiken aan modellen, technieken en inzichten maakt de deelnemer tot zijn eigen instrumentarium door het op zijn unieke eigen wijze toe te passen. Aspecten die daarbij aan de orde komen zijn onder andere het verkrijgen van acceptatie, omgaan met weerstand en belangentegenstellingen, *mind sets* of fundamentele overtuigingen die ons gedrag sturen en de adviseur als persoon.

.....  
*Geïnteresseerd? Kijk voor meer informatie over de training op NotarisNet.*  
 .....



## Aktepapier

**Deze keer een nadere kijk op de regelgeving met betrekking tot het aktepapier. Wat zijn de eisen voor aktepapier van notarissen wat betreft kwaliteit, oranje vignet en watermerk? Waarop zijn die eisen gebaseerd? Moeten ook afschriften op aktepapier worden gesteld?**

Het antwoord op deze vragen is terug te vinden in de Verordening aktepapier en het daarbij behorende Reglement aktepapier en Reglement beeldmerk.

Artikel 41 tweede lid van de Wet op het notarisambt (Wna) bepaalt dat de inhoud van de akte duurzaam op deugdelijk materiaal wordt gesteld. Hoe dit papier eruitziet en hoe het gebruikt moet worden, is nader geregeld bij verordening en reglement.

### COLLECTIEF BEELDMERK

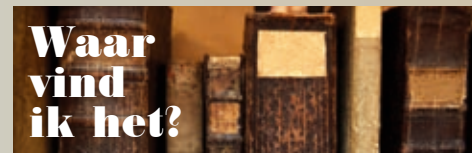
Artikel 1 van de Verordening aktepapier bepaalt wat op het aktepapier kan worden gesteld: akten, afschriften, grossen en notariële verklaringen. Het aktepapier mag

dus niet worden gebruikt voor andere stukken. In samenwerkingsverbanden met advocaten mogen deze het aktepapier niet gebruiken. Kantoren mogen wel briefpapier laten drukken dat op aktepapier lijkt, met hun kantoornaam, maar het (oranje) logo van de KNB en het watermerk mogen daarbij niet worden gebruikt. Het oranje KNB-logo is een collectief beeldmerk en mag alleen worden gebruikt op aktepapier (aldus artikel 3 van het Reglement beeldmerk). Het gebruik van dit logo in andere kleuren dan oranje is niet toegestaan.

### ENKEL-/DUBBELZIJDIG

In de Wna en de verordening en reglementen zijn geen beperkingen aangegeven ten aanzien van het gebruik van de zijden van het aktepapier. Uit artikel 43 derde lid van de Wna kan worden afgeleid dat zowel enkel- als dubbelzijdig gebruik is toegestaan, zolang maar alle 'beschreven bladzijden doorlopend worden genummerd'. Voor het dubbelzijdig printen is overigens wel het duurdere dikke papier nodig. Wanneer het kantoor enkelzijdig print, is vereist dat op het aktepapier een achterlijn is gedrukt op de achterzijde. Immers volgens

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



artikel 41 eerste lid onder c Wna moeten in de tekst van de akte ruimten die zijn opengebleven en onbeschreven vakken vóór de ondertekening voor beschrijving onbruikbaar worden gemaakt.

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

## KNB Cursusagenda

8 september 2011

### Praktijkdag Valkuilen in het vastgoed

Deze praktijkdag geeft u handreikingen om complicaties bij de afwikkeling van vastgoedtransacties te voorkomen.

20 september, 13 oktober en 2 november 2011

### Adviseren als tweede beroep

Hoe zorgt u ervoor dat uw cliënt zich goed geadviseerd, begrepen en gehoord voelt?

26 september 2011

### Afwikkeling gemeenschap van goederen/stelsel van huwelijkse voorwaarden

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

29 september 2011

### Basiscursus internationaal huwelijksvermogensrecht

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

29 september en 27 oktober 2011

### Time management

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

3 en 10 oktober 2011

### Testamenten maken

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

5 oktober 2011

### Prettig passeren

In deze cursus wordt op een praktische en leuke manier de belangrijkste tuchtrecht-jurisprudentie en de regelgeving over het ambt van notaris toegelicht.

6 oktober 2011

### Praktisch Personeelsmanagement

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

Dit is slechts een selectie uit het totale cursusaanbod. Voor meer informatie, inschrijven en het complete opleidingsaanbod: KNB, cursussen en congressen, telefoon 070 330 7125 ([cursussen@knb.nl](mailto:cursussen@knb.nl)) of NotarisNet/opleidingsaanbod

## Open normen in Reglement BUD

Per 1 augustus 2011 vervangt het 'Reglement beperking uitbetaling derdengelden' (BUD) de 'beleidsregel beperking uitbetaling derdengelden'. Het meest in het oog springende verschil tussen het nieuwe Reglement en de huidige beleidsregel is dat de normen meer open worden.

Over de invulling van die meer open normen worden nu al veel vragen voorgelegd aan het bureau van de KNB. Het gaat dan om de uitleg van begrippen als 'honorarium van adviseurs', 'een adviseur bij een akte' en 'een transactie waarbij een notaris is betrokken'. Vraag is hoe die begrippen moeten worden ingevuld en hoe een toezichthouder hiermee zal omgaan.

### MEER RUIMTE

De beleidsregel kende in de toelichting een getalsmatige invulling van het begrip 'gebruikelijk honorarium', gaf enkele voorbeelden van adviseurs en beperkte zich tot onroerend-goedtransacties (met een aanbeveling voor

overige transacties). In de ledenraad van juni 2011 is geadviseerd de regel uit te breiden tot alle transacties bij de notaris en de getalsmatige invulling van de normen voor het honorarium van adviseurs te laten vervallen. Er is door de ledenraad gekozen voor meer open normen om u als notaris meer ruimte te bieden in specifieke situaties. Het bestuur heeft het advies van de ledenraad gevolgd.

### LASTIG

Het Reglement BUD is na uitvoerige consultaties tot stand gekomen. Discussies met medewerkers van het bureau over de wenselijkheid van het Reglement en de wijze waarop dit is vormgegeven, hebben dan ook geen zin. De besluitvormende organen van de KNB hebben gemeend dat de tekst van het Reglement in combinatie met de toelichting voldoende handvatten biedt om in praktijksituaties tot een afweging te komen. Natuurlijk zal die afweging in sommige gevallen lastig kunnen zijn. Belangrijk is dat u uw afweging om uit

*Het meest in het oog springende verschil is dat de normen meer open worden.*

te betalen goed kunt motiveren. Bij een audit kan ter sprake komen hoe u in redelijkheid daartoe hebt kunnen komen.

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

## Drie concept-verordeningen naar de leden

Het bestuur van de KNB heeft deze week drie concept-verordeningen gestuurd aan de leden. Het betreft de concept-Verordening Klachten- en geschillenregeling, de concept-Verordening Zij-instroom en de concept-Verordening Kamers voor het notariaat.

De verordeningen zijn nodig als gevolg van het wetsvoorstel-Hammerstein tot wijziging van de Wet op het notarisambt (Wna). De verordening voor een algemene klachten- en geschillenregeling voor het notariaat zal de geschillenbeslechting door de ringvoorzitters vervangen. Verder worden door het wetsvoorstel zij-instroom en herintreden gemakkelijker. Daarvoor is een wijziging van de Stageverordening (Verordening Zij-instroom) nodig. Als gevolg van het wetsvoorstel-Hammerstein worden ten slotte de huidige negentien kamers van toezicht vervangen door vijf kamers voor het notariaat. Deze reorganisatie maakt wijzigingen in onze verordeningen nodig.

Volgens artikel 90 Wna moet een voorstel van een verordening met een toelichting naar alle leden van de ring worden gestuurd, voordat de ledenraad de verordening kan vaststellen. De ledenraad had in de vergadering van 22 juni 2011 geen inhoudelijke opmerkingen over de concepten. Het KNB-bestuur zal de concept-verordeningen ter vaststelling agenderen voor de vergadering van de ledenraad van 28 september 2011.

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

## Lustrum Notariële Specialisatieopleidingen

In januari 2012 starten de Notariële Specialisatieopleidingen Rechtspersonen- en Vennootschapsrecht en Projectontwikkeling weer. De Notariële Specialisatieopleidingen zijn ruim vijf jaar geleden begonnen en vieren dus hun eerste lustrum!

Gedurende negen maanden van deze opleiding verdiepen de deelnemers hun civiel- en fiscaalrechtelijke kennis. Onder begeleiding van praktijkjuristen en wetenschappers wordt complexe casuïstiek geanalyseerd. Ook actuele juridische ontwikkelingen en achterliggende theorie komen aan bod. (Kandidaat-)notarissen met een afgeronde beroepsopleiding én vier jaar werkervaring, waarvan minimaal één jaar op het vakgebied van de opleiding, kunnen zich nu aanmelden met het formulier op NotarisNet of via de website [www.cpo.nl](http://www.cpo.nl).

23 en 24 januari 2012

**Start NSO Rechtspersonen- en Vennootschapsrecht**

17 en 18 januari 2012

**Start NSO Projectontwikkeling**

Opleidingspunten: voor het volgen van een complete Notariële Specialisatieopleiding Rechtspersonen- en Vennootschapsrecht of Projectontwikkeling ontvangt u 60 KNB-punten. Indien u tevens het afsluitend examen aflegt, ontvangt u 62 KNB-punten. De kosten voor de opleiding bedragen 4.995 euro.

Voor meer informatie: KNB, Nathalie van Leeuwen, telefoon 070 3307159 (n.vanleeuwen@knb.nl) of CPO, Natascha Heyster, telefoon 024 3611960 (notaris.specialisatie@cpo.ru.nl) of [www.cpo.nl](http://www.cpo.nl)

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

## Notariaat magazine



**Juristopmaat**  
de carrièresite voor juristen

kunt u contact opnemen met:

Sales & Services,

contactpersoon: Gerrit Kulsdom

Tel. 0229 - 211 211, E-mail: [sns@wxs.nl](mailto:sns@wxs.nl)

  
NOTARIAAT VERSTEEG GIESBERS & STEEGMANS

*Notariaat Versteeg Giesbers & Steegmans is een gerenommeerd kwaliteitskantoor, gevestigd aan het fraaie Vrijthof te Maastricht. Ons kantoor bestaat thans uit 17 personen, waaronder drie notarissen en drie kandidaat-notarissen.*

Ter versterking van ons team zijn wij op zoek naar een full-time

### beginnend kandidaat-notaris

Van de kandidaat verwachten wij uitstekende sociale en communicatieve vaardigheden, goede studieresultaten, flexibiliteit en gedrevenheid om ons kantoor verder uit te bouwen.

Je schriftelijke sollicitatie samen met je cijferlijst en curriculum vitae, zien wij graag voor 31 augustus tegemoet.

Notariaat Versteeg Giesbers & Steegmans  
Vrijthof 19, 6211 LD Maastricht  
Postbus 67, 6200 AB Maastricht  
e-mail: [r.steegmans@vrijthofnotarissen.nl](mailto:r.steegmans@vrijthofnotarissen.nl)  
[www.vrijthofnotarissen.nl](http://www.vrijthofnotarissen.nl)

VERTROUWDE NAAM IN ACCOUNTANCY VOOR HET NOTARIAAT

# QUAESITOR

ACCOUNTANCY & ADVIES

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

DE TROMPET 1900B 1967 DB HEEMSKERK 0251-783278 [WWW.QUAESITOR.NL](http://WWW.QUAESITOR.NL)

## Adverteren in dit tijdschrift?

Bel met Daniël Stoltz 070-3780562  
of kijk voor de mogelijkheden op  
[www.bereikdejurist.nl](http://www.bereikdejurist.nl)

**Sdu** UITGEVERS

Bereikt alle juristen

# NOTASS

notariële assistentie

*Bij onderbezetting en tekort aan expertise.*

voor meer info [www.notass.nl](http://www.notass.nl) / Wiebe de Vries tel: 0651217865  
Rob Reusch tel: 0651121969



*Geheimhouding over het tot stand komen en de inhoud van een testament. Passeren van testamenten in aanwezigheid van kinderen. Informatie alleen tegen betaling nu er geen opdracht tot boedelbehandeling is gegeven.*

Uitspraak: *ongegrond, respectievelijk niet-ontvankelijk*

#### Casus

Vader en moeder hebben drie zonen. In 2006 hebben ze hun testament gemaakt. Daarbij zijn één van de zoons en diens kinderen als erfgenaam uitgesloten. De akten zijn bij de ouders thuis gepasseerd. Bij dezelfde gelegenheid zijn akten van schenking gepasseerd voor de beide andere broers.

De onterfde zoon, op de hoogte van de inhoud van de testamenten, wil een gesprek met de notaris en zijn vader. Er vindt een gesprek plaats tussen vader en de notaris, maar de onterfde zoon is daarbij niet toegelaten.

Moeder is in 2008 overleden. De onterfde zoon onderneemt actie. Hij vraagt om een gesprek met de notaris, waarin hij niet alleen het testament van moeder, maar ook dat van zijn nog in leven zijnde vader aan de orde stelt. De notaris weigert daarop in te gaan.

Einde 2008 overlijdt ook vader.

De onterfde zoon dient een uit tien onderdelen bestaande klacht bij de kamer van toezicht in. De klacht wordt afgewezen, deels wegens niet-ontvankelijkheid en overigens als ongegrond.

#### Overwegingen

De kamer oordeelt dat de klager ten onrechte meent dat de testamenten niet de werkelijke wil van zijn ouders weergeven. Het is niet gebleken dat de ouders anders hebben verklaard dan in het testament is opgenomen. Het is wegens het beroepsgeheim van de notaris terecht dat deze geen mededelingen doet over het gesprek dat hij met vader heeft gevoerd.

De klager heeft de notaris tekst en uitleg gevraagd over het testament van vader en dat te geven in aanwezigheid van vader, en verder om schriftelijke vastlegging

van het besprokene. De notaris heeft dat geweigerd. Terecht nu niet is gebleken dat vader daar om heeft gevraagd of daarvoor toestemming heeft gegeven. Op de notaris rust niet de plicht om te voldoen aan verzoeken van de klager om gesprekken schriftelijk vast te leggen of om de inhoud van mails van de klager te bevestigen. In een drietal mails heeft de notaris op correcte wijze aan de klager uiteengezet wat zijn positie is en waarom hij de klager niet van dienst kon zijn. Toen de testamenten werden gepasseerd, waren de beide broers van de klager aanwezig. De notaris heeft hen verzocht om de kamer te verlaten, maar de ouders protesteerden daartegen. Rekening houdend met de toonzetting van de gesprekken en de sfeer waarin deze plaatsvonden heeft de notaris niet aangedrongen. De kamer overweegt dat de notaris verstandiger had gedaan om de testamenten buiten aanwezigheid van de broers te passeren, maar door dit niet te doen heeft de notaris geen rechtsregel geschonden en ook niet in strijd met de betamelijkheid gehandeld. Verder is het gelijktijdig met de testamenten passeren van schenkingsakten niet uitzonderlijk en evenmin onzorgvuldig.

De notaris had geen opdracht om de nalatenschap van moeder te behandelen. Hij heeft aan de klager te kennen gegeven dat hij niet bereid was om, zonder opdracht tot afwikkeling van de nalatenschap van moeder en zonder vergoeding van kosten, hem te informeren. Deze stellingname acht de kamer deugdelijk. De notaris kan, aldus de kamer, geen verwijt worden gemaakt van de uitsluiting van de kinderen van de klager als erfgenaam. Hij heeft geen invloed gehad op de beslissing van de ouders. Voor wat het testament van vader betreft, heeft de notaris deze wens nogmaals geverifieerd. Het is dan ook niet zo dat de notaris niet onafhankelijk heeft geacteerd, dan wel de schijn op zich heeft geladen van onaanvaardbare samenspanning. Ten slotte klaagde de klager erover dat de notaris het huwelijksgoederenregime van de ouders onjuist in de akte van schenking (aan de broers van klager) had vermeld.

*In dit opzicht is de klager niet-ontvankelijk omdat niet is gebleken dat hij partij is bij die akte of daarbij op andere wijze een voldoende belang heeft.*

Kamer van toezicht te Arnhem, 3 mei 2011  
LJN YC0617 (bew. BKJH)

#### Opmerking

De kamer acht het toelaatbaar, zij het niet verstandig, dat de notaris kinderen bij het passeren van de testamenten van de ouders aanwezig heeft laten zijn. Aanbeveling verdient dit zeker niet.

*Notaris passeert het testament van iemand van wie later blijkt dat zij alzheimerpatiënt was. Voldoende onderzoek naar diens wilsbekwaamheid?*

Uitspraak: *ongegrond*

#### Casus

Omstreeks 12 februari 2007 vraagt mevrouw C de notaris om haar oom en tante A-B te bezoeken in de zorginstelling waar zij vertoeven, met het oog op het maken van testamenten. Op 19 februari vindt het gesprek plaats. Op 21 februari bezoekt de notaris het echtpaar opnieuw, nu samen met twee van haar medewerkers. Aan het einde van dit gesprek wordt het testament van mevrouw B gepasseerd, dat van de heer A niet.

Over de voorbereiding heeft de notaris het volgende verklaard. Zij heeft zich gerealiseerd dat het 'Stappenplan Beoordeling Wilsbekwaamheid ten behoeve van notariële dienstverlening' in de gegeven omstandigheden diende te worden gehanteerd. Zij heeft de regels van het stappenplan dan ook zorgvuldig in acht genomen. Zij werd ontvangen door de heer en mevrouw A-B in de hal van de zorginstelling, waarna het gesprek in een rustige kamer plaatsvond. Mevrouw C had de notaris uitgelegd dat het echtpaar in de zorginstelling verbleef vanwege de slechte fysieke toestand van de heer A en het tekortschietende gezichtsvermogen van mevrouw B. Zij had niets gezegd over een geestelijke stoornis.

Op de vraag van de notaris of er sprake was van Alzheimer had mevrouw C geantwoord dat daarvoor geen aanwijzingen bestonden. Tijdens de twee, beide ongeveer een uur durende, gesprekken heeft de notaris eerst over algemeneheden gesproken. Vervolgens heeft zij naar de reden van het verblijf in de zorginstelling gevraagd. De heer A had hierop geen antwoorden, mevrouw B daarentegen kon elke vraag duidelijk beantwoorden. De notaris heeft daarop gevraagd hoe het testament diende te luiden. Mevrouw B antwoordde dat alles naar mevrouw C moest gaan, omdat deze en haar man D zich om hen bekommerden, terwijl de overige familie dat niet deed en daarom ook niets mocht krijgen. Het tweede gesprek voltrok zich op ongeveer dezelfde wijze als het eerste, nu in tegenwoordigheid van twee ervaren medewerkers van het kantoor. Mevrouw B herkende de notaris en wist waar het om ging. Zij beantwoordde alle vragen van de notaris adequaat en in overeenstemming met het eerste gesprek. De notaris heeft overlegd met haar twee aanwezige medewerkers, waarna zij de conclusie heeft getrokken dat het testament van de heer A niet en dat van mevrouw B wel kon worden gepasseerd. De notaris wist op dat moment niet dat mevrouw B aan de ziekte van Alzheimer leed. Zou zij dat wel hebben geweten, dan zou zij niettemin op grond van haar eigen waarneming en intuïtie dezelfde beslissing over de wilsbekwaamheid van mevrouw B hebben genomen. Het testament van mevrouw B wordt gepasseerd. Mevrouw C wordt benoemd tot enige erfgenaam en het echtpaar C-D wordt benoemd tot executeur. De heer A is drie weken later overleden. Een halfjaar later is mevrouw B door de rechtbank onder curatele gesteld wegens een geestelijke stoornis. Zij is in maart 2008 overleden. Nicht N vraagt bij de rechtbank met succes de nietigverklaring van het testament van haar tante B, omdat – kort gezegd – ten tijde van het passeren daarvan bij mevrouw B sprake was van een blijvende stoornis van haar geestvermogens, die

haar verhinderde om rechtsgeldig een testament te maken. N werd hierdoor, met andere familieleden, mede-erfgenaam. N vraagt van de notaris schadevergoeding. De verzekeraar van de notaris wijst dit af. Vervolgens wendt mevrouw N zich samen met andere nichten bij de kamer van toezicht. Zij dienen een klacht tegen de notaris in. Zij voeren aan dat uit verklaringen van artsen blijkt dat mevrouw B in elk geval vanaf 2002 dementerend was. Zij was op grond van een BOPZ-beschikking opgenomen in een gesloten afdeling voor psychogeriatrische patiënten. De notaris had onderzoek moeten doen naar de reden waarom de testatrice in de verzorgingsinstelling verbleef. Het verzoek om testamenten op te maken kwam van mevrouw C die daar een direct financieel belang bij had en van wie het echtpaar afhankelijk was. B was op leeftijd. De notaris had moeten onderkennen dat de situatie voor mevrouw C een verleidelijke was. Het is ongeloofwaardig dat mevrouw B met de notaris een consistent gesprek heeft kunnen voeren over haar wensen. Uit de beslissing van de rechtbank, de nietigverklaring van het testament, blijkt dat mevrouw B niet in staat was om haar wil te bepalen. Verder verwijt mevrouw N c.s. de notaris dat deze zich halsstarrig verzet tegen de uitspraak van de rechtbank en daarmee de rechtspraak niet respecteert. Ten slotte nemen zij het de notaris kwalijk dat deze weigert om de familie tegemoet te komen in het ontstane leed en de schade.

#### Overwegingen

De kamer begint met op te merken dat indien iemand een testament wil maken als uitgangspunt moet worden genomen dat, als de betrokkene handelingsbekwaam is, hij in staat moet worden geacht om zijn belangen te behartigen. Dat is anders indien er aanleiding is om de geestestoestand van de testateur nader te onderzoeken. In haar verweer heeft de notaris er blijk van gegeven dit onderzoek uitgebreid te hebben gedaan, wat door de klagster niet is betwist. De kamer noemt het onderzoek van de notaris zorgvuldig en integraal. Zij heeft uit haar onderzoek

afgeleid dat mevrouw B voldoende bekwaam was om haar wil te bepalen voor het opmaken van een testament. De door de kamer gehoorde medewerkers van de notaris hebben dat bevestigd. De kamer neemt in aanmerking dat het ging om een inhoudelijk eenvoudig testament dat niet moeilijk te begrijpen was en verder dat mevrouw B een duidelijk motief had voor haar testament, namelijk dat de heer en mevrouw D-C zich om hen bekommerden en dat de rest van de familie dat niet deed. Onder de gegeven omstandigheden, zegt de kamer, valt niet in te zien dat de notaris zich tot het personeel van de zorginstelling had dienen te wenden om te informeren naar de geestesgesteldheid van mevrouw B of naar de reden van haar verblijf. Als de notaris zou hebben geweten dat mevrouw B aan de ziekte van Alzheimer leed, betekent dit niet dat zij geen testament had kunnen maken. Het is aan de notaris om te bepalen of de erflater in staat is zijn wil te bepalen. In het onderhavige geval heeft de notaris geconcludeerd dat dat het geval was. *Het rechtbankvonnis waarbij het testament ongeldig is verklaard, is gewezen tussen mevrouw N c.s. enerzijds en de heer en mevrouw D-C anderzijds. Het vonnis regardeert de notaris niet en er is geen grond om de notaris te verwijten dat zij zich tegen het vonnis verzet of de rechtspraak niet respecteert. De notaris meent op zorgvuldige wijze te hebben gehandeld en de kamer deelt die opvatting. De klacht wordt ongegrond verklaard. Kamer van toezicht te Arnhem, 3 mei 2011, LJN YC0616 (bew. BKJH)*

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

## PERSONALIA

### Recent benoemd tot notaris

**Amsterdam** (in associatie met mr. A.G. Hartman) **mr. H.H. Harleman**, kandidaat-notaris (2003);  
**Arnhem** (nieuwe plaats van vestiging en in associatie met Alfa advocaten) **mr. L.J.M. van Gemert**, kandidaat-notaris (1998);  
**Dalfsen** (in associatie met Vechtstede Notarissen) m.i.v. 1 augustus 2011 **mr. H.H. Bulthuis**, notaris;  
**Hardenberg** (protocol mr. J.W.H. Bentum) m.i.v. 1 augustus 2011 **mr. H.B.L. Nijboer**, kandidaat-notaris (1998);  
**Hardenberg** (protocol mr. H.H. Bulthuis) m.i.v. 1 augustus 2011 mevrouw **mr. H.G.J. Belt-de Ruiter**, kandidaat-notaris (2004);  
**Ommen** (protocol mr. B. Spruijt) m.i.v. 1 augustus 2011 **mr. J.W.H. Bentum**, notaris;  
**Werkendam** (protocol mr. H.E. Meerburg) m.i.v. 1 augustus 2011 **mr. R.W.T. Salomons**, kandidaat-notaris (1975);  
**Assen** (protocol mr. J.Y. Swierstra) m.i.v. 1 januari 2012 **mr. A. Elzinga**, kandidaat-notaris (1994).

### Eervol ontslag op verzoek

**mr. F.P. Bentum**, notaris te **Amstelveen**, m.i.v. 1 juli 2011;  
**mr. F.J.G.G. Prick**, notaris te **Nijmegen**, m.i.v. 1 juli 2011;  
mevrouw **mr. Y.W.F.A. Simonis**, notaris te **Nijmegen**, m.i.v. 1 juli 2011;  
mevrouw **mr. E.A.E. den Boer**, notaris te **Beverwijk**, m.i.v. 15 juli 2011;  
**mr. J.W.H. Bentum**, notaris te **Hardenberg**, m.i.v. 1 augustus 2011;  
**mr. H.H. Bulthuis**, notaris te **Hardenberg**, m.i.v. 1 augustus 2011;  
**mr. L. van Dijk**, notaris te **Binnenmaas**, m.i.v. 1 augustus 2011;  
**mr. W.A.C. Haverkamp**, notaris te **Teylingen**, m.i.v. 1 augustus 2011;  
**mr. H.E. Meerburg**, notaris te **Werkendam**, m.i.v. 1 augustus 2011;  
**mr. B. Spruijt**, notaris te **Ommen**, m.i.v. 1 augustus 2011;  
**mr. R.G.M.C. van Rappard**, notaris te **Rotterdam**, m.i.v. 1 september 2011;  
**mr. C.P. Boodt**, notaris te **Amsterdam**, m.i.v. 1 november 2011;  
**mr. J.Y. Swierstra**, notaris te **Assen**, m.i.v. 1 januari 2012.

### Wijziging plaats van vestiging

Bij besluit van de staatssecretaris van Veiligheid en Justitie de dato 8 juni 2011 wordt de notariële plaats van vestiging van **mr. M.M. van der Bie**, thans



Hugo Harleman



Adam Elzinga



Berno Bentum



Jan Willem  
Nijboer



Mieke Belt-  
de Ruiter

notaris in de gemeente Utrecht, m.i.v. 15 juni 2011 gewijzigd in de gemeente Amsterdam met meenemen van zijn huidige protocol.

### Toewijzing protocol

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

- mr. H.L.J.M. van Exel, tot 1 augustus 2002 notaris te Wieringen, m.i.v. 1 augustus 2011 toe te wijzen aan **mr. A. Verrijp**, notaris te **Westland**;
- mr. H.J. Jansen, tot 1 januari 2011 notaris te Apeldoorn, m.i.v. 1 augustus 2011 toe te wijzen aan **mr. L.C. Kok**, notaris te **Apeldoorn**;
- mr. R.F.M. Brugman, tot 1 januari 2011 notaris te Arnhem, m.i.v. 1 augustus 2011 toe te wijzen aan **mr. R. Berentsen**, notaris te **Arnhem**;
- mr. O. van de Vliet, tot 1 januari 2011 notaris te Ede, m.i.v. 1 augustus 2011 toe te wijzen aan **mr. S.A. Bijma**, notaris te **Ede**;
- mr. J.M.J. Baijer, tot 1 januari 2011 notaris te Lansingerland, m.i.v. 1 augustus 2011 toe te wijzen aan **mr. P.P. Beliën**, notaris te **Lansingerland**;
- mr. F.H.C. Jansen, tot 1 januari 2011 notaris te Rotterdam, m.i.v. 1 augustus 2011 toe te wijzen aan **mr. C.J.M. Commissaris**, notaris te **Rotterdam**;
- mr. B. van der Wilt, tot 1 januari 2011 notaris te Utrecht, m.i.v. 1 augustus 2011 toe te wijzen aan **mr. W.P.M. Brantjes**, notaris te **Utrecht**;
- mevrouw mr. G.A.G. Hilgen, tot 1 januari 2011 notaris te Emmen, m.i.v. 1 augustus 2011 toe te wijzen aan mevrouw **mr. N.M.V. Ledda**, notaris te **Emmen**;
- mr. A.A. van Velten, tot 1 januari 2011 notaris te Amsterdam, m.i.v. 1 augustus 2011 toe te wijzen aan **mr. A.L.M. Schulte**, notaris te **Amsterdam**.

### Overleden

Op zevenenzestigjarige leeftijd op 3 juli 2011 de heer **mr. H.T. Lutter**, oud-notaris te **Wedde**.  
Op negenenzeventigjarige leeftijd op 9 juni 2011 de heer **mr. P. Pel**, oud-notaris te **Kampen**.  
Op drieënzeventigjarige leeftijd op 15 juli 2011 de heer **mr. A. Schellenbach**, oud-notaris te **Dinxperlo** en **Hengelo**.

### Carrière

**Isabelle Balvert** en **Femke Stroucken**, beiden kandidaat-notaris, zijn tot partner Real Estate benoemd bij CMS Derks Star Busmann. Balvert is gespecialiseerd in (commerciële) vastgoedtransacties, het vestigen van zekerheden en projectontwikkeling. Strouckens specialisme is commerciële (internationale) vastgoedtransacties, vastgoedfondsen (aan- en verkoop en herstructurering), vastgoedfinanciering en complexe appartementsplitsingen.  
Notaris **Kanter Breuker** en kandidaat-notaris **Gerber van Driel** zijn sinds 20 juni gestart bij Trip Advocaten & Notarissen in Leeuwarden. Ze zijn beide afkomstig van AGW Notarissen. Breuker is gespecialiseerd in ondernemingsrecht. Kandidaat-notaris **Arie Mes** zal het notariaat van Trip in Groningen komen versterken.

### Hoogleraar

Prof. **mr. Barbara Bier** is benoemd tot hoogleraar Ondernemingsrecht en Corporate Governance bij de Nyenrode Business Universiteit. Ze zal zich toeleggen op de juridische aspecten van Corporate Governance en vennootschapsrecht. Bier is tevens als counsel verbonden aan het advocaten- en notarissenkantoor Stibbe.



# Geef kleur aan je carrière



Schaap & Partners, advocaten en notarissen, is een middelgroot kantoor in Rotterdam, waar op hoogstaand niveau wordt gewerkt voor een nationale en internationale cliëntèle. Schaap & Partners is als zelfstandig en onafhankelijk kantoor aangesloten bij een internationaal verband van juridische kantoren. Er wordt op een efficiënte manier samengewerkt door de advocaten en notarissen, zodat een brede kennisontwikkeling gegarandeerd is en de belangen van onze cliënten optimaal bediend worden.

Schaap & Partners richt zich met name op het ondernemingsrecht en vastgoed.

Wij zijn op zoek naar:

## kandidaat-notarissen (m/v)

(zowel beginnende als ervaren kandidaten worden verzocht te solliciteren)

Binnen de eerste drie jaren van opleiding wordt aan de kandidaat-notarissen gelegenheid gegeven kennis te maken met alle rechtsgebieden met directe mogelijkheden tot verdieping in een specifiek rechtsgebied.

Heb jij een commerciële en ondernemende instelling, een pro-actieve houding en uitstekende juridische en communicatieve vaardigheden, dan biedt Schaap & Partners jou een mooie notariële praktijk met de mogelijkheid je verder te ontwikkelen en door te groeien.

Een schriftelijke sollicitatie met curriculum vitae en studieresultaten kun je zenden aan Mr Marianne H. van der Laak (telefoon: 010 277 03 82, e-mail: [vanderlaak@schaap.eu](mailto:vanderlaak@schaap.eu)), tot wie je je ook voor nadere informatie kunt wenden.

**SCHAAP &  
PARTNERS**

Schaap & Partners, Advocaten en Notarissen  
Parklaan 17 Postbus 23052 3001 KB Rotterdam  
T 010 277 03 00 F 010 436 49 77 [www.schaap.eu](http://www.schaap.eu)

## Leergang Executele

Op 16, 23 september en 14 oktober 2011 vindt onder verantwoordelijkheid van NOVEX de 'Leergang Executele' plaats. U wordt van harte uitgenodigd om aan deze leergang deel te nemen.

NOVEX stelt zich onder andere ten doel de vakbekwaamheid van executeurs en een professionele taakuitoefening door executeurs te bevorderen. Voor informatie over NOVEX zie [www.novex-executeur.nl](http://www.novex-executeur.nl).

De 'Leergang Executele' is bestemd voor diegenen die professioneel als executeur werkzaam zijn en die hun kennis en kunde verder willen ontwikkelen.

Op de leergang worden theoretische en praktische aspecten van executele behandeld. Tevens vindt er een introductie met nalatenschapsmediation plaats. De groep bestaat maximaal uit 35 deelnemers om de interactie te bevorderen. Nadat de deelnemer deze leergang heeft afgerond, staat het lidmaatschap van NOVEX open.

Voor de certificering door de Stichting Certificering Executeurs (SCE) geldt een aanvullend traject. ([www.sce-executeurs.nl](http://www.sce-executeurs.nl))



## Aanmelding

U kunt zich aanmelden via de website van NOVEX: [www.novex-executeur.nl](http://www.novex-executeur.nl)

## Informatie

Voor vragen of informatie over de mogelijkheid om aan de leergang deel te nemen:

Mevrouw mr. A. Rookmaker, 020-3882928

Voor informatie of aanmelden:

[info@novex-executeur.nl](mailto:info@novex-executeur.nl)



## Kosten voor de leergang: € 2.100,-

(excl. btw, inclusief lunch, borrel en studiemateriaal).

In het kader van de permanente educatie zijn punten toegekend door KNB, EPN en FB



## De leergang vindt plaats in Utrecht op:

vrijdag 16 september, vrijdag 23 september & vrijdag 14 oktober van 9.30 tot 17.00 uur

## Docenten

De heer O.A. Balkenende  
directeur Obelisk Boedelbeheer.

De heer mr. J.D.H. van Ewijk  
estate planner bij Van Ewijk Estate Planning te Bussum.

Mevrouw prof. mr. T.J. Mellema-Kranenburg  
notaris bij Van Heeswijk Notarissen te Rotterdam, hoogleraar familievermogensrecht aan de Universiteit van Leiden, raadsheer-plaatsvervanger hof Den Bosch.

Mevrouw mr. J. Nijenhuis-Wildervanck  
Nijenhuis Nalatenschaps Planning en Adviezen.

De heer prof. dr. B.M.E.M. Schols  
hoogleraar Successierecht en Belastingen van rechtsverkeer aan de Radboud Universiteit Nijmegen, tevens vennoot bij ScholsBurgerhartSchols estate planning.

De heer mr. F. Schonewille  
mediator verbonden aan Hoefnagels Familie Mediation en universitair docent en onderzoeker aan de Universiteit van Utrecht.

De heer prof. dr. J.P.M. Stubbé  
vennoot bij FBN juristen en hoogleraar notariële belastingen aan de Universiteit van Amsterdam, tevens voorzitter van NOVEX.

& gastdocenten.