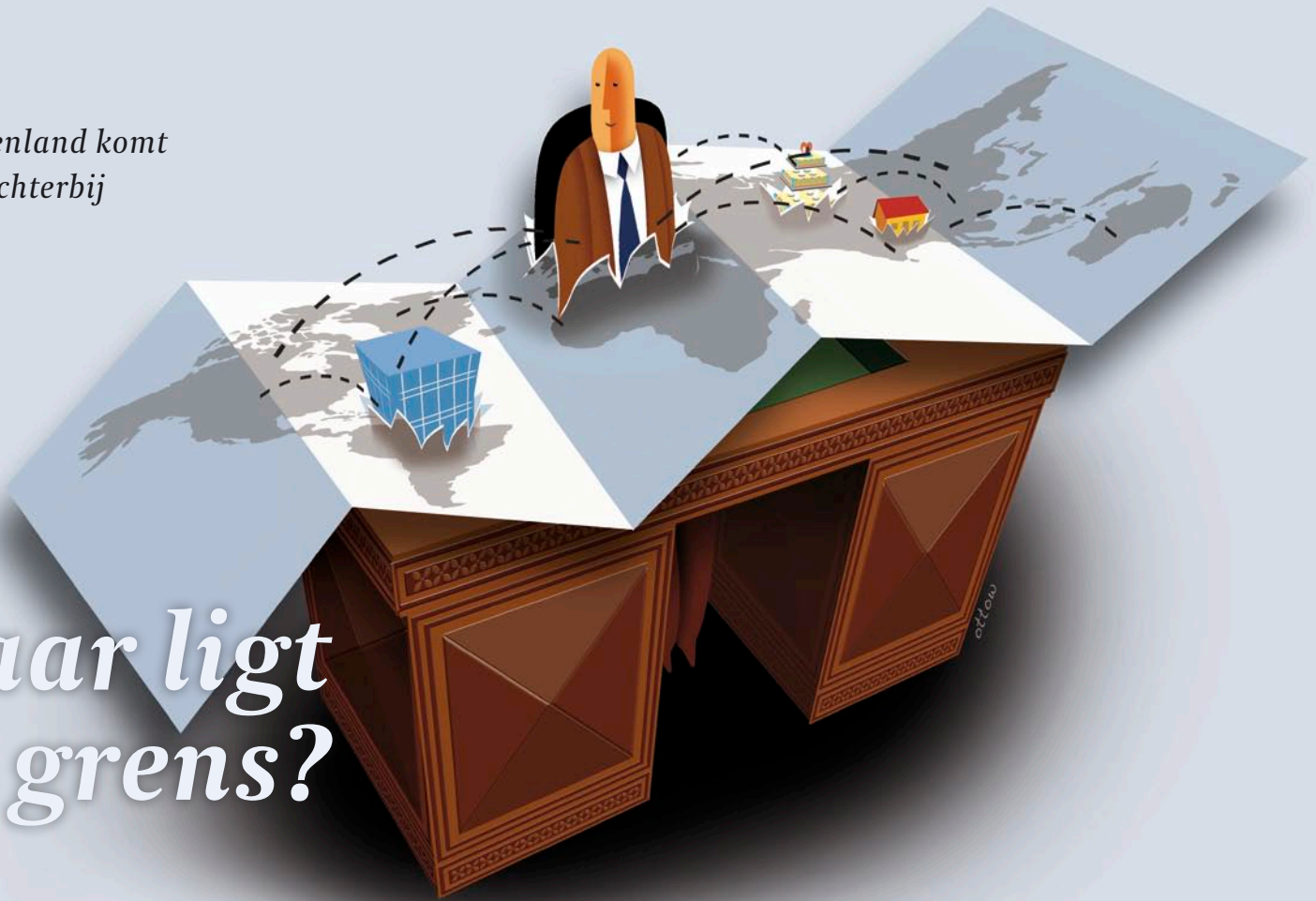


Het buitenland komt
steeds dichterbij



Waar ligt de grens?

Internationale dienstverlening is niet slechts voorbehouden aan notariskantoren die in de grensstreek opereren en specialistische kennis hebben. De wereld wordt steeds internationaler. Daar past een notaris bij die als gids durft te fungeren voor zijn cliënten.

TEKST Peter Steeman | BEELD Roel Ottow

Cees Doppenberg, werkzaam bij Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen in Doetinchem en Birgit Snijder, kandidaat-notaris bij de Brauw Blackstone Westbroek in Amsterdam, geven elk drie redenen waarom elke notaris zich bezig zou moeten houden met dienstverlening over de grenzen heen.

1

Internationale huwelijken

‘Mensen die een internationaal huwelijk aangaan binnen Europa krijgen te maken met het Haags

Huwelijksvermogensverdrag’, legt Cees Doppenberg uit. ‘Het geeft regels waar je als notaris naar moet kijken bij de huwelijkse voorwaarden. Onder welk recht wil je het laten vallen? Het Duitse huwelijksvermogensrecht is bijvoorbeeld moderner dan het Nederlandse. In Duitsland houden de echtgenoten het privévermogen dat ze hebben opgebouwd

voor het huwelijk. Niet altijd is even duidelijk welk recht van toepassing is. Ik heb onlangs huwelijkse voorwaarden gemaakt voor een huwelijk waarbij een van de partners een buitenlandse nationaliteit had. Een Nederlandse man wilde met een Amerikaan trouwen. In de staat waar de Amerikaan vandaan komt, wordt het homohuwelijk niet erkend. In dit specifieke geval kon ik de huwelijkse voorwaarden aanpassen, zodat ze beter aansloten op het Amerikaanse juridische systeem. Belangrijk is dat je als notaris de verwachtingen van klanten managet. Dergelijke oplossingen vergen voorwerk, je moet de mogelijkheden onderzoeken. Daaraan zijn kosten verbonden waar de klant zich wel bewust van moet zijn.’

2

Internationale nalatenschappen

‘In het geval van erfenissen van Nederlanders die zich hebben gevestigd in het buitenland is het vaak niet

eenvoudig vast te stellen welk recht van toepassing is’, aldus Cees Doppenberg. ‘Volgens het Haags Erfrechtverdrag geldt voor iemand die langer dan vijf jaar in bijvoorbeeld Duitsland woont dat het Duitse erfrecht van toepassing is. Terwijl het Duitse internationale privaatrecht kijkt naar de nationaliteit van de overledene en het Nederlandse recht laat spreken. In 2015 zal de Europese Erfrechtverordening bepalen welk erfrecht van toepassing is. Die neemt de verblijfplaats van de overledene als uitgangspunt. Ook hier geldt dat dit kansen biedt voor notarissen. In een testament kan je door de notaris laten vastleggen onder welk erfrecht je wilt vallen. Veel mensen prefereren het Nederlandse recht vanwege de langstlevendeclausule. Het bereiken van potentiële klanten vergt creativiteit. Ik heb bijvoorbeeld voor een culturele vereniging een informatieavond samen met een buitenlandse collega georganiseerd.’

3

Huis kopen in buitenland

‘Ook bij het kopen van een huis in het buitenland kan een Nederlandse notaris meerwaarde bieden’, vindt Cees Doppenberg. ‘Voor veel mensen is het kopen van een tweede huis in

het buitenland een stap in het onbekende. Ze gaan ervan uit dat een buitenlandse notaris dezelfde taken voor zijn rekening neemt als zijn Nederlandse collega. Dat is niet zo. Zo maakt een Spaanse notaris wel de koopakte op, maar bemoeit hij zich niet met het financiële gedeelte. Als notaris kan je als gids fungeren. Voorwaarde is dat je de buitenlandse taal machtig bent en een internationaal netwerk hebt. Het helpt als je zoals ik een passie hebt voor andere landen. Voor de klant is het voordeel dat iemand in de communicatie naar de buitenlandse notaris het voortouw neemt. Die de juridische taal spreekt maar ook de potentiële valkuilen kent. Welke fiscale regels gelden in het land waar het onroerend goed zich bevindt?’

4

Internationaal ondernemingsrecht

‘Een notaris heeft eerder met het buitenland te maken dan hij misschien zelf denkt’, stelt Birgit Snijder. ‘Zelfs een transactie tussen twee Nederlandse rechtspersonen kan een internationaal tintje hebben. Als een onderneming via een aandelentransactie van eigenaar wisselt en de verkopende partij heeft een familielid die toevallig rechter in Duitsland is, stelt de wet dat je als notaris extra alert moet zijn. Een buitenlands familielid met een hoge functie als diplomaat, rechter of bankdirecteur geldt als politiek prominent persoon. In dat geval moet je als notaris een uitgebreid cliëntenonderzoek doen ter voorkoming van witwassen. Je moet dus in Duitsland je licht opsteken over dat familielid. Ook wanneer een Nederlandse bv van eigenaar wisselt terwijl de verkopende partij een andere nationaliteit heeft, moet je alert zijn. Heeft de verkopende partij bijvoorbeeld de Franse nationaliteit, dan moet je onderzoeken of er in het Franse recht speciale omstandigheden gelden. Heeft hij misschien toestemming nodig van zijn partner?’

5

Gids voor Nederlandse bedrijven

‘Notarissen stellen zich in de regel te bescheiden op’, vindt Birgit Snijder. ‘Een Nederlandse ondernemer die wil uitbreiden in het buitenland informeert bij zijn fiscalist. Vooral omdat hij daar nu eenmaal intensiever contact mee heeft. Terwijl een notaris bij uitstek de bagage heeft om de juiste informatie te vinden. Het loont dus om een ondernemer met expansieplannen actief te benaderen. Hij wil een bedrijfsruimte huren, medewerkers in dienst nemen. Welke vergunningen heeft hij nodig? Welke verplichtingen heeft hij? Alles waar je in het Nederlandse recht over kunt adviseren, kun je in het buitenland voor hem helpen uitzoeken. Als Nederlandse notaris ben je misschien niet gespecialiseerd in het buitenlandse recht, maar je kunt die ondernemer wel adviseren. Notarissen zijn beter dan ze zelf denken. Die bescheidenheid is ook onze kracht.’

6

Gids voor buitenlandse bedrijven

‘Ook voor buitenlandse bedrijven kun je als notaris als adviseur fungeren’, aldus Birgit Snijder. ‘De informatie die een buitenlandse onderneming bij de Kamer van Koophandel vindt, is heel technisch. Het zegt niets over de geschiktheid van een bepaalde rechtsvorm voor het bedrijf dat zich hier wil vestigen. Waar moet de ondernemer nog meer aan denken? Over het hele spectrum, van belastingadvies tot ondernemingsrecht, kun je hem adviseren. Als notaris speel je hier een thuiswedstrijd. Grootste zorg is niet het vinden van de juiste informatie, maar om op de radar van die buitenlandse ondernemer te verschijnen. Het kan helpen als je kantoor deel uitmaakt van een internationaal netwerk. Vaak komt het contact via een buitenlandse notaris uit dat netwerk tot stand. Hebben ze eenmaal goede ervaring met je kantoor, dan komen

ze terug. Buitenlandse ondernemers gaan geen avonden googelen op websites van Nederlandse notarissen.’ ■

KNB-JAARCONGRES KRIJGT INTERNATIONAAL THEMA

Welke invloed heeft het buitenland op de notaris? En welke ontwikkelingen spelen daarin een rol? Daarover gaat het komende jaarcongres van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie dat 3 oktober plaatsvindt.

‘Doel van het congres is de notaris te enthousiasmeren’, aldus Lineke Minkjan, KNB-juriste en senior adviseur buitenland. ‘Het buitenland staat bij veel notarissen niet in het brandpunt van de belangstelling, terwijl er juist nu internationaal veel verandert. Allereerst is er de Europese Erfrechtverordening die volgend jaar in werking treedt. Die harmonisatie maakt een einde aan een heleboel onduidelijkheid. Het geeft notarissen handvatten om hun cliënten hierbij te begeleiden. Ook het internationale ondernemingsrecht is een hoofdonderwerp in het congres. Wat overkomt een ondernemer in het buitenland en hoe kun je daar als notaris een rol in spelen? Ten slotte staan we stil bij de toekomst van het vak. Nu is het werk van de notaris nog sterk geografisch georiënteerd. Maar wat betekent het voor onze beroepsgroep als we onder de Europese Dienstenrichtlijn zouden vallen? We moeten als beroepsgroep nadenken over dergelijke *gamechangers*.’