

Jorritsma tevreden over 'nieuwe marktordening' in notariaat

'Ik vind dat het best goed gaat'

Samen met de staatssecretaris van Justitie bepaalt ze de toekomst van het notariaat. Annemarie Jorritsma, minister van Economische Zaken. In het belangrijke derde jaar van de nieuwe notariswet maakt ze de tussenbalans op. "Het gaat de goeie kant op en meer mag je niet verwachten." Wat haar betreft worden alle tarieven vrij.

"Ik vind dat het best goed gaat." Ze zegt het wel drie keer in het gesprek. Minister Jorritsma (Economische Zaken) is tevreden over de marktwerking in het notariaat. Als ze de ontwikkelingen in verschillende recent geliberaliseerde sectoren de revue laat passeren, zit de notaris "aan de goeie kant van de streep", constateert ze. "Het gaat de goeie kant op en meer mag je niet verwachten van een beroepsgroep die zo lang op een traditionele manier heeft gewerkt."

Annemarie Jorritsma. Minister van Verkeer en Waterstaat in het eerste kabinet-Kok. In de huidige coalitie erfde ze de marktwerkingsportefeuille van een ambitieuze eendagsvlieg in de politiek, Hans Wijers. Terwijl de D66-bewindsman – moe van de "politiek met een kleine p" – zijn adviespraktijk weer opzocht en zich niet meer liet aanspreken op het door hem in gang gezette beleid, pakte Jorritsma de draad op.

Marktwerking is here to stay, is haar overtuiging. Her en der klinken geluiden op over de grenzen van de mogelijkheden van marktwerking ("nieuwe marktordening" in de woorden van de minister), maar de minister denkt niet dat de slinger te ver is doorgeslagen of zelfs al aan de terugtocht is begonnen.

"Kijk naar het recente essay van Paul Schnabel (directeur van het Sociaal en Cultureel Planbureau – red.)", draagt ze bewijsvoering aan. "Hij constateert dat inmiddels tachtig procent van de burgers zelf keuzes kán en wíl maken in het aanbod van producten en diensten. Die mensen zullen niet meer accepteren dat de overheid bepaalt hoe die zaken geregeld worden. Dat vraagt dus om een andere marktordening, waarin de overheid het beleid bepaalt en de markt het uitvoert."

De telecomsector is daarvan in haar ogen het best geslaagde voorbeeld. "Het dienstenpakket dat we nu tot onze beschikking hebben, zouden we niet gehad hebben als het Staatsbedrijf der PTT de enige leverancier was gebleven. En de totale werkgelegenheid is met alle Telforts, Dutchtones, Bennen en Vodafones groter dan we ooit hebben gehad.

Maar er zijn ook fouten gemaakt in het liberaliseringsproces, erkent ze. "Met de privatisering van het loodswezen hebben we bijvoorbeeld een stel monopolisten op de markt gezet. Daar hebben we van geleerd. We omgeven het liberaliseringproces nu veel meer met regels en toezicht."

Ondanks de vele vragen die worden opgeroepen in recente krantenartikelen, televisie-interviews (VVD-leider Dijkstal: 'we moesten de NS maar weer een poosje overheidsbedrijf maken') en symposia, wil de bewindsvrouw van geen aarzeling weten. "Ik vind het juist interessant om te zien dat er langzamerhand consensus ontstaat over hoe het moet. De discussie ging lang over de vraag wát je als overheid nog zélf moet regelen. Momenteel zijn we het er in elk geval over eens hóe het

moet: dat je toezicht moet houden, dat je moet vastleggen wáár je op moet toezien en dat transparantie noodzakelijk is. Ik zie dat er hooguit nog semantische verschillen zijn. Ik denk dan ook helemaal niet dat de nieuwe marktordening ter discussie zal staan bij de verkiezingen in mei. Het doel blijft overeind en door iedereen gedragen: de markt zodanig ordenen dat de meest efficiënte publieke dienst wordt verstrekt. Dat hoort de opdracht van regering en parlement van alle tijden te zijn.”

Pavlov

Het aanvankelijke verzet van het notariaat tegen de introductie van marktwerking, begrijpt ze goed, maar ze is er niet van onder de indruk. “Het is dezelfde Pavlov-achtige reactie die je in alle beroepsgroepen aantreft waar je veranderingen wilt doorvoeren. We doen het toch goed? roept iedereen. En dat is juist: niemand zegt dat u het niet goed doet, maar we gaan het wel iets anders doen dan in het verleden. Met de nadruk op iets. Het zijn voorzichtige stapjes op weg naar een modernere manier van werken, waarvan je mag verwachten dat jonge notarissen die aantrekkelijker vinden dan de oude manier van werken. En waarvan de consument de vruchten plukt. Wij proberen bij tal van publieke diensten te laten zien dat niet degene die het beroep uitoefent de belangrijkste is, maar degene die hij bedient. De overheid is er voor het algemeen belang en in die afweging weegt de consument zwaarder dan de beroepsbeoefenaar.”

En die is tevreden? Onderzoek wijst uit dat maar drie procent van de consumenten de notaris kiest op basis van de prijs. Negenenzeventig procent vindt andere dingen belangrijker.

“De consument hoeft niet altijd te kiezen op basis van het tarief. Ik doe mijn inkopen bij De Bijenkorf en dat is niet de goedkoopste winkel. Ik constateer dat de beroepsgroep zelf voortdurend de discussie richt op concurrentie door middel van tarieven. Ik ben er van overtuigd dat we de gewenste dynamiek niet op gang krijgen als we niets doen aan het tarief, maar de consument maakt zijn keuze natuurlijk niet uitsluitend op basis van de prijs. Bovendien wil concurrentie niet zeggen dat het aantal wisselaars groot wordt. De bedoeling is dat je bestaande klanten vasthoudt. Hetzelfde zal straks gebeuren als de energiemarkt ook voor huishoudens vrij wordt. Ik verwacht echt niet dat iedereen naar een andere leverancier stapt, maar de prijs-kwaliteitverhouding verandert wel. Ik vind het veelzeggend dat een organisatie als de Consumentenbond tevreden is met de resultaten.”

Wat u betreft mogen de tarieven helemaal vrij worden. Geldt dat ook voor de familiepraktijk?

“Ik zou zeggen: maak ze helemaal vrij, monitor het goed en kijk wat er gebeurt. Als een enkele notaris hogere tarieven hanteert, dan is dat geen probleem, want dan kan de burger naar een goedkopere collega. En als de tarieven over de hele linie stijgen – wat me niet waarschijnlijk lijkt – dan kunnen we maatregelen nemen.”

Allemaal voor de toegankelijkheid van het notariaat voor de burger. Waar ligt eigenlijk de grens van toegankelijkheid?

“Een normaal tarief voor een dienst bestaat uit de kostprijs plus een normaal rendement. De zorg van de Kamer was dat de cliënt geen keuzemogelijkheden had, zodat hij gedwongen was om naar een dure notaris te gaan. Maar als er voldoende notarissen zijn, dan zou het de politiek niet meer moeten interesseren wat een aanvaardbare prijs is. Dat bepaalt dan de markt.”

In het verleden subsidieerden notarissen de familiepraktijk met de verdiensten uit andere sectoren. Vanwege de politieke druk op de prijzen in de onroerend-goedpraktijk kan dat niet meer of in mindere mate. Nu daardoor een testament duurder is geworden wordt de notaris aan de hoogste boom gehangen.

“Als men kan aantonen dat er in het verleden sprake was van cross subsidie, dan hebben die notarissen gelijk. Dan zou een testament eigenlijk nog duurder moeten zijn dan het nu is. Maar dan wil ik wel de hele range zien: bij wie kost een testament veel en bij wie minder en waardoor komt dat. Waarom kan het bij hém wel goedkoop en bij zijn concurrent níet. Het geeft niet als het bij de ene notaris duur is. Als er maar een andere is waar je voor minder terechtkunt en als dat de consument maar duidelijk is.”

Is het eigenlijk niet vreemd dat de notaris die toegankelijkheid moet financieren? Iemand die de huur niet kan betalen, krijgt huursubsidie en een bijstandsmoeder die een wasmachine nodig heeft, krijgt een eenmalige bijdrage.

“De notaris moet een normaal kostendekkend tarief kunnen rekenen, maar het zou vreemd zijn als de overheid exorbitante winsten zou financieren. Het is ook niet erg als op andere onderdelen van de notarispraktijk fors wordt verdiend wanneer de markt dat toestaat. Alleen in de familiepraktijk is de toegankelijkheid een zorg van de politiek. Maar ik denk dat dat probleem is opgelost vanaf het moment dat er voldoende notarissen zijn en de tarieven transparant zijn. Dan zullen sommigen de dienst van een notaris duur willen betalen omdat ze vinden dat hij exorbitant goed is, terwijl anderen een notaris zullen zoeken die goedkoper is. Dan zijn er helemaal geen maximumtarieven nodig. Alleen bij krapte op een markt weet je dat de prijzen te hoog zullen zijn.”

En dus moet je ten koste van alles het aantal notarissen uitbreiden, met, zoals in sommige delen van het land nu aan de hand is, verstoorde verhoudingen, prijsstunters en incidenten als in Heerenveen waar kort na elkaar drie notarissen worden benoemd zonder dat met elkaars komst rekening wordt gehouden. Dat is toch in niemands belang?

“Dat vinden de zittende notarissen. En de KNB misschien. Maar het capaciteitsbeleid is afgeschaft. De praktijk zal wel leren wie het redt en wie niet. Het is niet de bedoeling dat de overheid levensgaranties biedt aan notarissen. Kwaliteit moet zichzelf bewijzen.”

Heeft de Kamer bij de aanvaarding van de nieuwe notariswet niet gezegd dat voorkomen moet worden dat concurrentie leidt tot een groot aantal faillissementen?

“Het mag toch wel vóórkomen? Er gaan nu ook wel kantoren over de kop. Dat kan best vaker gebeuren. We pleiten voor meer dynamiek. Dan pleit je voor nieuwkomers. En als je voor nieuwkomers pleit, dan houdt dat automatisch in dat er af en toe ook eens een kantoor verdwijnt.”

Is de consument daarbij gebaat?

“In algemene zin niet, maar als een kantoor slecht werk aflevert wél. Ik ben ook wel eens bij een slechte notaris terechtgekomen. Dan ben ik heel blij dat die man een ander niet meer slecht kan bedienen. Zo simpel is het wel. Kwaliteit moet zich kunnen bewijzen en het beste bewijs krijg je als je klanten kunnen weglopen.”

“Verder hoop ik dat de KNB de goede voorbeelden over het voetlicht wil brengen om duidelijk te maken dat het heel interessant kan zijn om iets meer effort te steken in de verkoop van je product en goed om te gaan met klanten. Ik zou niet graag zien dat er een scheidslijn ontstaat tussen de traditionele en de moderne notaris. Uiteindelijk lost de markt dat ook wel op, maar dat gaat dan lang duren. Bovendien zou het jammer zijn als per saldo goede notarissen verdwijnen omdat ze niet met hun tijd zijn meegegaan.”

Op heel wat plaatsen wordt nog met leedwezen aan het verdwijnen van de vaste tarieven gedacht.

“Natuurlijk! De energiemaatschappijen vinden vaste tarieven ook veel prettiger.”

Komend jaar zullen de ervaringen met de nieuwe notariswet worden geëvalueerd. In theorie kan de uitkomst zijn dat we teruggaan naar vaste tarieven. Hoe groot of klein acht u die kans?

“Ik denk niet dat het notariaat dat echt wil: als we nú met vaste tarieven gaan werken, dan is dat met tarieven die niet door de beroepsgroep zelf, maar door de overheid zijn vastgesteld. Wij zullen dan simpelweg op internet kijken wie de goedkoopste notaris is en dat is dan het niveau voor de hele beroepsgroep. Ik vind ook dat je voorzichtig moet zijn en niet alles moet terugdraaien omdat in de eerste twee jaar van de nieuwe wet niet alles is bereikt wat we voor ogen hadden. We kunnen beter kijken waar het echte falen zit.”

Echte falen?

“Gemiddeld genomen zakken de prijzen nog niet. Hetzelfde zie je in de taxibranche. Voor mij is dat een signaal dat er nog onvoldoende aanbod op de markt is. Er zijn vooral te weinig solitaire starters. Ik hoop dat de KNB nog eens wil kijken naar mogelijkheden tot verruiming.”

Verruiming? Iedere kandidaat-notaris met voldoende ervaring en een goed ondernemingsplan kan notaris worden als een daarvoor in het leven geroepen commissie van deskundigen het groene licht geeft. Daar kan de KNB niets aan verruimen.

“Het ondernemingsplan is nog te veel van restricties voorzien. Het feit dat de benoeming van een vijfde notaris in Heerenveen zo veel stof deed opwaaien in de beroepsgroep is daar het bewijs van.”

De verplichte stageperiode van zes jaar blijft wat u betreft wel een voorwaarde?

“Dat moet de staatssecretaris van Justitie bepalen. Ik heb er geen inzicht in of iemand die minder dan zes jaar kandidaat-notaris is geweest, als notaris kan functioneren. Het klinkt aan de lange kant, zou ik zeggen. Maar ik vind het te gemakkelijk om even uit de losse pols te zeggen dat dat korter moet kunnen. Een arts doet er tenslotte ook zes jaar over om chirurg te worden. Mijn gedachten gaan eerder uit naar een simpeler ondernemingsplan. De KNB zou zich daarover moeten buigen. Probleem bij dit soort zaken is wel dat branche-organisaties altijd gevormd worden door de have's en niet door de have not's.”

Zijn er alles bij elkaar redenen om de invulling van de nieuwe notariswet langer dan de afgesproken drie jaar te monitoren?

“Dat kan ik nog niet beoordelen, maar het zou mogelijk zijn. Ik vrees wel dat de politiek bang zal zijn om dingen los te laten. En ik weet niet of dat uiteindelijk goed is voor het notariaat.”

Hoe bedoelt u?

“De Kamer heeft sterk de neiging om zich voortdurend te blijven bezighouden met geliberaliseerde sectoren en ik vraag me af of het notariaat gebaat is bij dat stukje extra ‘bescherming’. Ik geloof niet dat zoiets goed is voor een sector.”

Notariaat Magazine, januari 2002

Econoom tegenover estate planner:

Successierecht: omhoog of omlaag?

Iedereen ziet dat de kosten van de vergrijzing oplopen en kan bedenken dat die op de een of andere wijze betaald moeten worden. En dus moeten we creatieve oplossingen bedenken. Aldus econoom Paul de Beer. Hij pleit daarom voor een fikse verhoging van de belasting op erfenissen. Dat idee heeft weinig kans van slagen, reageert bijzonder hoogleraar estate planning Frans Sonneveldt. "In het westerse denken wordt vermogen beschouwd als familiebezit. Mensen zullen hoger successierecht als onrechtvaardig ervaren en manieren vinden om het te ontgaan."

Verhoog de belasting op nalatenschappen. Dat bepleitte vooraanstaand econoom Paul de Beer onlangs in De Volkskrant. Verhoog de successierechten en gebruik de opbrengst voor het financieren van de gevolgen van de vergrijzing, opperde hij. Een opmerkelijk pleidooi in een tijd waarin het successierecht in een aantal Europese landen is afgeschaft of ter discussie staat. Tegen de tijdgeest in verbaast De Beer zich er echter over dat deze financieringsmogelijkheid niet aan bod komt in de discussie over het opvangen van de kosten van de vergrijzing.

De Beer, voorheen onder meer als econoom verbonden aan het Sociaal Cultureel Planbureau en tegenwoordig werkzaam bij de Universiteit van Amsterdam, berekende in zijn bijdrage in De Volkskrant dat erfstaters in Nederland jaarlijks zo'n tien miljard euro overdragen aan de volgende generatie (hij liet nalatenschappen aan partners buiten beschouwing). Hij argumenteert vervolgens: "Voor bijna de helft bestaat dit bedrag uit de waarde van woningen, die de afgelopen decennia fors is gestegen. Als het gemiddelde vermogen waarover ouderen beschikken gelijk zou blijven, zou het bedrag aan nalatenschappen de komende 35 jaar verdubbelen tot zo'n negentien miljard euro. Vermoedelijk zal de stijging veel groter zijn, doordat de toekomstige generaties ouderen rijker zullen zijn dan de huidige en steeds vaker een woning zullen nalaten. Vergelijken we dit met de kosten van de AOW, die momenteel bijna 21 miljard euro bedragen en tot 2040 bijna zullen verdubbelen, dan zullen ouderen de komende decennia minimaal de helft van de AOW-premies die de jongeren opbrengen terugbetalen in de vorm van erfenissen."

Die erfenissen worden echter niet evenredig verdeeld over de bevolking, stelt De Beer. "De belasting die over nalatenschappen wordt geheven bedraagt momenteel slechts 1,7 miljard euro, slechts zestien procent van het totale bedrag aan erfenissen. De overige 84 procent komt terecht bij de erfgenamen – veelal de kinderen – en wordt daarmee zeer scheef over de bevolking verdeeld."

En dat stuit hem tegen de borst. "Een erfenis ontvangen is als een lot uit de loterij", vindt hij. "Maar dan wel een loterij waarvan de prijzen heel oneerlijk worden verdeeld. Degenen die de grootste erfenissen ontvangen, hebben het vaak toch al niet slecht getroffen, doordat zij van huis uit meer hebben meegekregen dan anderen: een jeugd in materiële welstand, een zorgzame opvoeding, een goede school en vaak ook een sociaal netwerk dat een steun in de rug was bij hun carrière. Als zij het rond hun vijftigste 'gemaakt' hebben, valt hen dan ook nog een riant erfenis in de schoot. Vervolgens profiteren ook hun kinderen weer daarvan. Erfenissen vergroten op deze wijze de

maatschappelijke ongelijkheid, niet slechts op één moment, maar vooral van generatie op generatie."

Het pleidooi van De Beer roept herinneringen op aan een kleurrijke tijd: In het midden van de jaren zestig van de vorige eeuw verenigde een aantal prominente PvdA-leden als Han Lammers, Hans van den Doel, Jan Nagel, André van der Louw en Arie van der Zwan zich in de groep 'Nieuw Links'. De progressieve socialisten wilden hun partij een minder gematigde koers laten varen. Ze publiceerden hun visie in 1967 in het manifest 'Tien over rood'. Markante strijdpunten waren onder meer onvoorwaardelijke erkenning van landen als de DDR en Noord-Vietnam, een pleidooi voor verandering van de staatsvorm in een republiek na het aftreden van koningin Juliana, directe werknemersinvloed op het bestuur van bedrijven en verkleining van de inkomensverschillen. Maar ook verhoging van de successierechten. Nieuw Links wilde de belasting op erfenissen en schenkingen progressief laten oplopen. Het successierecht op een erfenis boven de honderdduizend gulden moest zelfs 99 procent bedragen.

Loon naar werken

Veertig jaar na 'Tien over rood' betalen nabestaanden geen 99, maar maximaal 68 procent belasting over een erfenis. En dat geldt dan nog uitsluitend voor de 'verre verwanten'. Partners en kinderen van de erflater betalen maximaal 27 procent. Kinderen van gehuwde ouders betalen in de regel vijf procent over de nalatenschap na aftrek van de vrijstelling. Over een erfenis van pakweg 20.000 euro is dan ongeveer 500 euro voor de fiscus. Is een echtpaar kinderloos en erft het buurmeisje dezelfde 20.000 euro, dan betaalt zij na vermindering van de nalatenschap met een veel kleinere vrijstelling 41 procent over het resterende bedrag. Dat komt dan op ruim 7.400 euro. Als het aan De Beer ligt betalen alle erfgenamen, verwant of niet, een percentage dat vergelijkbaar is met de tarieven uit de inkomstenbelasting. Concreet: het kind met een jaarinkomen boven de 53.000 euro, betaalt over de erfenis 52 procent aan de fiscus.

Meneer De Beer, is het niet onrechtvaardig om iemand te straffen voor het feit dat hij oppassend heeft geleefd en iets aan zijn kinderen wil nalaten?

"Ik kom niet aan het elementaire recht van mensen om zelf te bepalen wat er met hun bezit gebeurt. Ik benader het vraagstuk vanuit de ontvanger. Het is een algemeen aanvaard beginsel in Nederland dat tegenover een beloning een prestatie of opoffering moet staan. Loon naar werken. Het kind van vermogende ouders levert geen prestaties die rechtvaardigen dat het een vrijwel onbelaste erfenis ontvangt. Op zichzelf is het natuurlijk prachtig dat overledenen iets nalaten aan de volgende generatie. Het is alleen de vraag of het redelijk is dat alleen degenen met vermogende ouders daarvan profiteren. Die hebben vaak al het voordeel genoten dat ze in een bepaalde klasse zijn opgegroeid, waar het volgen van een goede opleiding vanzelfsprekend is. Daardoor zijn ze vaak al redelijk bemiddeld. Bij het overlijden van hun ouders, zo rond hun veertigste of vijftigste, komt daar dan nog een financiële injectie bij."

Politieke partijen ter rechterzijde voelen eerder voor afschaffing van het successierecht. Een van de gehanteerde argumenten is dat tijdens het leven van de erflater al belasting is betaald in de vorm van inkomsten- of winstbelasting. Belasting van het restant na overlijden wordt als immoreel betiteld.

"Op zichzelf is het niet gek dat geld vaker wordt belast. Nadat je inkomstenbelasting hebt afgedragen, betaal je per slot van rekening ook BTW voor producten en diensten. En wanneer je de ontvanger van een nalatenschap als uitgangspunt neemt, zijn de inkomsten voor hem nieuw en is er dus nog geen belasting over afgedragen. En dus is er veel voor te zeggen om een erfenis net zo te belasten als inkomen uit arbeid. Via een progressief tariefstelsel. Daarvoor kun je de hoogte van de erfenis of het inkomen van de begunstigde als uitgangspunt nemen."

Realiseert u zich ook dat uw pleidooi voor verhoging haaks staat op de ontwikkelingen in het buitenland? Delen van Zwitserland hebben het al lang geleden afgeschaft, maar recent ook landen als Portugal, Rusland en de socialistische heilstaat Zweden kennen geen successierecht meer.

Italië heeft het net weer ingevoerd, nadat het onder Berlusconi werd afgeschaft. En in Frankrijk staat het ter discussie. In een verenigd Europa, waar lidstaten steeds meer naar elkaar kijken als het gaat om beleidsvorming, zou Nederland met een verhoging van het successierecht een vreemde eend in de bijt zijn.

"Ik vind successierecht iets anders dan bijvoorbeeld vennootschapsbelasting. Dat raakt de concurrentiepositie van een land. Maar we prijzen ons niet uit de markt als we erfgenamen meer laten betalen voor een erfenis. Als we een overtuigend inhoudelijk verhaal hebben zie ik geen reden waarom we ons op dit vlak door andere landen moeten laten leiden."

Mensen zullen proberen hun vermogen uit handen van de Nederlandse staat te houden.

"In zijn algemeenheid hebben mensen de neiging wegen te zoeken om belastingheffing te ontwijken. Zelfs om de bescheiden vermogensrendementsheffing te ontlopen gaan mensen de grens over. In hoeverre een vlucht voor belasting op nalatenschappen via het buitenland mogelijk is, kan ik niet beoordelen. De maatregel zal ook geen ongewenst gedrag in de hand werken. Het enige effect, behalve misschien ontduiking, is dat ouderen meer gaan consumeren. Maar je kunt je afvragen of dat economisch nadelig is. We sparen eerder te veel dan te weinig. Maar ik vind dat we ons door al dat soort overwegingen niet moeten laten tegenhouden. Eerst moet de principiële discussie gevoerd worden of het terecht is dat we een nagenoeg onbelaste nalatenschap als onvervreemdbaar recht van kinderen beschouwen. Ik denk dat er een redelijk draagvlak is voor de gedachte dat we nalatenschappen ook anders kunnen verdelen. Iedereen ziet dat de kosten van de vergrijzing oplopen en kan bedenken dat die op de een of andere wijze betaald moeten worden. We moeten onze horizon verbreden als we zoeken naar manieren om die kosten eerlijk te verdelen."

Dat draagvlak zal niet groot zijn als de opbrengst verdwijnt in de algemene middelen. Denkt u eraan om van het successierecht een doelbelasting te maken?

"Dat is een lastige. Principieel heb ik aarzelingen tegenover doelbelastingen, maar misschien is het goed voor het creëren van draagvlak om de opbrengst te oormerken. Als duidelijk is dat het geld gebruikt wordt om de vergrijzingslasten voor jongere generaties te verminderen en niet om de staatskas te spekken, zullen mensen er sympathieker tegenover staan. Als ingrijpen in de AOW op deze wijze kan worden voorkomen, is er misschien veel voor te zeggen. Per slot van rekening lijdt niemand pijn: de overledene niet en de nabestaanden niet. Die krijgen hooguit iets minder in hun schoot geworpen dan ze gedacht hadden."

Hoe wilt u omgaan met vermogen dat in familiebedrijven zit? Vader heeft zijn hele leven hard gewerkt om een onderneming op te bouwen en ziet graag dat zoon of dochter zijn werk voortzet. Een hoge heffing zal het einde van het bedrijf betekenen.

"Daar zouden we inderdaad een uitzondering voor moeten maken. Ondernemersvermogen mag niet te zwaar belast worden. Dat biedt misschien gelegenheid voor ontduiking of ontwijking, maar dat mag geen excuus zijn. En natuurlijk moet het vermogen wel belast worden als het bedrijf op enig moment gaat uitkeren. Hetzelfde geldt voor de nalatenschap die in een woning zit. Die zou pas belast mogen worden als het huis wordt verkocht."

In de zon zitten

Bijzonder hoogleraar estate planning Frans Sonneveldt (Universiteit Utrecht) denkt niet dat het pleidooi van De Beer kans van slagen heeft. "Het idee is misschien vanuit economische invalshoek te verdedigen, maar het past niet in ons denkkader. In het juridisch-maatschappelijke denkraam wordt successierecht ervaren als een hoge heffing. En internationaal bezien zit Nederland hoog in de boom. Ik verwacht eerder een tendens naar beneden dan naar boven."

Sonneveldt is als belastingadviseur verbonden aan Mazars (accountants en belastingadviseurs) in Capelle a/d IJssel. Daarnaast is hij lid van de wetenschappelijke adviesraad van de specialistenvereniging EPN (Estate Planners in het Notariaat). In tegenstelling tot De Beer pleit hij voor verlaging van de tarieven in het successie- en schenkingsrecht.

"Ik vind het op zichzelf terecht dat belasting wordt geheven over nalatenschappen. Anders dan in Angelsaksische landen, waar de overledene als het ware postuum belasting betaalt over zijn vermogen, is successierecht in het Europese continentale denken een verkrijgingsbelasting. Dat wil zeggen dat de begunstigde belasting betaalt. Je kunt dus niet zeggen dat over het vermogen al belasting is betaald en dat het dus onrechtvaardig is om nogmaals te belasten. Maar ik vind twee dingen: echtgenoten of daarmee gelijkgestelden zouden volledige vrijstelling moeten krijgen - want in feite vormden zij met de overledene een economische en fiscale eenheid - en de tarieven zouden niet excessief mogen zijn. In zijn algemeenheid acht ik tarieven van meer dan vijftig procent ongewenst. Begunstigden die ver van de erflater verwijderd zijn, betalen krankzinnige heffingen. Tot wel 68 procent. Dat is vreemd als je aan de andere kant een tendens ziet om de tarieven in de inkomstenbelasting en de vennootschapsbelasting te verlagen en ook internationaal een tendens ziet naar lagere successierechten."

Het idee van De Beer is ook al eens geprobeerd, roept Sonneveldt in herinnering.

"En mislukt: het is lang geleden, in 1918, toegepast in de vroegere Sovjet-Unie. Nalatenschappen werden daar geheel 'wegbelast' doordat het erfrecht werd afgeschaft. Er ging bepaald geen economische impuls vanuit: mensen gingen liever in de zon zitten dan dat ze probeerden kapitaal te vergaren dat uiteindelijk toch zou toevallen aan de staat. Deze situatie duurde dan ook nauwelijks vier jaar."

Volgens Sonneveldt is het zwaarder belasten van nalatenschappen ook strijdig met het 'westerse denken'. Dat gaat ervan uit dat opgebouwd vermogen familiebezit is.

"Het is niet voor niets dat de vrijstellingen voor kinderen niet zo lang geleden zijn verhoogd. Het zou een revolutionaire verandering zijn. Ik zeg niet dat het systeem daarmee gerechtvaardigd is, maar de aanpassingen in het successierecht zijn door de jaren heen steeds in zeer kleine stapjes gegaan.

Het was meer *évolution* dan *révolution*. Je kunt zeggen dat het een nieuw element in de discussie is als we de opbrengst van de hogere successierechten besteden aan betaling van de kosten van de vergrijzing, maar mensen willen dat niet.

Ook niet als je er een doelbelasting van maakt, wat op zichzelf al heel lastig is."

Sonneveldt voorziet, als de ideeën van De Beer zouden worden verwezenlijkt, een grote kapitaalvlucht naar het buitenland. "Hogere successierechten hakken er veel meer in dan de vermogensrendementsheffing. En natuurlijk zijn juist de vermogenden eerder in staat om naar het buitenland te verhuizen. Van een evenwichtige verdeling van de lasten komt dan weinig terecht. Als financieringsBron: Notariaat Magazine nummer 03, maart 2007 om de vergrijzing te betalen lijkt verhoging van de successierechten mij niet het geëigende instrument."

Als estate planner zou u het idee toch moeten toejuichen?

"Als het al zou worden ingevoerd, dan wordt het natuurlijk niet zo eenvoudig als nu wordt voorgesteld. Er komen dan allerlei nuances in de regeling. En juist in die nuances liggen vaak de oplossingen om een structuur te kiezen waarin je aan de ergste dingen kunt ontkomen.

Er is altijd wel een oplossing mogelijk, is het niet nationaal dan wel internationaal. In een land als België bijvoorbeeld lijken de toptarieven erg hoog, maar bestaat tijdens het leven de mogelijkheid om heffingsvrij vermogen over te hevelen. En daar wordt gretig gebruik van gemaakt. Verhuizen naar België ligt dus in de lijn. Of dat op grote schaal zal gebeuren? Mensen zijn tot veel bereid als ze dingen als onrechtvaardig ervaren. Het zou dus een aardige uitdaging vormen voor estate planners, maar ik durf met vrij grote stelligheid te beweren dat het idee geen kans van slagen heeft. En wat mij betreft gaan de tarieven eerder omlaag dan omhoog."

Notariaat Magazine, maart 2007

Koffievlekken, foute aanslagen en verdwenen akten:

Notaris ergert zich aan Belastingdienst

Steeds meer notarissen ergeren zich aan de Belastingdienst. Ze treden op als vooruitgeschoven incasso- en administratiekantoor, maar zien daar weinig voor terug. Een fout wordt al snel bestraft met een boete, fouten van de Belastingdienst mag de notaris herstellen. Voor eigen rekening wel te verstaan. Een verhaal over koffievlekken, foute aanslagen en verdwenen akten.

Onlangs ontving een notaris zijn akten terug van de Belastingdienst in zijn regio. Niet 'aangetekend', zoals het eigenlijk hoort en ook niet ongeschonden: de stapel akten zat onder de koffievlekken. Ongelukje. 'Ach, koffie en ambtenaren', hoor ik u gniffelen en u neemt aan dat de besmeurde akten vergezeld gingen van een excuusbriefje. Helaas: geen woord. Een onbeduidend voorval als het niet symptomatisch was voor de veranderde houding van de fiscus jegens het notariaat. Waar eens sprake was van samenwerking en wederzijds respect, lijkt de relatie nu vooral beheerst door fouten, onbegrip en irritatie. Fouten zijn geen incidenten meer, maar lijken het gevolg van structurele problemen bij de fiscus. Volgens velen het gevolg van de diverse reorganisaties van de afgelopen jaren. En waar een fout van de notaris veelal wordt bestraft met een fikse boete, komt de Belastingdienst er vrijwel altijd zonder sancties mee weg. Sterker: zulke fouten mag de notaris oplossen. En dat stoort in toenemende mate.

Notarissen en belastingambtenaren werken voor een deel in elkaars verlengde. De notaris is als het ware een incasso- en administratiekantoor voor de fiscus: hij berekent de overdrachtsbelasting bij een huizentransactie en het verschuldigde bedrag aan successierecht bij een nalatenschap. Hij int de belastingpenningen, draagt die netjes af en verwerkt het geheel keurig in zijn administratie. In feite is de notaris voor een deel onbezoldigd belastingambtenaar. Hij zou dus op wat waardering en collegialiteit van de fiscus mogen rekenen. Vroeger was dat inderdaad het geval, maar tegenwoordig lijkt het tegendeel waar.

Voetverklaring

Even uitleg voor de leek. Te beginnen met de betekenis van de akte. Een notariële akte is niet zomaar een stuk papier. Het is het officiële document dat tot in lengte van jaren bevestigt dat een bepaalde transactie heeft plaatsgehad. De notaris mag het document dan ook niet in het keukenkastje of op zolder bewaren: zijn bewaarplaats moet voldoen aan een groot aantal wettelijk vastgelegde eisen, zodat de akte over honderd jaar of later nog in goede staat verkeert. Daarom is aktepapier geen normaal papier en zijn er zelfs eisen voor de manier waarop de verschillende bladen van de akte aan elkaar zijn gehecht. Een simpel nietje is uit den boze. De notaris mag een akte ook nooit uitlenen, op één korte uitzondering na: zodra een huizentransactie of een nalatenschap is afgewikkeld, stuurt hij de akte naar de Belastingdienst. Dat gebeurt op basis van de zogenoemde Registratiewet uit 1970. Artikel 9 van die wet zegt: 'De notaris is bevoegd onder hem berustende akten voor ten hoogste veertien dagen tegen ontvangbewijs af te geven aan de inspecteur of andere ambtenaar van de rijksbelastingdienst'. De dienst registreert de akte en vermeldt daar zondig het bedrag van de verschuldigde overdrachtsbelasting op. Daarna retourneert hij de akte. In de periode waarin de akte bij de fiscus ligt is de staat er, volgens dezelfde Registratiewet, verantwoordelijk voor.

Om de Belastingdienst behulpzaam te zijn is in overleg met het notariaat jaren geleden de zogenoemde 'voetverklaring' ingevoerd. De belastingambtenaar hoeft daardoor niet de hele akte door te lezen, maar ziet in één oogopslag tot welke uitkomsten de notaris is gekomen in zijn aangifte. De Belastingdienst is vervolgens gemachtigd om het bedrag af te schrijven van de rekening-courant van de notaris. Het notariaat heeft er dus alles aan gedaan om het de fiscus gemakkelijk te maken. En toch gaat het met enige regelmaat fout.

Onmogelijke positie

Zomaar wat voorbeelden: de notaris komt in zijn aangifte tot een bepaalde uitkomst. Laten we zeggen dat de cliënt 10.000 euro moet betalen. De Belastingdienst maakt een fout en legt een lagere aanslag op of zelfs een zogenoemde aanslag nihil. De cliënt hoeft dan niets te betalen. De notaris zoekt contact met de Belastingdienst in zijn regio, maakt duidelijk dat de dienst in zijn ogen een fout heeft gemaakt en adviseert een naheffing op te leggen. Als hij – vaak na lang wachten en diverse keren doorverbinden – iemand te spreken krijgt, luidt het antwoord: 'De fiscus kan niets met een telefoontje. Er ligt een aanslag en als u het er niet mee eens bent moet u een bezwaarschrift indienen.'

Dat klinkt plausibel, maar de notaris wordt er flink door in de problemen gebracht: de aanslag is gericht aan zijn cliënt en dus moet die de notaris een volmacht verstrekken om bezwaar te maken. Als de cliënt dat weigert vanuit de gedachte dat hij niet gebaat is bij bezwaar tegen een te lage aanslag, komt de notaris in een onmogelijke positie: tuchtrechtelijk is hij mogelijk aansprakelijk als hij de Belastingdienst niet meldt dat in zijn ogen een te lage aanslag is opgelegd (en een telefoontje naar de fiscus wordt niet als zodanig opgevat), maar feitelijk (via een bezwaarschrift) kan hij niet melden als zijn cliënt weigert hem daartoe te machtigen. Naast het tuchtrechtelijke aspect zit de notaris met het probleem dat hij 10.000 euro heeft gereserveerd op zijn rekening-courant voor afdracht aan de fiscus en dat dit bedrag tamelijk onbestemd is zolang de fiscus zijn fout niet ontdekt en geen naheffingsaanslag oplegt.

Rompslomp

En dan de rompslomp. Het lijkt een beetje flauw, maar gedupeerde notarissen willen niet met hun naam in de krant. "Bang voor represailles", zegt de een onomwonden. "De Belastingdienst is veertien van mijn akten kwijtgeraakt", zegt een ander, "als mijn cliënten dat te weten komen, word ik erop aangekeken." Terecht of niet: de schrik zit er goed in.

Anoniem dus, maar daarom niet minder schrijnend. Een 'notaris uit het noorden van het land' heeft ter onderbouwing van zijn verhaal een stapel dossiers op zijn bureau gelegd. Allemaal problemen met de Belastingdienst. Hij zucht: "In dit dossier zat een juiste voetverklaring bij de akte, maar de heffing die de inspecteur oplegde was nihil. In mijn ogen een domme fout. Ik had kunnen zeggen: ik doe niets, ik ga terug naar de cliënt en ik vertel hem dat de belastingaanslag meevalt. Heb ik niet gedaan. Ik ga ervan uit dat de belasting verschuldigd is, dat de fout uiteindelijk een keer wordt ontdekt, dus ik probeer te bereiken dat de fiscus de juiste aanslag oplegt. Ik ben bovendien tuchtrechtelijk aansprakelijk. Maar dat lukt dus niet. Ik kreeg als antwoord: notaris, zorgt u maar dat het in orde komt. Zij maken de fout en ik mag het werk doen om het recht te zetten." Hij bladert door het dossier. "Hier, brieven uit 2002, 2003, 2004, 2005 en allemaal met in de kern dezelfde inhoud: wij doen niets, lost u het maar op."

De notaris is voor dit ene dossier vier jaar lang met de correspondentie zoet geweest.

“Als het nog een jaar langer had geduurd, was ik ermee gestopt. Dan was de boel verjaard en was het jammer voor de fiscus. Pech gehad: ik blijf niet leuren met mijn geld.”

De notaris snapt niet hoe de fout tot stand is gekomen. “De akte klopte en de voetverklaring was in overeenstemming met de aangifte. Het gebeurt ook een enkele keer dat de notaris een fout maakt in de voetverklaring. De ene keer wordt dan blindelings de voetverklaring gevolgd, een andere keer blijkt dat de zaak goed is gecontroleerd en dat een juiste aanslag is opgelegd ondanks de foute voetverklaring. Ik vind het onverklaarbaar.”

Bezwaarschrift kwijt

De notaris vist een ander dossier uit de stapel. “In deze zaak had ik aanvankelijk een fout gemaakt. Kan gebeuren. Ik had op de afrekening vermeld dat de koper overdrachtsbelasting moest betalen, maar dat klopte niet. Het betrof een doorlevering binnen zes maanden. Er was dus ten onrechte een aanslag opgelegd. Namens de cliënt stuurde ik een bezwaarschrift, waarop ik een tijd lang niets hoorde. Toen ik eens ging informeren bleek dat ze alles kwijt waren! Of ik het nog eens wilde sturen. Terwijl ik nota bene een ontvangstbevestiging had.”

Het aanvankelijke bezwaarschrift is nooit boven water gekomen en uiteraard zijn de extra kosten nooit vergoed.

Omgekeerd kreeg de notaris wel een forse boete aan zijn broek toen hij een keer per ongeluk een verkeerd bedrag in de voetverklaring vermeldde. “De inspecteur had het juiste bedrag via de rekening-courant kunnen innen als hij de akte had gelezen. Maar dat was niet gebeurd: hij had zich uitsluitend gebaseerd op de voetverklaring. Toen bleek dat die onjuist was, ging de fiscus ogenblikkelijk uit van opzet. Uiteindelijk kom je dan terecht bij de fiscale rechter en die is niet bekend met de notariële praktijk. Ik verloor de zaak dan ook: kostte me meer dan duizend euro boete.”

Geheel ten onrechte, vindt hij nog steeds. “De wet zegt helder dat grove opzet en schuld moet zijn aangetoond. Daarvan is natuurlijk geen sprake. Geen enkele notaris doet zoiets met opzet. Bovendien is het de wereld op zijn kop: de voetverklaring is ingevoerd voor het gemak van de Belastingdienst en wordt nu door het Hof beschouwd als halve aangifte. Ik heb me daar flink door gepakt gevoeld.”

Wat de notaris ook steekt is het gebrek aan bereidheid om kennelijke fouten in overleg op te lossen. “Met name bij overdrachtsbelasting is het een chaos. Er zijn diverse reorganisaties geweest en sinds die tijd zijn er problemen. Ze zijn achter met heffingen en afboekingen en voor ons notarissen zijn de vaste aanspreekpunten verdwenen. Voorheen kon je even bellen als er iets was, nu moet je bergen werk verzetten om fouten van de Belastingdienst te corrigeren. Het gaat echt de verkeerde kant op als je niet even mondeling kunt overleggen. Als het gaat om successierecht heb ik zo’n aanspreekpunt nog wel en op dat gebied zijn er dan ook geen problemen.”

Het zou goed zijn als jonge medewerkers van de Belastingdienst stage lopen op een notariskantoor, denkt hij. “Zodat ze weten wat een akte is en wat er überhaupt gebeurt op een notariskantoor. Het lijkt dat ze daarvan weinig weet hebben.”

Akten kwijt

Maar het kan allemaal nog gekker, zo blijkt uit het verhaal van een ‘notaris in het zuiden des lands’.

Notarissen mogen van de wetgever bij hoge uitzondering voor de duur van maximaal veertien dagen (artikel 9 Registratiewet) hun akten uitlenen aan de Belastingdienst en tijdens die periode is de staat aansprakelijk voor de schade wegens verlies of beschadiging van de akte (artikel 11 Registratiewet).

Dan zal de Belastingdienst wel uiterst zorgvuldig met dat tijdelijke bezit omspringen, lijkt de voor de hand liggende aannahme. Maar nee: de koffievlekken uit het begin van het verhaal doen al het ergste vrezen, maar de werkelijkheid is bizar. De zuidelijke notaris mist gewoon veertien akten. Aangetekend verstuurd, nooit teruggekregen.

De avond voor het gesprek heeft hij het dossier 'Belastingdienst' weer eens doorgebladerd om zijn geheugen op te frissen en dat is hem slecht gekomen. "Laat ik zeggen dat ik behoefte had aan een stevige borrel", vat hij een dag later zijn gemoedstoestand na het teruglezen van zijn ervaringen samen.

De notaris beschrijft zichzelf als 'van de oude stempel en dus uiterst zorgvuldig'. Toen hij het protocol van zijn voorganger overnam moest deze hem melden dat er in de loop der jaren één akte was zoekgeraakt. Samen met zijn consciëntieuze vrouw wist de notaris de akte te achterhalen. "Hij was achter een andere, korte akte verzeild geraakt. Je begrijpt dat ik die mogelijkheid ook nu niet heb uitgesloten, maar veertien akten komen niet allemaal tegelijkertijd achter andere akten terecht."

Weinig begrip

"Het registratieproces betekent voor mij dat de weekproductie van akten met een begeleidingslijst naar de fiscus gaat", begint hij zijn verhaal. "Aangetekend verzonden. Binnen enkele werkdagen volgt dan de bevestiging van de ontvangst van de akten. Enige tijd geleden bleven die ontvangstbevestigingen twee weken achter elkaar uit. Herhaald bellen leverde niets op. Een paar weken later kreeg ik een ontvangstbevestiging waarop een akte ontbrak. Nadat ik weer een keer vruchteloos had gebeld, was wat mij betreft de maat vol en heb ik de incidenten gemeld per aangetekende brief. Na verloop van tijd ontving ik een excuusbrief met de boodschap dat alle akten ontvangen waren. Inderdaad kreeg ik dezelfde dag een zending retour met tweehonderd akten. Dat houdt dus al in dat de Belastingdienst structureel de wet overtreedt: de maximale termijn van twee weken wordt structureel overschreden. In de regel ben ik de akten minimaal zes tot acht weken kwijt. Na wat uitzoeking bleek dat veertien akten zoek waren. Als je dat meldt begint de fiscus ermee jón te beschuldigen. Of ik ze wel had ingezonden. Dat was natuurlijk niet moeilijk te bewijzen, want ik verstuur alles aangetekend. Vervolgens kreeg ik te horen 'we registreren wel op basis van kopieën'. Dat geeft aan hoe weinig begrip er is voor de betekenis van een akte. Als een hypotheekakte is getekend en verwerkt op het Kadaster, dan is het hypotheekrecht echt wel ontstaan, ook al raakt de akte zoek. Maar ik kan bijvoorbeeld ten behoeve van een veiling nooit meer een grosse afgeven. Dus de twee banken die daar in zitten hebben eigenlijk geen titel. Die problemen zijn wel op te lossen, maar vergen extra werk dat niet door de fiscus wordt gedaan, maar waarvoor ik ook niet wordt gecompenseerd."

De notaris heeft dat wel geprobeerd, maar is na verloop van tijd gedesillusioneerd afgehaakt.

De honderd uur extra werk die ik aan de zaak heb moeten besteden werden niet gezien als schade, maar als onderdeel van het formuleren en beargumenteren van de klacht. En dat komt niet voor compensatie in aanmerking."

Wat hem ook ergert is het feit dat de fiscus ondanks onweerlegbaar bewijs nooit schuld voor het kwijtraken van de akten heeft aanvaard. "Permanent hanteerde men de formulering 'nu niet duidelijk is waar akten zijn', terwijl al was aangetoond dat de Belastingdienst verantwoordelijk was voor het verdwijnen."

Twee maten

De verdwijning van veertien akten was bovendien geen incident, zo blijkt uit het verhaal. De notaris heeft erna nog zes keer verkeerde terugmeldingen gehad. “Kennelijk hebben ze er niets van geleerd”, stelt hij gelaten vast. Uit verontwaardiging over de fouten en het niet gecompenseerd krijgen van de extra werkzaamheden, heeft hij enige tijd de afdracht van overdrachtsbelasting opgehouden. Hij stopte zijn actie toen het gevaar dreigde dat zijn cliënten aanmaningen zouden krijgen. Hij staakte zelfs enige tijd de inzending van akten omdat hij de Belastingdienst als een onbetrouwbare partij kwalificeerde. Veel leek het niet uit te maken: “Het viel ze niet eens op.”

Hij is zelf nog het meest verbaasd over zijn gedrag: “Vroeger haalde ik het niet in mijn hoofd om overdrachtsbelasting onder me te houden. Zodra ik kon stuurde ik de akte naar de fiscus en dezelfde dag hadden ze het geld. Zo hoort het ook. Maar nu denk ik anders. Ik draag de overdrachtsbelasting af, maar niet te vroeg. De Belastingdienst maakt fouten, jaagt mij op kosten en compenseert dat niet. Dat deugt niet. Ik ken collega’s die pas betalen als de akte retour is. Die redeneren: de fiscus mag de akte niet langer dan veertien dagen lenen, dus als ze zich aan de wet houden, hebben ze hun geld binnen twee weken. Maar dán moet je opeens begrip hebben en je niet zo letterlijk aan de wet houden. Dat is meten met twee maten.”

Een van de oorzaken van alle ellende is het opheffen van de Dienst Registratie & Successie, is zijn overtuiging. “Daar zaten specialisten die kennis van zaken hadden. Als ik nu een klacht heb kom ik terecht bij de afdeling klachten en de meneer die daar zit heeft bij wijze van spreken nog nooit van een notariële akte gehoord. Hij heeft in elk geval geen voeling met wat er speelt. Het is echt dramatisch dat de Belastingdienst alle specialismen overboord heeft gegooid. Wanneer ik als notaris bel met een vraag word ik, nadat ik een half uur in de wacht heb gestaan, driemaal doorverwezen en uiteindelijk krijg ik nog geen antwoord. Ik krijg zelfs geen indicatie waar ik het antwoord op mijn vraag kan krijgen. Het is hopeloos.”

Perfectie

Notariaat en fiscus streefden altijd naar honderd procent perfectie, herinnert de notaris zich. “Maar dat is niet meer zo. De Belastingdienst streeft kennelijk naar 99 procent perfectie en accepteert één procent fouten. De medewerkers mogen dus een paar akten kwijtraken, daar wordt niet dramatisch over gedaan. Uit een interne enquête van de KNB bleek twee jaar terug dat vijftien van de 93 notarissen die reageerden akten waren kwijtgeraakt bij de Belastingdienst. Minimaal één procent van de notarissen raakt dus akten kwijt aan de fiscus. Aan de andere kant wordt van de notaris wél honderd procent geëist. Maakt hij eens een fout, dan wordt uitgegaan van opzet en heeft hij meteen een boete aan zijn broek.”

De notaris is het goed zat. “Ik ga niet meer leuren met geld. Als de fiscus een fout maakt in het voordeel van de cliënt, dan meld ik hem dat. Hier in het zuiden zegt niemand dan ‘dien maar een bezwaarschrift in’. Ze redeneren ‘als de belasting de fout ontdekt is het vroeg genoeg om te betalen’. En ik vind het best. Als de fiscus fouten kan maken, aansprakelijk is, maar er mee weghomt, waarom zou ik dan extra inspanningen verrichten? Ik heb de akte aangeboden, het geld zit in het depot. Ik ken een notaris die tijdenlang heeft moeten leuren om een bedrag met zes cijfers af te kunnen dragen, wat hem overigens niet is gelukt. Ik heb daar geen zin meer in.”

Het proces van registratie is in wezen onbetrouwbaar, vindt hij. “Eigenlijk zou dus het KNB-bestuur in zijn toezichthoudende rol notarissen moeten adviseren hun akten niet meer ter registratie aan te bieden”, vindt hij. “Maar die suggestie zal wel te ver gaan”, realiseert hij zich.

Wisselgeld op

De moedeloosheid lijkt van alle windstreken. Ook de 'noordelijke notaris' vraagt zich af of het notariaat niet eens collectief een vuist moet maken. "Het idee van 'voor wat hoort wat' is weg", ondervindt hij. "Als wij fouten maken, zijn we een boete verschuldigd, maar als de fiscus fouten maakt, draaien wij op voor de kosten om ze te herstellen. Dat wekt zoveel wrevel. Sommige medewerkers van de Belastingdienst realiseren zich dat terdege. Ik heb ambtenaren horen zeggen: ons wisselgeld is op. Zo ervaar ik het ook. De bereidheid om de fiscus te helpen is weg."

De oplossing zit volgens hem in het herstellen van begrip voor elkaars werk, beter overleg, hogere efficiency en het inzichtelijk maken van structuren: wie moet de notaris hebben voor welke vraag. "Ik heb geen moeite met het heffen van overdrachtsbelasting voor de fiscus", besluit hij, "maar als we dat moeten doen, mag het dan alstublieft zo efficiënt mogelijk?"

Notariaat Magazine, september 2006

(het gevolg/vervolg van het voorgaande artikel:)

BELASTINGDIENST WIL RELATIE SNEL VERBETEREN:

‘Klachten notariaat waren terecht’

De Belastingdienst is geschrokken van de klachten uit het notariaat en wil zijn leven beteren. Dat bleek eerder al uit de beantwoording van Kamervragen door minister Zalm en dat blijkt uit een openhartig interview met Hans van der Vlist, lid van het managementteam van de dienst. Als het aan hem ligt krijgt de notaris weer snel het gevoel dat hij aan dezelfde kant staat als de fiscus.

In september schreef Notariaat Magazine over de verslechterde relatie tussen notariaat en Belastingdienst. Er bleek nogal wat mis. Koffievlekken op geretourneerde akten waren daarbij nog wel het minste – zij het illustratieve – voorbeeld. Ernstiger waren klachten over foute aanslagen, verdwenen akten en het gebrek aan kennis over de notariële praktijk bij belastingambtenaren. Daarnaast stoorde het dat problemen louter via formele bezwaarschriften leken te kunnen worden aangekaart.

Het notariaat voelde zich collectief geschoffeerd door de Belastingdienst en dat kwam extra hard aan omdat de notaris zich van oudsher een beetje onderdeel van de overheidsdienst voelt. Als onbezoldigd belastingambtenaar verricht hij per slot van rekening incasso- en administratiewerk voor de fiscus. Hij berekent de overdrachtsbelasting bij huizentransacties en het verschuldigde successierecht bij nalatenschappen. Hij int belastingpenningen, draagt die netjes af en verwerkt het geheel keurig in zijn administratie. Dat zou een band met de fiscus moeten scheppen en die band wás er. Tot voor kort. Maar het notariaat voelde zich in toenemende mate in de kou gezet.

De in Notariaat Magazine verwoorde klachten vielen niet op rotsachtige bodem: ze leidden tot diverse acties. Zo richtten Kamerleden zich met schriftelijke vragen tot minister Zalm (Financiën), die in zijn antwoord beterschap beloofde en trad het managementteam van de Belastingdienst in overleg met de KNB. In dat overleg werden meteen spijkers met koppen geslagen: notarissen kregen hun dringend gewenste contactpersonen, er werd frequent bestuurlijk overleg tussen KNB en Belastingdienst afgesproken en de oplossing van een aantal concrete knelpunten werd voortvarend in gang gezet. Tijd voor een evaluatiegesprek met Hans van der Vlist, lid van het vijf ‘man’ (de directeur-generaal is vrouw) tellende managementteam van de dienst.

Bent u van de schrik gekomen?

“Het was een combinatie van schrik en herkenning. De Belastingdienst heeft massale processen in huis en je kunt verwachten dat daarbij met enige regelmaat iets fout gaat. Dat dit in relatie met het

notariaat ook zo is, verbaast me dan ook niet. Ontkennen heeft geen zin. We moeten gewoon met elkaar in overleg blijven om de problemen op te lossen.”

De klachten waren niet nieuw. Waarom heeft de Belastingdienst niet eerder de bereidheid uitgesproken om de knelpunten aan te pakken?

“Het was, om het zo uit te drukken, niet eerder geëscaleerd. Mensen confronteren ons met enige regelmaat met dingen die verkeerd zijn gelopen. Daar reageren we op. Dan is het probleem opgelost óf, als dat niet het geval is, komt het een stapje hoger terug. Op de een of andere manier was dit probleem niet geëscaleerd.”

De KNB heeft eerder in 2006 een brief met gesignaleerde knelpunten naar de Belastingdienst gestuurd. Daarop kwam een redelijk laconieke reactie van het management.

“Met escalatie bedoel ik dat een verzoek voor overleg wordt neergelegd. Er komen hier veel brieven binnen van mensen die wel iets van mening zijn. Dit was geen voorstel in de zin van: hoe kunnen we hier met elkaar een stap verder zetten.”

Dat klinkt heel formeel. Kan een opsomming van knelpunten niet als zo’n verzoek worden uitgelegd?

“Dat is zo. Het initiatief voor overleg had ook van de Belastingdienst kunnen uitgaan. Dat is niet gebeurd. Het artikel in Notariaat Magazine, dat ook aandacht kreeg in de dagbladpers, was voor ons aanleiding om ons intern te beraden en in overleg te treden met de KNB. Notariaat en Belastingdienst hebben tenslotte een gezamenlijke verantwoordelijkheid. En met de geuite kritiek zijn we blij, want die kunnen we gebruiken om onze processen te verbeteren. In die zin hebben we het opgepakt en zijn we het overleg gestart.”

Vond u de gesignaleerde klachten terecht of had u het idee dat het flauwekul was?

“In het algemeen waren het terechte klachten. Op de agenda van de Belastingdienst staat 2007 als het ‘jaar van de hygiëne’. Dat wil zeggen dat we alle normale dingen goed voor elkaar moeten hebben. Dat geldt ook voor onze relatie met belastingconsulenten en notariaat.”

U noemt ze in één adem, maar belastingconsulenten kósten u geld, terwijl het notariaat geld voor u ínt. Is dat geen reden om het notariaat met wat meer warmte tegemoet te treden?

“Er is verschil in taken. Dat neemt niet weg dat we evenzeer hechten aan een goede relatie met organisaties van belastingconsulenten.”

Wat hebt u ondernomen na publicatie van het verhaal?

“We zijn dus onmiddellijk in overleg met de KNB getreden. We hebben laten weten dat we de problemen serieus nemen en we hebben gevraagd de klachten concreet te maken. Daarop is een lijstje met twaalf punten gemaakt. Een van de belangrijkste dingen was dat we een paar keer per jaar

bestuurlijk overleg gaan houden om te praten over lopende zaken, toekomstplannen en mogelijke knelpunten. Daarnaast hebben we afgesproken dat het notariaat de beschikking krijgt over vaste contactpersonen voor logistieke en technisch-inhoudelijke zaken. Dat vind ik heel belangrijk: het is vervelend als er iets verkeerd gaat, maar dat kan gebeuren. Het wordt érg vervelend als je met je klacht nergens terecht kunt.”

Staat het terugbrengen van de periode waarin akten bij u ter registratie blijven ook op het afsprakenlijstje?

“Dat probleem is besproken met de voorzitters van de regionale managementteams en daarop is een verbetertraject ingezet.”

Wanneer zijn daarvan de gevolgen merkbaar?

“Er ligt geen keiharde afspraak in de zin van ‘over drie maanden zitten we op twee weken’. We hebben wel als doelstelling gekozen dat de termijn wordt teruggebracht.”

De wettelijke termijn waarbinnen u de akte moet retourneren is twee weken, het gemiddelde ligt momenteel op een week of zes. U hebt wat te verdienen. Hoe gaat u die achterstand inhalen?

“Het is een kwestie van organiseren met tijdelijk extra inzet.”

Maar u durft geen indicatie te geven van het moment waarop de tweewekentermijn wordt benaderd? Denkt u bijvoorbeeld aan vijf maanden of eerder aan vijf jaar?

“Vijf jaar is in elk geval te lang. We hebben een verbetertraject ingezet en in overleg bespreken we hoe we komen tot een acceptabele termijn. Járen lijkt me in dit verband te veel.”

U gaat de akten dan ook aangetekend retourneren?

“Daarover nemen we binnenkort een besluit.”

Los van de concrete klachten over zoekrakende akten, koffievlekken en trage verwerking, hebben notarissen vooral het gevoel dat zij en de Belastingdienst vroeger aan dezelfde kant stonden en dat dit tegenwoordig niet meer het geval is. Ze krijgen het idee dat ze zeurende burgers zijn. Begrijpt u dat gevoel en wat gaat u eraan doen om het weg te nemen?

“Ik denk dat we dat aan het herstellen zijn. Maar de oude situatie, waarin mensen elkaar één op één kenden, komt niet meer terug. Er komt iets anders voor terug: het notariaat krijgt vaste contactpersonen, er komt bestuurlijk overleg en we pakken concrete knelpunten aan.”

De klachten hadden vooral betrekking op de formele behandeling door medewerkers van de Belastingdienst: een gesprek was niet mogelijk, klachten moesten worden geuit via een bezwaarschrift.

“De nieuwe contactpersonen zorgen voor vaste lijnen. Er komt nu duidelijk onderscheid tussen logistieke en technische knelpunten. Ze zijn er specifiek voor het notariaat, hebben er kennis van en begrijpen het belang. Daarmee probeer ik niet de illusie te wekken dat het net zo wordt als vroeger. Ik wil alleen aangeven dat we inzien dat we gebaat zijn bij een goede relatie met het notariaat en dat we beseffen dat het notariaat flink wat werk voor ons verricht.”

Het beeld bestaat dat de Belastingdienst in de problemen is gekomen na een aantal opeenvolgende reorganisaties. Wat zegt u tegen notarissen die dat denken?

“Daar kan ik duidelijk over zijn: het is niet waar. In het artikel in Notariaat Magazine noemt een notaris de opheffing van de Dienst Registratie & Successie als mogelijke oorzaak voor de problemen. Ik wijs er op dat de werkzaamheden op het gebied registratie en successie niet zijn versplinterd. Integendeel: op een aantal plekken zijn ze geconcentreerd. Maar als iemand het gevoel heeft dat het vroeger perfect was, dan zal iedere verandering als een verslechtering worden ervaren. Daartegen kan ik niet vechten. Maar ik durf de stelling aan dat de situatie veel slechter was geweest als we niet gereorganiseerd hadden. Het was namelijk wel noodzakelijk om een efficiëncyslag te maken.”

Toch zegt u dat de klachten gerechtvaardigd zijn.

“Zeker. Maar vroeger ging ook niet alles goed. Het enige verschil is dat de klachten toen anders werden aangepakt. Dat beeld herken ik en dat gaan we oplossen.”

Het notariaat heeft de overtuiging dat de fiscus geld is misgelopen door de handelwijze van de Belastingdienst. Wat denkt u?

“Dat kan ik niet beoordelen. In elk geval kost het ons geld als we belastinggeld te laat binnenkrijgen.”

Sommige notarissen gaan verder. Zij zeggen dat ze u hebben gewezen op te lage aanslagen, maar dat er nooit correcties kwamen omdat de cliënt er geen belang bij had om het door u verlangde bezwaarschrift in te dienen.

“Daar heb ik ook graag concrete voorbeelden van, anders kan ik er niets mee. In zijn algemeenheid kan ik alleen zeggen dat het van de gekke zou zijn als het verhaal klopt. Als je bij de Belastingdienst werkt, ben je erop gericht om geld te innen en om in actie te komen als er te lage aanslagen worden opgelegd.”

In Notariaat Magazine van september zegt een notaris: “Ik ga niet meer leuren met geld. Als de fiscus een fout maakt in het voordeel van de cliënt, dan meld ik hem dat. Hier in het zuiden zegt niemand dan ‘dien maar een bezwaarschrift in’. Ze redeneren ‘als de belasting de fout ontdekt is het vroeg genoeg om te betalen’. En ik vind het best. Als de fiscus fouten kan maken, aansprakelijk is, maar er mee wegkomt, waarom zou ik dan extra inspanningen verrichten?” De notaris spreekt ook over een

collega die volgens hem 'tijdenlang heeft moeten leuren om een bedrag met zes cijfers af te kunnen dragen'. Dat moet u toch zorgen baren?

"Ik denk dat de meeste notarissen hun zaken goed geregeld willen hebben. Het kan gebeuren dat een verkeerde aanslag wordt opgelegd. Ik reken er op dat wij de fout herstellen nadat we daarover een melding hebben ontvangen. En ik verwacht van de notaris dat hij in zo'n geval aan de bel trekt. Dat hoort namelijk ook bij het gezamenlijk optrekken."

U vindt dat normaal bij gezamenlijk optrekken. Maar kennelijk leeft dat gevoel van 'gezamenlijk optrekken' niet meer zo erg in het notariaat.

"Dat is dan helaas zo gegroeid, maar laten we nadrukkelijk vaststellen dat we in het overleg met de KNB hebben geconcludeerd dat die gezamenlijke verantwoordelijkheid er moet zijn. En voor zover die niet door het notariaat wordt gevoeld, moeten we haar herstellen. Dat is al merkbaar, als het goed is. De aanspreekpunten functioneren al en op andere terreinen zijn stappen gezet en praten we in de eerste helft van 2007 verder. Als we hier over een jaar weer zitten is de situatie heel anders."

Of zijn er dan nieuwe problemen? De afwikkeling van de rekening-courant verloopt minder vlot dan beloofd.

"Bij de overgang naar een nieuw systeem is wat fout gegaan. Dat betekent dat de afwikkeling meer tijd kost. De bedoeling was het eind 2006 af te ronden, maar dat wordt nu maart/april en zo mogelijk eerder. We hebben overigens wel een voorziening getroffen voor mensen die teveel hebben betaald."

Een van de oplossingen voor een aantal problemen zou digitale registratie zijn. Daarvan is ooit sprake geweest, maar het project lijkt op de lange baan geschoven.

"Het is terug in beeld. We komen met voorstellen en we gaan daarover in een vroeg stadium met het notariaat praten."

Dan is er in elk geval minder kans op koffievlekken.

"Ze zijn op zijn minst makkelijker te verwijderen."

Notariaat Magazine, januari 2007

'Wij zijn een beetje bang voor liberalisatie':

Frans notariaat kijkt met zorg naar Nederland

Komende maand zijn er presidentsverkiezingen in Frankrijk. De positie van het notariaat speelt daarin geen rol. Het Franse notariaat voelt de dreiging vanuit een andere Europese hoofdstad: Brussel.

"De Europese Commissie is vastbesloten zich aan de Lissabon Agenda te houden en daarin past liberalisatie van het notariaat", vertelt notaris Michiel van Seggelen uit Grenoble. Namens het Franse notariaat bezocht hij Nederland om de gevolgen in ogenschouw te nemen.

Zijn vader was neerlandicus en als hoogleraar verbonden aan de Université des Sciences Humaines de Strasbourg. Zoon Michiel van Seggelen werd geboren in Frankrijk, is Frans staatsburger en notaris in Grenoble. Wel spreekt hij verbluffend goed Nederlands en onderhoudt hij frequent contact met Nederlandse cliënten en Nederlandse collega's. Vanwege die band met het vroegere moederland stuurde de Franse KNB, de Conseil Supérieur du Notariat, hem met een missie naar ons land.

"De Franse notarissen zijn een beetje bang dat er ook bij ons wordt geliberaliseerd", legt hij vriendelijk het doel van zijn komst uit. "Daarom hebben ze mij gevraagd ter plaatse te onderzoeken wat de ervaringen zijn."

In Frankrijk doen veel spookverhalen de ronde over het Nederlandse notariaat, is een van zijn eerste observaties. Zo ontdekte hij dat de nieuwe notariswet niet uitsluitend over het tarief handelt. "Dat is niet bekend bij ons, zoals er zo veel niet bekend is over Nederland. Fransen zijn erg op zichzelf gericht en hebben van Nederland alleen maar het idee dat alles er mag. De gemiddelde Franse notaris weet alleen dat het notaristarief in Nederland vrij is. En hij is bang dat dit overwaait naar Frankrijk, want er leeft ook het idee dat alles wat in Nederland bestaat na een jaar of tien in Frankrijk wordt ingevoerd. Zo is er momenteel discussie over invoering van het homohuwelijk, iets dat in Nederland al langer bestaat."

'Directive Bolkestein'

Van Seggelen zal bij thuiskomst zijn bevindingen rapporteren aan de bestuurders van de Conseil. Het stuk zal mede gebruikt worden voor de standpuntbepaling van het Franse notariaat: gaat het zich verzetten tegen mogelijke liberalisatie of zal het proberen er het beste van te maken tegen de tijd dat die zich aandient. Daarover bestaat op dit moment nog geen consensus, vertelt van Seggelen. "In feite is de discussie nog maar net begonnen."

Anders dan in Nederland is die discussie niet op gang gekomen door een nationaal politiek debat. "Er wordt wel eens iets geroepen over het notariaat", legt Van Seggelen uit, "maar dat is te scharen onder verkiezingsretoriek. De werkelijke dreiging komt uit Brussel. Er is in ons land veel ophef geweest over de 'Directive Bolkestein'. Het notariaat is maar net uitgesloten van de dienstenrichtlijn, maar we zijn ons daardoor wel bewust geworden van het feit dat we onder vuur liggen van de

Europese Commissie. De Franse notaris is ronduit bang voor afschaffing van de vaste tarieven en zijn domeinmonopolies."

En daarvan heeft de Franse notaris er minder dan zijn Nederlandse collega. De oprichting van BV's en de overdracht van aandelen vallen in Frankrijk bijvoorbeeld niet onder het notariële monopolie. Huwelijksvoorwaarden opstellen wél, maar het testament weer níet. "In Frankrijk worden de meeste testamente met de hand geschreven en alleen gedeponneerd en geregistreerd via de notaris. Maar het is geen verplichte notariële akte. Het is zelfs vrij moeilijk om het via de notaris te doen: dan moeten er twee notarissen bij betrokken zijn of één notaris en twee getuigen, die aan een aantal voorwaarden moeten voldoen."

In feite behoort alleen het onroerend goed tot het notariële domein. De Franse notaris maakt gemiddeld dan ook niet meer dan de helft van het aantal aktes dat zijn Nederlandse collega maakt, schat Van Seggelen. Dat maakt het in zijn ogen nog minder wenselijk om het Franse notariaat te liberaliseren: "Als er minder monopolies zijn en dus minder akten, wordt er harder gevochten om de markt. Het zou minder problematisch zijn als we er een domeinmonopolie bijkregen, bijvoorbeeld de ondernemingsrechtpraktijk. Maar dat zal de advocatuur niet laten gebeuren. Die hebben een goede boterham aan het oprichten van BV's."

De akten die de Franse notaris maakt, rekent hij overigens af tegen een vast, door de overheid vastgesteld tarief. Een onroerendgoedtransactie kost 0,825 procent van de waarde van het verhandelde pand. Door de stijging van de onroerendgoedprijzen verdienen notarissen op zeker moment te veel, oordeelden zij. Net als het Nederlandse notariaat in de jaren negentig deed, verlaagden de Franse notarissen hun tarieven voor een hypotheek- en een leveringsakte eenzijdig met vijftig procent.

Opmerkelijk is dat de Franse notaris vaak de koopovereenkomst opstelt. Een ander opmerkelijk verschil met Nederland is dat bij een Franse onroerendgoedtransactie doorgaans meestal twee notarissen betrokken zijn: een voor de koper en een voor de verkoper. Ze zijn daarbij geen partijnotaris, maar houden zich beiden met hetzelfde dossier bezig. In de praktijk verzamelt de een de noodzakelijke documenten en stelt de ander de akte op. Of de een maakt de koopakte en de ander de leveringsakte. In elk geval controleren ze elkaars werk.

Curé du village

Op andere terreinen is de situatie in Frankrijk goed vergelijkbaar met de Nederlandse situatie van voor 1999, denkt Van Seggelen. "We kennen geen concurrentie, wél vaste tarieven en we hanteren nog de kruissubsidie. De overdracht van een klein stukje grond doen we bijna gratis (65,55 euro – red.). De inkomsten die we daardoor derven worden gecompenseerd door grote opdrachten. Verder helpen we mensen uit de omgeving met het invullen van overheidsformulieren en zo. In die zin zijn we nog een beetje de curé du village, de dorpspastoor."

Liberalisatie zal daaraan een eind maken", vreest hij. "De collegialiteit tussen notarissen zal afnemen en we zullen terughoudend zijn om dingen gratis te doen en daar is niemand bij gebaat: de consument gaat meer betalen voor kleine zaken en het notariaat raakt verdeeld. Daarnaast zal de

'kleine notaris' verdwijnen. Het is nu al zo dat van de 8.494 notarissen er nog maar 2.226 eenpitter zijn."

Een voordeel van toenemende concurrentie noemt hij de betere kennis over kosten en opbrengsten. "Ik heb geen notie wat een uur ons kost. Ik vorm met een collega-notaris een kantoor waar drie kandidaat-notarissen en zeven medewerkers werken. Aan het eind van het jaar blijkt of we iets overhouden of niet. Gelukkig meestal wél. Als het Franse notariaat wordt geliberaliseerd zullen we een beter inzicht moeten hebben in onze kostenstructuur. Een ander voordeel is dat we innovatiever zullen worden en dat sommige notarissen beter werk gaan leveren. Maar als dat geld kost en daardoor de concurrentiepositie verslechtert, dan zal die kwaliteitsimpuls van korte duur zijn."

U praat er al over alsof het onafwendbaar is.

"Ik ben bang dat het inderdaad zo is. Voordat ik met pensioen ga, zal het Franse notariaat geliberaliseerd zijn, is mijn verwachting. Ik ben nu 42 jaar."

Duurt het in uw ogen nog twintig jaar of verwacht u dat het eerder aan de orde is?

"Ik denk eerder. Het is een ontwikkeling die we moeilijk zullen kunnen tegenhouden. De Europese Commissie is vastbesloten om zich aan de Lissabon Agenda te houden (de afspraken om van Europa de meest concurrerende economie van de wereld te maken – red.) en daarin past volgens de commissie liberalisatie van het notariaat. We zien het ook aan ontwikkelingen om ons heen: Nederland, Italië, Portugal: overal zijn liberalisatietendensen. Alleen in Duitsland is sprake van fors verzet. En begrijp me goed: ik zeg niet dat liberalisatie alleen maar slechte elementen in zich heeft, maar het lijkt me niet verstandig om een jarenlange situatie in korte tijd zo ingrijpend te veranderen."

In Nederland bestaat het beeld van de Franse notaris als een man van statuur die nog veel gezag heeft en kan rekenen op een dosis sympathie onder de bevolking. Helpt dat beeld u?

"Dat beeld is de laatste jaren aan verandering onderhevig. Mensen vertrouwen ons nog wel degelijk en zien in dat het niet eenvoudig is om een akte op te stellen. Door diverse elkaar opvolgende wetwijzigingen is ons werk steeds gecompliceerder geworden. Maar ze zien ons ook als een bevoorrechte beroepsgroep. Als wij worden aangepakt, zullen weinig mensen het voor ons opnemen, vrees ik."

Hebt u tijdens uw missie in Nederland geen dingen gehoord die u en uw Franse collega's geruststellen?

"Ik hoor twee stromingen: de pragmatici stellen vast dat er geen weg terug is en dat er dus het beste gemaakt moet worden van de bestaande situatie, waarbij is gepoogd de scherpste kantjes van de marktwerking af te slijpen. Aan de andere kant hoor ik collega's zeggen dat het een ramp is, dat het alleen nog maar over het tarief gaat. Dat valt me ook op als ik het woordje 'notaris' intik in de zoekmachine Google: de eerste pagina's gaan bijna uitsluitend over notaris en tarief. Ik kan me

voorstellen dat oudere notarissen, die helemaal niet zijn opgeleid voor marktdenken, dit als ramp ervaren. Het is alleen de hoop dat nieuwe generaties notarissen het wél leuk vinden."

In Frankrijk staan presidentsverkiezingen voor de deur. Speelt marktwerking daarbij een rol?

"Een van de medewerkers van presidentskandidaat Sarkozy noemde het notariaat onlangs 'een middeleeuws ambt'. Helaas is dat de man die kans maakt om minister van Justitie worden als Sarkozy de verkiezingen wint. Een ander gevaar schuilt in de plannen om het successierecht op te heffen. Dat zou negatieve gevolgen kunnen hebben voor onze familierechtpraktijk. Dus er zijn ook wel wat nationale bedreigingen. Aan de andere kant zag het er een paar jaar geleden heel slecht voor ons uit. Er waren toen notarissen die vreesden dat ons ambt helemaal zou verdwijnen. Die dreiging is verminderd. Het notariaat wordt ingeschakeld voor inschrijvingen in het kadaster en voor het innen en betalen van belastingen. We zijn onbezoldigd belastingontvanger en daar ziet de staat best de voordelen van in. Nee, de werkelijke dreiging komt uit Brussel."

Notariaat Magazine maart 2007

Opvolging in het familiebedrijf: notaris geknipt voor rol van regisseur

Honderdduizend familiebedrijven gaan de komende jaren in andere handen over. Vaak blijkt de opvolging een moeilijk, emotioneel proces. Niet zelden gaat het dan ook fout. Hoogleraar Roberto Flören (Nyenrode) ziet een stevige regisseursrol voor de notaris weggelegd.

“Ik kan nog rustig door het dorp lopen, want mijn personeel is aan het werk gebleven en mijn kinderen komen op zondag nog op visite. Voor veel ondernemers is dat belangrijker dan de vraag of ze ook nog dat laatste miljoen uit hun bedrijf hebben gehaald. Niemand zegt op zijn sterfbed ‘wat heb ik lekker hard gewerkt en veel geld verdiend’. Daar gelden andere waarden.”

Filosofische woorden aan het slot van zijn betoog, maar prof. dr. Roberto Flören, ondernemerszoon en als hoogleraar verbonden aan het Center for Entrepreneurship (Family Business and Business Transfer) van Universiteit Nyenrode, raakt er wel de kern mee: opvolging in familiebedrijven is niet alleen een zakelijke aangelegenheid. De continuïteit van het bedrijf is net zo belangrijk als handhaving van de harmonie in de familie. Dat dit moeilijk is bewijzen onderzoekgegevens van de Europese Unie: minstens tien procent van de faillissementen in het familiebedrijf is het directe gevolg van opvolgingsproblemen en nog eens tien tot dertig procent van de bedrijven worstelt dusdanig met het probleem dat groeivertraging of zelfs krimp optreedt. En dat is zonde, want hoewel het begrip ‘familiebedrijf’ uiteenlopende definities kent - zodat over het aantal familiebedrijven kan worden geredetwist - staat als een paal boven water dat ze van groot belang zijn voor de economische ontwikkeling. Volgens Flören, die een ‘gematigde definitie’ hanteert, zijn Nederlandse familiebedrijven goed voor zo’n vijftig procent van het bruto nationaal product en meer dan de helft van de werkgelegenheid.

Booming business

In diverse publicaties is te lezen dat als gevolg van de naoorlogse babyboom tussen nu en 2015 rond de honderdduizend Nederlandse familiebedrijven van eigenaar gaan wisselen. Dat getal is een eigen leven gaan leiden. Opvolging in het familiebedrijf is dan ook booming business in adviseursland. “Het is een sexy onderwerp”, relativeert Flören de belangstelling voor het familiebedrijf. “In de jaren zeventig was het bon ton om er voor te pleiten dat families zo snel mogelijk uit de leiding van bedrijven moesten verdwijnen. Hun aanwezigheid was irrationeel en in strijd met de toen heersende ideeën over goed management. Vervolgens bleek de werkelijkheid hardnekkiger en momenteel wordt het familiebedrijf op handen gedragen. De staatssecretaris van Economische Zaken bestempelt het familiebedrijf als specifieke doelgroep en de advieswereld stort zich er massaal op. Mooi, maar ook heel betrekkelijk. Dienstverleners moeten nu eenmaal aan het werk blijven. Een paar jaar geleden waren het de snelle groeiers en ICT-bedrijven, straks zijn het weer andere sectoren.”

Voor Flören vormen het familiebedrijf en de opvolgingsproblemen geen modieuze trend. “Het is niet zo dat er nu honderdduizend opvolgingen zijn en vervolgens weer een tijdlang nul. Als het de komende tien jaar gaat om honderdduizend bedrijven zijn het er in een volgend decennium misschien tachtigduizend.”

Dat opvolging in het familiebedrijf vaak moeizaam verloop heeft volgens Flören een paar aanwijsbare oorzaken. Een van de belangrijkste is dat de kwestie te laat wordt aangesneden. “De gemiddelde ondernemer wordt 113 jaar oud. Denkt hij. Dus praten over opvolging wordt uitgesteld. Het is natuurlijk ook een moeilijk onderwerp. Vóór je het weet zit je in een emotioneel mijnenveld. Willen of kunnen de kinderen het bedrijf overnemen, wat doe je met de kinderen die buiten de boot vallen, wat wil de partner, hoe reageert het personeel, wat doen de afnemers? Allemaal moeilijke vragen. En stimulansen van buiten zijn er nauwelijks, behalve misschien als er gezondheidsklachten optreden. Ik zeg wel eens gekscherend dat niets de opvolging zo goed onder de aandacht brengt als een lichte hartaanval.”

Late kant

Het is moeilijk om een passend moment te vinden waarop de opvolging kan worden aangekaart, heeft Flören aan den lijve ervaren. “Ik had onlangs een 65-jarige ondernemer op bezoek die wilde praten over zijn opvolging. ‘Je bent aan de late kant’, was mijn primaire reactie. ‘Dat weet ik zo net nog niet’, reageerde hij, ‘want mijn oudste kind is pas twaalf.’ Dus het is moeilijk vaste richtlijnen te geven. Ik denk wel dat je het onderwerp moet opwerpen als het oudste kind veertien jaar wordt. Dan komt het eerste vakantiebaantje in beeld en gaat de beroepskeuze een rol spelen. Zulke gesprekken kun je daarna op gepaste momenten herhalen.”

Wie zwingelt het onderwerp aan?

“Het is in eerste instantie de eigen verantwoordelijkheid van de ondernemer. Maar er zijn mensen in zijn omgeving die het denken op gang kunnen brengen. De accountant is zo iemand. Ik zou zeggen: als die de ondernemer 52 jaar ziet worden is hij bijna verplicht om het onderwerp ter sprake te brengen. Maar voor de notaris is ook een belangrijke rol weggelegd. Met name omdat die ook op de hoogte is van de familiale omstandigheden van de ondernemer. De accountant is eerder geneigd om louter naar de belangen van het bedrijf te kijken. Veel notarissen zijn door de combinatie van onpartijdigheid, juridische vakbekwaamheid en sociale eigenschappen bij uitstek geschikt om als spin in het web tijdens een opvolgingsproces op te treden. En laten we eerlijk zijn: ze hebben er nog wat bij te winnen ook, want een goed verlopen opvolging kon wel eens drie tevreden klanten opleveren: de oude ondernemer, de nieuwe ondernemer en het bedrijf.”

Is het notariaat hierin actief genoeg?

“Veel notarissen zijn dat niet. Misschien omdat ze het lastig vinden om zo’n moeilijk onderwerp aan te snijden of omdat ze niet gewend zijn om werk op te zoeken, maar het kon wat actiever. Ik ken weinig notariskantoren die zich specifiek op dit thema richten en het zou geen kwaad kunnen om dat wél te doen. De notaris heeft juridische kennis, hij kan adviseren over de vorming van een stichting administratiekantoor en weet hoe je die in elkaar moet zetten of welke andere stappen je moet nemen. Hij weet wanneer en waarom je aandelen moet certificeren en wat dan de consequenties voor de familie zijn. Hij kan kandidaten voor het stichtingsbestuur adviseren en noem maar op. Naast dat alles zijn veel notarissen mensen met een groot sociaal invoelingsvermogen. Dat helpt om moeilijke familiale klappen te omzeilen.”

Wat moet een notaris zeker níet doen?

“Hij moet zich niet bemoeien met dingen waarvan hij geen verstand heeft, maar dat geldt voor alle adviseurs. Doe de dingen waar je goed in bent en schakel andere deskundigen in. De notaris doet het goed als hij als een spin in het web zit, signaleert en controleert of het proces voortgaat.”

Is het profijtelijk? Kan hij alle uren declareren?

“Accountants hebben daar geen probleem mee. Aan de andere kant van het spectrum zitten de banken: iedereen vindt dat de kous af moet zijn als je voor een bancaire dienst rente betaalt. De notaris heeft wat dat betreft een middenpositie. Die moet gewoon een nette offerte maken en niet te bang zijn: dienstverleners die moeite hebben om een rekening te sturen hebben het vooral heel druk. En een ondernemer is gewend om te betalen voor dienstverlening. Het andere uiterste is dat je een rekening stuurt als je vijf minuten in de file aan iemand hebt gedacht.”

Hoe moet het dan?

“De notaris kan bij gelegenheid het thema eens aansnijden, de ondernemer vertellen dat hij er ervaring mee heeft, verklaren wat hij in zo’n proces gaat doen en uitleggen dat dat geld kost omdat hij er tijd aan besteedt. Vervolgens kan de ondernemer hem een formele opdracht verstrekken.”

Beter profileren

Hans Kraayenhof is notaris in Borculo (Bax Advocaten Notarissen Belastingkundigen). Andere vestigingen van de maatschap bevinden zich in Doetinchem, Neede en Beekbergen. De notariële poot telt zo’n veertig medewerkers. Opvolgingsperikelen zijn hem niet vreemd, evenals het verschijnsel dat ‘de notaris’ pas wordt ingeschakeld aan het eind van het proces. “Vaak blijkt dan dat zaken niet goed zijn geregeld. Er is geen goede regeling voor de achterblijvende ouders bijvoorbeeld. Of er is niets geregeld met voorkeursrechten in het geval de bedrijfsopvolger gaat verkopen. En vaak blijkt uit de aangeleverde stukken dat de accountant of de boekhouder alleen naar het bedrijf heeft gekeken en niet naar het totale plaatje. Dat betekent dat ik soms als notaris eerder gemaakte principe-afspraken ter discussie moet stellen. Dat is niet leuk. Het notariaat – en dat reken ik mezelf ook aan – moet zich op dit terrein beter profileren.”

Hoe?

“Door aanspreekbaar te zijn. Op plaatsen zijn waar ondernemers komen. Dat hoeft niet per se de golfbaan te zijn. En misschien moet je wat extra gegevens in een kaartenbak stoppen. Zoals de huisarts doet. Zodat je weet dat je cliënt een jaar geleden vertelde dat zijn oudste zoon naar het gymnasium ging of zo. Dan kun je eens vragen hoe het gaat op school en of er misschien een opvolger voor het bedrijf in hem zit. Overigens zonder jezelf op te dringen. Ondernemers zijn doorgaans druk. Krijgt hij het gevoel dat je zijn tijd zit te verknoeien dan ben je hem kwijt. Maar

momenteel is het nog een echte verwijzersmarkt: de notaris is afhankelijk van zijn goede relatie met de accountant, want dat is de man die de ondernemer het meest ziet.”

Hoe neemt de notaris die rol over?

“Die moet je langzaam verdienen. Het heeft geen zin om schreeuwende advertenties te plaatsen. Je zal het toch in eerste instantie moeten hebben van het goede werk dat je levert, van je deskundigheid en de manier waarop je met mensen omgaat. Doe je dat allemaal goed, dan kun je een regiefunctie krijgen in een opvolgingsproces. En dan nog is niet iedere notaris geschikt voor dat werk. Ik denk dat onervaren notarissen per definitie minder in aanmerking komen. Om met een ondernemer over zijn zorgen rond de opvolging te praten moet de notaris een beetje persoonlijk overwicht hebben. En hij moet niet te terughoudend of academisch zijn ingesteld. Aandacht hebben voor de emotionele problemen van de ondernemer. Een familiebedrijf is emotie. De ziel en zaligheid van de ondernemer zit er in. En hij moet goed op de hoogte zijn van de ontwikkelingen in de bedrijfstak. Als het gaat om een agrarisch bedrijf moet de notaris het een en ander weten over zaken als mestquota. Anders is hij geen geloofwaardige gesprekspartner. En, nog belangrijker: hij moet weten waar hij moet ophouden. Met sommige dingen moet je je in je functie als notaris niet teveel bemoeien. Met fiscale zaken bijvoorbeeld. Daar zijn andere deskundigen voor. Zeker in deze tijd moet je oppassen dat je geen schadeclaim aan je broek krijgt. Soms heeft een ondernemer in de aanloop naar de overdracht minder geïnvesteerd dan wenselijk was. Bijvoorbeeld omdat de kinderen eerst zijn gaan studeren en er na verloop van tijd toch achterkwamen dat ze het familiebedrijf in wilden. Het gevolg kan dan zijn dat ze een bedrijf overnemen met een verouderd machinepark. Zonder dat je als notaris een oordeel moet uitspreken over de economische waarde van de productiemiddelen zou ik er wel even op wijzen dat er naar gekeken moet worden.”

En als dat allemaal in orde is hoeft de rekening geen probleem te zijn?

“Dat is een moeilijk thema, dat geef ik eerlijk toe. De notaris is nog te veel geprogrammeerd om de akte te zien als het uiteindelijke product van zijn werk waarvoor hij een rekening kan indienen. Advieswerk hoort er zo’n beetje bij, lijkt het soms wel. Ik heb er ook geen moeite mee als iemand me in de supermarkt aanspreekt en vaak sta je dan een half uur te praten. Wellicht levert zo’n gesprek een keer notarieel werk op. Maar je kunt als notaris niet alles in rekening brengen. In de bestaande situatie is het vaak de verwijzer die met een opvolgingszaak komt en dan is duidelijk welk werk verricht moet worden en tegen welke prijs dat moet. Maar het is anders als je met een ondernemer in gesprek raakt en hij je begeleiding vraagt in een opvolgingsproces.”

Uw collega’s in de advocatuur en de accountancy hebben daar minder moeite mee en hun rekeningen worden, zij het vaak morrend, netjes betaald.

“Dat klopt. En eigenlijk mag er geen probleem zijn als je een prijsopgave maakt en tussentijds rapporteert. Notarissen zijn nog te veel gewend dat hun werk tot een product leidt dat kan worden afgerekend. Misschien moeten we leren om in langlopende zaken net als andere zakelijke dienstverleners maandelijksse declaraties te sturen. Ik heb begrepen dat er al kantoren zijn die dat doen.”

(Notariaat Magazine, februari 2004)