

Notarisklerken

'Blijf aantrekkelijk voor een werkgever'

Hoe langer de crisis aanhoudt, hoe meer ontslagen onder notariële medewerkers. Het lijkt er echter op dat de gespecialiseerde klerk de dans ontspringt.

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

André van Huffelen, senior paralegal (klerk) bij Van der Stap Notarissen in Rotterdam, noemt zichzelf een vak-idioot, gespecialiseerd in vastgoed. Conceptakten neemt hij mee naar huis om ze daar onder het genot van een goed glas wijn nog eens door te lezen. Hij verzamelt vak-literatuur en jurisprudentie voor de wekelijkse lunchbespreking op kantoor en naast zijn werk schrijft hij artikelen voor *De Notarisklerk*. 26 jaar geleden belandde hij in het notariaat en werkte als klerk voor vijf grote en kleine kantoren. Na jaren bij een klein kantoor te hebben gewerkt, lokte de praktijk van de grote stad opnieuw vanwege de mogelijkheid zich te specialiseren. 'Ik ben een *one trick pony* en heb vanaf het begin altijd vastgoed gedaan.' Als een zaak bij hem binnenkomt, staat erbij vermeld dat de overdracht plaatsvindt op datum X. 'Als ik die datum wil halen, moeten allerlei gegevens en hypotheekstukken op tijd binnen zijn. Tijdens dat proces zit ik als het ware op de bok om iedereen waar nodig op te zwepen. Als een terriër zorg ik ervoor dat ik over alle stukken beschik, want ik wil dat de koper zijn pand tijdig geleverd krijgt.' De meeste zaken regelt Van Huffelen van begin tot eind zelf. In sommige gevallen neemt hij de hele akte met de cliënt door. 'Natuurlijk bespreek ik alle bijzonderheden vooraf met de notaris, want ik weet precies waar de pijnpunten zitten.'

EIGEN CLIËNTEN

Jan van Kranenburg begon in 1980 bij Nauta Dutilh in Rotterdam waarna hij vier jaar lang een avond in de week de klerkenopleiding volgde. Het 'juridische gedoe' sprak hem direct aan. Na anderhalf jaar kreeg hij de kans zich te specialiseren in de maritieme notariële praktijk, de scheepvaartpraktijk. Hij weet welke procedures er moeten worden gevolgd als het gaat om koop- en verkooptransacties, het in- en uitvlaggen van schepen, de juridische aspecten rondom herfinancieringen en veilingen. Elke zaak die hij krijgt, behandelt hij van A tot Z. Waar nodig overlegt hij met ministeries, de rechtbank en andere instanties en regelt de benodigde verklaringen. 'Indien nodig spreek ik een zaak vooraf met de notaris door, vooral als er iets specifiek speelt.' Al leidt de crisis tot veranderingen in zijn werk, van minder werk is voornamelijk geen sprake. De recessie levert ook weer ander werk op. Reders zoeken naar herfinanciering of kiezen soms ook om fiscale redenen voor een andere vlag. Ook vinden er meer veilingen plaats. Elke verandering betekent nieuwe akten en contracten, dus werk. Bang voor ontslag is hij op dit moment dan ook niet. Integendeel, hij draagt vaak zijn eigen klanten aan. Het leukst is dat je kunt uitgroeien tot iemand die zelfstandig werkzaam is op kantoor, zegt Van Kranenburg. 'Natuurlijk krijg ik werk aangeleverd via de notaris, maar ook veel cliënten komen rechtstreeks naar mij toe. Ik vind het geweldig dat ik mijn eigen cliënten weet te werven.'

TOKO

Elly Damhuis rolde als vers gediplomeerde schooljuf bij toeval het notariaat in. Al snel vroeg haar werkgever haar de klerkenopleiding te volgen. In 1999 ging het kleine kantoor een samenwerkingsverband aan met twee andere kantoren: Vrieling-Willems-Zonder met in totaal dertig mensen, en vestigingen in Almelo, Tubbergen en Denekamp. Daardoor ontstond er ruimte voor specialisaties en sindsdien houdt Damhuis zich bezig met kavelruilen. Die vinden nog steeds volop plaats, al zijn ze afgenomen sinds de provinciale subsidie daarvoor is stopgezet. Een kavelruil kan voordelen opleveren, zoals vrijstelling van overdrachtsbelasting. Zij weet alles van de voorwaarden waar kopers en verkopers aan moeten voldoen, willen zij voor dergelijke voordelen in aanmerking komen. Damhuis voert besprekingen met cliënten en makelaars, stelt de akten op en zit bij de aktepassering. Ten tijde van het interview behandelt zij een kavelruil waarbij dertig partijen betrokken zijn. Voor iedere betrokkene stelt zij een kavelruilovereenkomst op, waarop ieders bijzonderheden staan. Hoeveel moet diegene betalen en ontvangen, welke hypotheek zitten er op de grond, moet een hypotheek worden geroyeerd, kan die overgaan naar de nieuwe eigenaar of moet er een nieuwe worden afgesloten? 'Alle dertig dossiers leg ik aan de notaris voor, met de Kadastergegevens. Bijzondere dingen arceer ik, zodat hij snel kan

Jan van Kranenburg:

'Ik vind het geweldig dat ik mijn eigen cliënten weet te werven'



André van Huffelen:
'Ik ben een one trick pony'

zien wat er uniek is aan elke specifieke akte. Voor de aktepassering loop ik alles met hem door, want hij is eindverantwoordelijk. Maar feitelijk is het mijn toko. Iedereen heeft mijn rechtstreekse nummer en de lijnen zijn kort.'

TOEGEVOEGDE WAARDE

André van Huffelen ziet het aantal vastgoedtransacties afnemen. Gelukkig besloten de notarissen bij Van der Stap jaren geleden al zich uitsluitend te focussen op de commerciële markt. Daarom heeft het kantoor ook andere ijzers in het vuur, zoals een bloeiende executiepraktijk en financieringsconstructies met banken. Toch realiseert hij zich dat je op je tellen moet passen. Om zich heen zag hij



Elly Damhuis:
'Feitelijk is het mijn toko'

mensen vertrekken en werd hij ook weleens bevangen door de gedachte: wanneer ben ik aan de beurt? Toch is hij daar nooit echt bang voor geweest. 'Dankzij mijn kennis en ervaring beschik ik over een uitgebreid netwerk van professionals in het vastgoed. Die combinatie van gespecialiseerde praktijkkennis en eigen relaties geven toegevoegde waarde. Dan ben je wel wat waard voor je werkgever.'

Het gaat hem aan het hart dat veel collega's werkloos zijn of in de gevarenzone verkeren. Hen wil hij motiveren: houd jezelf scherp door je te blijven verdiepen in het vak. Blijf aantrekkelijk voor een werkgever. Dat kost energie, maar je hebt er zelf ook wat aan.' Hij realiseert zich dat hij gemakkelijk praten heeft, want op zijn kantoor vindt wekelijks literatuuroverleg plaats aan de hand van jurisprudentie en praktijkvoorbeelden. Notarissen wil hij waarschuwen: neem niet te gemakkelijk afscheid van klerken. Zij beschikken over zoveel kennis en ervaring, die krijg je niet zomaar weer terug.' ■



De klerk

Een klerk heeft de vierjarige opleiding tot klerk afgerond. Hij beschikt over juridische kennis van het notariële familierecht, registergoederenrecht en ondernemingsrecht. Op kleine kantoren verricht hij vaak allerlei voorkomende werkzaamheden. Op grotere kantoren doet hij vaker gespecialiseerd werk. In het buitenland kent men het beroep 'klerk' niet, daarom wordt het woord steeds vaker vervangen door 'paralegal'.

Nederland telt naar schatting tussen de 1.000 en 1.200 notarisklerken. Daarnaast zijn er in het notariaat ongeveer 5.500 notariële medewerkers werkzaam. De afgelopen vier jaar is het aantal klerken en notariële medewerkers met 30 procent verminderd. Maandelijks verlaten 50 tot 100 medewerkers het notariaat. De Bond van Medewerkers in het Notariaat (BMN) gaf de afgelopen 5 jaar ruim 330.000 euro uit aan advocaatkosten om leden bij te staan bij ontslag. In de meeste gevallen nam de betreffende notaris niet de standaardrichtlijnen voor ontslag in acht.