

## Notarissen kraaien oproer

**H**et oproer kraait binnen notariland. Deze vanouds toch als vrij bedachtzaam bekend staande beroepsgroep is afgelopen weken massaal in opstand gekozen tegen het bestuur van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie. Maar liefst tweederde van alle (kandidaat-)notarissen betuigde adhesie aan een brief waarin het bestuur van de KNB werd opgeroepen om daadkrachtiger op te treden richting politiek. Deze brief leidde ertoe dat het KNB-bestuur begin oktober inderhaast een overleg met de 'rebellen' moest inlassen waarbij diep door de knieën werd gegaan. Zo werd toegezegd dat als de ledenraad daarmee instemt, het bestuur actief bij de politiek zal bepleiten dat voor bepaalde handelingen minimumtarieven moeten komen. De grootste grief van de opstandige notarissen is dat de KNB onvoldoende aan de bel trekt bij de Haagse politiek nu het door de economische crisis steeds slechter gaat met de financiële positie van veel notariskantoren. Het loslaten van de tarieven begint zijn zure vruchten af te werpen nu enerzijds het aantal transacties terugloopt en anderzijds vooral in de onroerend-goedpraktijk voor consumenten een ware prijzenslag plaatsvindt. Volgens Henk Oosterdijk, notaris bij Hekkelman, en woordvoerder van de opstandelingen, worden hypotheekakten gepasseerd voor een bedrag van € 190.- ex btw: "Als je weet dat we daar een uur of acht mee bezig zijn, dan

staat vast dat daar op kwaliteit wordt ingeleverd. En het vervelende is dat je dat als consument pas merkt als je je huis weer verkoopt. Gemiddeld zeven jaar later dus."

Opvallend is dat maar liefst zeven hoogleraren notarieel recht zich onder de ondertekenaars bevinden, waaronder Gouden Peer Leon Verstappen. De Groningse hoogleraar spreekt van een *sense of urgency* die nu wel door het bestuur lijkt te zijn opgepikt: "Heel duidelijk is dat een flinke meerderheid binnen het notariaat vindt dat het KNB-bestuur geen goed beleid heeft gevoerd op dit punt. Toch is het initiatief niet op te vatten als een motie van wantrouwen, maar veel meer als een oproep het roer om te gooien."

Ook Oosterdijk zegt niet uit te zijn op het opstappen van het huidige bestuur: "Het is juist dat we stennis schoppen zoals u dat zegt, maar dat is niet het doel op zich. We streven niet naar het onthoofden van de KNB. Wij hadden de sterke indruk dat het bestuur onvoldoende doorhad hoe groot de problemen op de werkvloer zijn. De kwaliteit en het voortbestaan van het notariaat staan op het spel en dan kom je als bestuur niet weg met de mededeling dat een regulering van de tarieven politiek kansloos is en dat je het daarom maar laat liggen. Die opstelling wordt door de leden als onacceptabel ervaren en dat hebben we duidelijk gemaakt."

## Bird & Bird: Anti-spam mailing niet nodig



Gerrit Jan Zwenne  
(Bird & Bird)

**V**rijwel alle grote advocatenkantoren zonden in september hun klanten en relaties een zogenoemde 'opt-out' mail in het kader van het zakelijk spamverbod dat per 1 oktober van kracht is geworden. Bird & Bird heeft dit niet gedaan. In de wet staat een uitzondering voor e-mailadressen die zijn verkregen in het kader van de verkoop van eigen diensten en producten. Voorwaarde is wel dat bij het verkrijgen van deze adressen en bij ieder bericht een duidelijke opt-out of afmeldmogelijkheid wordt aangeboden. Volgens Bird & Bird-partner Gerrit Jan Zwenne gaan veel advocatenkantoren uit van een te strenge uitleg van de regelgeving: "Ik lees in de Telecomwet (artikel 11.7) dat ook e-mailberichten mogen worden gestuurd naar e-mailadressen van relaties die belangstelling hebben getoond voor de eigen diensten en producten, als er maar een duidelijke opt-out is geboden. De OPTA

legt deze uitzondering heel beperkt uit. Volgens OPTA vallen daaronder alleen de klanten aan wie reeds een dienst is verkocht. Bestaande klanten dus. Onze interpretatie is ruimer. Wij vinden dat je ook andere relaties moet kunnen mailen, bijvoorbeeld iemand aan wie je een offerte hebt uitgebracht, of in voorkomende gevallen iemand met wie je visitekaartjes hebt uitgewisseld."

De houding van Zwenne staat in schril contrast met de koortsachtige activiteit die de andere grote kantoren op dit gebied aan de dag hebben gelegd. Slechts een enkel kantoor (waaronder Van Diepen Van der Kroef) heeft geen opt-in/out mailing verzonden. De top-vijfkantoren hebben dat wel gedaan en zuchten nu onder het verwerken van de respons. De aantallen mails die zijn verzonden lopen uiteen van enkele duizenden tot enkele tienduizenden (Loyens & Loeff stuurt Europa-breed).

Deskundigen menen dat over het algemeen niet meer dan 25% van de ontvangers reageert op dit soort mails. Dat zou betekenen

dat kantoren in één keer zo'n 70% van hun relatiebestand kwijt zijn. Over de respons wenst geen van de kantoren mededelingen te doen, anders dan dat deze 'bevredigend' wordt genoemd. Sommige kantoren zijn al in augustus begonnen met deze actie. Simmons & Simmons bijvoorbeeld stuurde eerst een mailing en vervolgens twee maal een reminder. De respons wordt goed genoemd. Wordvoerder Kristel van den Elzen: "Wij hebben deze actie ook gebruikt om ons adressenbestand op te schonen, want bij de JA/NEE mailing is ook gevraagd of de contactinformatie van de desbetreffende persoon nog goed is of aangevuld kan worden en wat de belangstellingsgebieden zijn."

De mailing wordt in veel gevallen niet verzonden naar bestaande klanten. Deze groep zou namelijk al veel vaker zijn benaderd met duidelijke verzoeken om aan te geven wel of niet ongevraagde informatie te willen ontvangen. Een uitzondering daarop vormen Loyens & Loeff, Nysingh en De Brauw