

Semi-VON



Mr. Ernst Loendersloot
Sr. kandidaat notaris te
Maastricht
Foto: Harry Heuts

Je kent natuurlijk de afkortingen: Kosten Koper (KK) of Vrij op Naam (VON). Een belangrijk praktisch verschil is dat bij KK de koper de notaris uitkiest omdat deze alle kosten van de levering betaalt, zoals de overdrachtsbelasting, honorarium notaris en kadaster. Maar dat betekent ook dat de verkoper, jouw cliënt, ineens hoge(re) notaris-kosten kan krijgen te betalen als er bijvoorbeeld nog een hypothecaire inschrijving op de woning rust die moet worden doorgehaald (royement). Deze kosten horen namelijk niet tot de kosten koper.

Dit speelt bijvoorbeeld als de notaris door de koper wordt uitgekozen vanwege zijn of haar lage tarief voor de levering. Er schijnen notarissen te zijn die dit gemis aan inkomsten compenseren door de verkoper veel te rekenen voor diverse handelingen die ook noodzakelijk zijn. De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) heeft een tijd geleden aangegeven dat de verkoper voor het royement niet kan kiezen voor een eigen notaris. Het royement moet gedaan worden door de notaris die de levering begeleidt.

Omdat de verkoper hier niets in te brengen heeft en dus het risico loopt hoge(re) tarieven te moeten betalen, zijn er makelaars die nu in hun koopovereenkomsten hiervoor een regeling opnemen. Die houdt in dat de koper aan de verkoper een vergoeding zal betalen als de kosten van doorhaling hoger zijn dan een aangegeven bedrag. Dit is op zich een goede regeling, maar het verbaast mij toch dat je als makelaar de verkoper gedurende het gehele verkoop-proces van goed advies voorziet en op het laatste moment de regie uit handen geeft door de koper te laten kiezen welke notaris de akte van levering zal passeren.

Daarom wil ik je eens een nieuwe afkorting in overweging geven. Het gaat dan om: semi-VON.

Dit is (nog) niet een gebruikelijke term, dus ik leg even uit wat ik er mee bedoel. Bij Semi-VON betaalt de verkoper de kosten van de notaris voor het opstellen van de akte van levering. Ook de kosten van het Kadaster neemt jouw cliënt voor zijn of haar rekening. De koper betaalt natuurlijk wel de 6% overdrachtsbelasting en de kosten van zijn of haar nieuwe hypotheekakte. De royementskosten betaalt de verkoper, maar dat is bij KK ook het geval.

Waarom zou je jouw verkopers dan adviseren om de woning te verkopen als Semi-VON als dat de verkoper alleen maar meer kost ?

Bij Semi-VON hou je ook in het laatste stuk van de overdracht de regie. Als je met de notaris van de verkoper overlegt zodra je de woning in de verkoop neemt, dan kun je later problemen voorkomen. De notaris heeft waarschijnlijk de woning al een keer beschreven omdat hij of zij de "huisnotaris" is en weet bijvoorbeeld of er nog bijzondere zaken geregeld moeten worden omdat er een overlijden of echtscheiding is geweest (zie daarover ook een eerdere column van mij).

Bovendien kan de notaris rustig het dossier voorbereiden omdat er op dat moment nog geen koper is. Daardoor kan de notaris het werk laten uitvoeren als het op zijn of haar kantoor rustiger is en daardoor een betere afstemming bereiken van personeelsbezetting ten opzichte van het werk, waardoor waarschijnlijk de kosten lager komen te liggen. Het voordeel van deze betere werk-indeling kan dan ten goede komen aan jouw cliënt, de verkoper. En jouw cliënt krijgt niet achteraf hoge kosten te betalen van royement en dergelijke noodzakelijke werkzaamheden.

Bovendien kan het de verkoop bevorderen als een koper hoort dat er geen kosten van de overdracht zijn omdat de verkoper deze betaalt. De enige post die de koper zelf moet betalen is de overdrachtbelasting.

Ik ben benieuwd wat jullie ideeën en ervaringen zijn.

Mr. Ernst Loendersloot
kandidaat notaris te Maastricht
Telefoon 043-3509950.

Kijk ook eens op www.ntrs.nl of scan de QR code hieronder.

