

Eerste Trendrapportage Notariaat

Toegankelijkheid, continuïteit, kwaliteit en integriteit van het notariaat

M. ter Voert
M. van Ewijk

Inhoudsopgave

Samenvatting		5
1	Inleiding	9
1.1	Achtergrond	9
1.2	Het takenpakket van de notaris	10
1.3	Ontwikkelingen binnen het notariaat	11
1.4	Ontwikkeling vrije beroepen	16
1.5	Doelstelling en vraagstelling	17
2	Methode van onderzoek	19
2.1	Gegevensbronnen	19
2.2	Aanvullend onderzoek	19
3	Toegankelijkheid van het notariaat	23
3.1	Tarieven	23
3.2	Het aanbod van notarisdiensten	28
3.2.1	Aantal kantoorvestigingen, notariskantoren en notarissen	28
3.2.2	Kantoordichtheid per ring	30
3.3	De vraag naar akten	31
4	Continuïteit van het notariaat	37
4.1	Continuïteit van het beroep	37
4.1.1	In- en uitstroom van kandidaat-notarissen	37
4.1.2	In- en uitstroom van notarissen	40
4.1.3	Drempels voor het toetreden tot het notarisambt	42
4.2	Bedrijfseconomische situatie van kantoren	47
4.2.1	Omzetontwikkelingen	48
4.2.2	Kosten	50
4.2.3	Winstgevendheid	51
5	Kwaliteit en integriteit	53
5.1	Kwaliteitsborging	54
5.2	Ontwikkelingen in de beroepsethiek	57
5.3	Klachten en tuchtrechtzaken	61
5.4	Tevredenheid onder consumenten	68

6	Conclusie	71
6.1	Toegankelijkheid	71
6.2	Continuïteit	72
6.3	Kwaliteit en integriteit	74
6.4	Slot	76
Literatuur		79
Bijlage 1	Begeleidingscommissie	83
Bijlage 2	Tabellen bij hoofdstuk 3	85
Bijlage 3	Figuren bij hoofdstuk 4	87
Bijlage 4	Vragenlijst aantrekkelijkheid beroepsperspectieven	89

Samenvatting

Achtergrond

De notaris verschaft rechtszekerheid door rechtsverhoudingen vast te leggen in akten. Binnen het notariaat zijn verschillende ontwikkelingen gaande. Zo is sinds de Wet op het notarisambt (Wna) van 1999 de marktwerking versterkt door het vrijlaten van de tarieven. De spanning tussen de rol van de notaris als publiek ambtenaar en de rol als ondernemer die op commerciële belangen moet letten, is daarmee vergroot. Ook is het toezicht op het notariaat veranderd door de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) te veranderen van een privaatrechtelijke vereniging in een publiekrechtelijk lichaam met verordenende bevoegdheden, is het tuchtrecht uitgebreid tot kandidaat-notarissen en is het financieel toezicht op notariskantoren aangescherpt. Verder zijn er binnen het notariaat en de overige vrije beroepen ontwikkelingen gaande zoals schaalvergroting, het aangaan van samenwerkingsverbanden met andere vrije beroepsbeoefenaren (zoals advocatenkantoren) en specialisatie. Daarnaast zijn er conjuncturele en maatschappelijke veranderingen die van invloed kunnen zijn op de notariële dienstverlening.

Het ministerie van Justitie heeft vanuit haar verantwoordelijkheid voor het waarborgen van de toegankelijkheid en kwaliteit van de notariële diensten, behoefte aan een aantal basisgegevens van de beroepsgroep. Het ministerie wil periodiek zicht op de ontwikkelingen ten aanzien van de *toegankelijkheid*, de *continuïteit* en de *kwaliteit* van de notariële dienstverlening.

Doelstelling en onderzoeksvragen

Deze studie heeft tot doel de ontwikkelingen op het terrein van de toegankelijkheid, de continuïteit en de kwaliteit van de notariële dienstverlening in beeld te brengen. Het onderzoek is beschrijvend van aard. Verklaringen of voorspellingen van ontwikkelingen in de notariële dienstverlening vallen buiten het bereik van het onderzoek. De notariële dienstverlening wordt in beeld gebracht via de volgende hoofd- en deelvragen:

1. Hoe is de stand van zaken en welke ontwikkelingen doen zich voor op het gebied van de *toegankelijkheid* van het notariaat?
 - Vraag (aantal akten, aandeel van de bevolking dat een beroep doet op de notaris);
 - Aanbod (aantal notarissen en kantoren, spreiding aanbod naar geografische kenmerken);
 - Financiële toegankelijkheid (tarieven van veel gevraagde akten).

2. Hoe is de stand van zaken en welke ontwikkelingen doen zich voor op het gebied van de *continuïteit* van het notariaat?
 - Instroom en uitstroom studenten, kandidaat-notarissen en notarissen;
 - Aantrekkelijkheid van het beroep onder kandidaat-notarissen;
 - Bedrijfseconomische situatie: omzet, kosten en winstgevendheid.

3. Hoe is de stand van zaken en welke ontwikkelingen doen zich voor op het gebied van *kwaliteit* en *integriteit*?
 - Kwaliteitsborging (opleidingseisen, permanente educatie, visitatie en collegiale toetsing, kwaliteitsnormen, klacht- en tuchtregeringen);
 - Ontwikkelingen in de beroepsethiek en activiteiten op kantoor niveau om die beroepsethiek te bewaken;
 - Aantal en uitkomsten klachten en tuchtrechtzaken;
 - Tevredenheid van consumenten over de dienstverlening.

Methoden van onderzoek

Voor de dataverzameling is gebruik gemaakt van bestaande gegevens die bij verschillende instanties zijn opgevraagd, namelijk de KNB, het Bureau Financieel Toezicht (BFT), het Centraal Testamenten Register (CTR), de Notariële Beroepsopleiding en het CBS. Verder is gebruik gemaakt van bestaande studies, die betrekking hebben op de drie eerder genoemde terreinen van notariële dienstverlening. Ten slotte is een viertal aanvullende onderzoeken verricht:

1. Een onderzoek onder 272 kantoren naar de tarieven van een negental veel voorkomende notariële akten, uitgevoerd via een schriftelijke enquête door Research voor Beleid. De resultaten van dit onderzoek geven een beeld van de hoogte en de spreiding van de tarieven, als indicatie van de toegankelijkheid van de dienstverlening;
2. Een analyse van de bedrijfseconomische situatie van ongeveer 660 kantoren in 2002 en 2003, op basis van gegevens van het BFT. Dit ter beschrijving van de continuïteit van notariskantoren;
3. Een schriftelijke enquête onder 193 kandidaat-notarissen naar de aantrekkelijkheid van verschillende vormen van notariaat. Data zijn verzameld door de Universiteit Leiden, analyses zijn uitgevoerd door het WODC. De resultaten beschrijven de continuïteit van de beroepsgroep in termen van de knelpunten die worden ervaren om notaris te worden en de aantrekkelijkheid van bepaalde vormen van notariaat (zoals zelfstandige vestiging beginnen, deeltijd werken, notaris in loondienst);
4. Een onderzoek naar de beroepsethiek onder 300 notarissen en 180 kandidaat-notarissen, uitgevoerd door de Universiteit Leiden en gepresenteerd in een *position paper*. In een schriftelijke enquête zijn de (kandidaat-)notarissen ondervraagd over de omgang met ethische dilemma's en activiteiten die op kantoren plaatsvinden om de kennis van de beroepsethiek te vergroten en te bewaken.

Resultaten

Toegankelijkheid

De verandering van vaste naar vrije *tarieven* wordt steeds meer zichtbaar. Ten opzichte van 2002 (het laatste tarievenonderzoek) is de spreiding van de tarieven verder toegenomen. De kleine kantoren zijn gemiddeld genomen goedkoper dan de grote kantoren en de Randstad duurder dan de overige regio's. Daarnaast heeft de stijging van de tarieven in de familiepraktijk zich verder doorgezet. De tarieven liggen gemiddeld echter nog onder het maximumtarief voor minder draagkrachtigen. De gemiddelde tarieven in de onroerend goedpraktijk zijn verder gedaald, vooral voor de duurdere huizen. In 2002 is voor de meeste consumenten niet de prijs, maar de vaste relatie of nabijheid van een kantoor de belangrijkste reden om voor een bepaald notariskantoor te kiezen.

De toegankelijkheid van het *aanbod* aan notariële diensten is de afgelopen jaren toegenomen. Zowel in termen van het aantal vestigingen van kantoren, zelfstandige kantoren, als het aantal notarissen. De groei van het aanbod is de laatste jaren wel afgevlakt.

De *vraag* naar notariële diensten neemt vanaf 2002 weer toe, zowel in de familiepraktijk, als in de onroerendgoedpraktijk. In 2003 maakte ongeveer 18% van de bevolking gebruik van de diensten van een notaris.

Continuïteit

Het aantal geslaagde studenten notarieel recht is de laatste jaren afgenomen tot ongeveer 220 per jaar. Het aantal kandidaat-notarissen is gedaald van 2.135 in 2001 naar 2.061 in 2004. Binnen vijftien jaar defungeert bijna de helft van de notarissen omdat ze de leeftijd van 65 jaar bereiken. Er kunnen zich in de toekomst problemen voordoen in het aanbod van notarissen, gelet op de dalende aantallen studenten notarieel recht en het dalende aantal kandidaat-notarissen. Daar komt bij dat het aantal vrouwelijke kandidaten toeneemt (in 2004 is 58% vrouw) en deze groep noemt meer belemmeringen om zich als notaris te vestigen.

De meeste kandidaat-notarissen vinden het geen aantrekkelijk perspectief een notaris in een solitaire vestiging op te volgen, of zelf een nieuwe vestiging op te starten. De meeste voorkeur gaat uit naar het opvolgen van een notaris in een bestaande maatschap, werken in deeltijd of als notaris in loondienst. Voor het starten van een (zelfstandige) vestiging zien zij knelpunten in het verwerven van marktaandeel, onzekerheid over de markt, de hoogte van investeringen (onder andere goodwill), en de brede kennis die nodig is voor het bieden van volledige dienstverlening. Vrouwelijke kandidaten zien bovendien vaker belemmeringen in de combinatie van het ondernemerschap met zorgtaken en deeltijdwerken. De belemmeringen die kandidaat-notarissen in 2004 noemen, zijn vrijwel dezelfde als in 2002.

De bedrijfseconomische gegevens van notariskantoren laten gemiddeld genomen in 2003 geen grote veranderingen zien in vergelijking met 2002. Na een daling tussen 1999 en 2001 is de omzet en winst in 2002 en 2003 nagenoeg gelijk gebleven. Wel zijn de verschillen in winst en omzet tussen de kantoren groter geworden.

In 2002 was bij 52 notarissen de financiële situatie ongunstig en 2003 bij 89 (van de ruim 1.400 notarissen).

Kwaliteit en integriteit

De laatste jaren heeft de KNB initiatieven genomen om de kwaliteit van de dienstverlening te verbeteren, zoals het opstellen van KNB-kwaliteitsnormen en het starten van pilot-kwaliteitsaudits.

Voor wat de beroepsethiek betreft, vindt de meerderheid van zowel kandidaat-notarissen als notarissen dat de publieke taakuitoefening en daaraan verbonden waarden doorslaggevend behoren te zijn, zoals de kwaliteit van akten, de zorgplicht, het belang van de zwakke partij en collegialiteit. (Kandidaat-)notarissen geven echter aan dat in de praktijk de bedrijfsmatige aspecten de doorslag geven, zoals het belang van grote cliënten en de winstgevendheid van akten. De meeste beroeps- en gedragsregels worden van belang geacht, behoudens enkele uitzonderingen, zoals de *full service*-regel die door ongeveer 10% van de (kandidaat-)notarissen als minder belangrijk wordt gezien. Men is van mening dat de gedragsregels op het eigen kantoor goed worden nageleefd, maar dat bij de beroepsgroep die naleving is afgenomen, ten gunste van commerciële belangen. De meeste notarissen vinden dat binnen de beroepsgroep geen klimaat bestaat waarin notarissen elkaar aan kunnen spreken op de naleving van beroeps- en gedragsregels.

Het aantal klachten dat de afgelopen jaren bij de KNB is ingediend, is ongeveer gelijk gebleven. Klachten over declaraties die door de ringvoorzitters worden behandeld, worden niet geregistreerd.

Het aantal behandelde zaken bij de Kamers van Toezicht is verdubbeld ten opzichte van 1999 tot ruim 300 in 2003. Eén op de zes behandelde klachten resulteerde in een maatregel tegen de betreffende notaris. Tuchtrechtelijke uitspraken van de Kamers van Toezicht worden echter te weinig gepubliceerd om voor de beroepsgroep als normatief kader te dienen.

De meerderheid van de consumenten is tevreden over de kwaliteit van notariële diensten. De consumenten die minder tevreden zijn, zijn dat vanwege de – naar eigen zeggen – onduidelijke samenstelling en hoogte van tarieven. De meerderheid van de consumenten is van mening dat notarissen onpartijdig, deskundig en te vertrouwen zijn.

1 Inleiding

1.1 Achtergrond

De kernactiviteit van het notariaat bestaat uit het verschaffen van rechtszekerheid door rechtsverhoudingen vast te leggen in akten. Op tal van plaatsen in het personenrecht, onroerend goedrecht en ondernemingsrecht is de notaris uitsluitende bevoegdheid toegekend tot het verlijden van akten.

Het ministerie van Justitie dient de toegang tot de juridische diensten en de kwaliteit van die diensten te waarborgen in het belang van een goede rechtspleging en rechtsbedeling.

Binnen het notariaat zijn verschillende ontwikkelingen gaande. Sinds de nieuwe Wet op het notarisambt (Wna) van 1999 is de marktwerking in de beroepsuitoefening versterkt. Die marktwerking moet een stimulans bieden voor innovatie, hogere kwaliteit en productiviteit binnen het notariaat. De overgang naar een notariële praktijkvoering die meer dan voorheen op de markt is georiënteerd roept nieuwe vraagstukken op. Notarissen hebben een publieke functie. Ze hebben een domeinmonopolie voor de aan hen opgedragen wettelijke taken. Maar notarissen voeren hun werkzaamheden ook uit als ondernemer en moeten daarbij rekening houden met commerciële belangen. Die commerciële belangen kunnen op gespannen voet komen te staan met de vereiste onafhankelijkheid en onpartijdigheid van notarissen.

Daarnaast zijn er processen gaande als specialisatie, schaalvergroting en internationalisering. In die processen dienen zich nieuwe dilemma's aan. Sommige notariskantoren specialiseren zich bijvoorbeeld wat op gespannen voet kan komen te staan met de plicht om volledige dienstverlening aan te bieden. De toegankelijkheid voor bepaalde diensten kan daarmee in het geding komen. Daarnaast ontwikkelen zich samenwerkingsarrangementen met o.a. hypotheekverstrekkers die mogelijk de notariële onafhankelijkheid en onpartijdigheid in gevaar kunnen brengen. Om op de hoogte te blijven van ontwikkelingen en voor het waarborgen van de publieke functie van het notariaat wil het ministerie van Justitie structureel inzicht in de stand van zaken en ontwikkelingen op de volgende terreinen:

- de *toegankelijkheid* van de dienstverlening;
- de *continuïteit* van de dienstverlening; is het aanbod aan dienstverlening ook in de toekomst gewaarborgd;
- de *kwaliteit* van de dienstverlening en *integriteit* van de dienstverlener.

De zogenoemde Monitorcommissie Notariaat heeft tussen 1999 en 2002 de taak gehad om jaarlijks te rapporteren over de gevolgen van de Wna. In het onderzoek Monitor Notariaat (EIM, 2002) is voor de monitorcommissie over de jaren 1999 tot en met 2002 informatie verzameld over de toegankelijkheid, continuïteit en kwaliteit van de dienstverlening. In 2004 is de Tweede Kamer een tweejaarlijkse trendrapportage toegezegd. Een eerste rapportage dient eind 2004 te worden opgeleverd

(Kamerstukken II, 2003-2004, 23 706, nr. 56). De onderhavige trendrapportage borduurt in belangrijke mate voort op het onderzoek Monitor Notariaat.

1.2 Het takenpakket van de notaris

Notarissen hebben de taak om namens de overheid rechtsverhoudingen vast te leggen in akten. Alleen notarissen mogen notariële akten opmaken. Uit die akte moet steeds de wil van partijen duidelijk blijken en de akte mag niet voor meerdere uitleg vatbaar zijn. Nederland kent – met ruim zestig andere landen – een *Latijns* notariaat. Dat wil zeggen dat de notaris zijn taak onafhankelijk en onpartijdig moet uitvoeren. Bij de opstelling van een akte mag de notaris de belangen van de ene partij niet boven de andere plaatsen. Hij moet onpartijdig het evenwicht tussen partijen bewaken en ook oog hebben voor de belangen van derden (bijvoorbeeld de fiscus). Hij heeft dus een onafhankelijke vertrouwensfunctie en vandaar een geheimhoudingsplicht en verschoningsrecht.

De notariële akte heeft bepaalde voordelen¹:

- door de ondertekening door de notaris staat de datum van de akte tegenover een ieder vast en ook staat vast dat de akte ondertekend is door degenen die daarin als ondertekenaars zijn vermeld;
- van een notariële akte kan een grosse worden afgegeven. Als iemand in een notariële akte een bedrag heeft schuldig erkend kan met behulp van de grosse van die akte zonder tussenkomst van de rechter worden overgegaan tot executie, dat wil zeggen verkoop van zijn goederen, als die persoon zijn verplichtingen niet nakomt;
- de notaris is een onpartijdige deskundige die de belangen behartigt van allen die bij het opstellen van een notariële akte zijn betrokken;
- de akte die door een notaris is opgemaakt blijft altijd bij de notaris in bewaring. Zo kan iedereen altijd een kopie (afschrift) van de door hem opgemaakte akte krijgen waardoor partijen hun afspraken ook altijd kunnen bewijzen.

De voordelen en de gewenste rechtszekerheid zijn aanleiding geweest om in de wet voor een aantal overeenkomsten en rechtshandelingen de notariële akte verplicht te stellen. Die verplichting geldt onder andere voor het opmaken van een testament of huwelijkse voorwaarden. Hetzelfde geldt voor de overdracht van registergoederen (huizen, schepen, vliegtuigen), aandelen en het verlenen van hypotheekrechten (zie ook box 1).

¹ Zie www.notaris.nl

Box 1: Een aantal overeenkomsten en transacties waarvoor de notariële akte verplicht is

Familiepraktijk

- Het maken of wijzigen van huwelijkse voorwaarden.
- Het maken of wijzigen van een testament.
- Het verdelen van bepaalde erfenissen.

Onroerendgoedpraktijk

- Het overdragen van onroerend goed.
- Het sluiten van een huurkoopovereenkomst betreffende onroerend goed.
- Het splitsen van een gebouw in appartementsrechten.
- Het verlenen en 'doorhalen' van hypotheeken.

Ondernemingspraktijk

- Het oprichten en het wijzigen van de statuten van een NV of BV.
- Het uitgeven en overdragen van aandelen op naam in een NV of BV.
- Het oprichten (en wijzigen van de statuten) van een stichting of een vereniging met volledige rechtsbevoegdheid.

Bron: www.notaris.nl

De notaris heeft een *domeinmonopolie* voor, onder andere, de bovengenoemde diensten. Het Nederlandse notariaat heeft bovendien de wettelijke verplichting alle notariële diensten aan te bieden. Deze zogenaamde *ministerieplicht* betekent dat de notaris in principe alle van hem verwachte werkzaamheden moet (kunnen) uitvoeren, tenzij die werkzaamheden in strijd zijn met de wet of openbare orde, een ongeoorloofd doel tot gevolg hebben of indien de notaris andere gegronde redenen voor weigering heeft. De Beroeps- en gedragsregels van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) bepalen vervolgens dat de notaris zelf niet alle wettelijk verplichte diensten hoeft te verlenen, maar dat het aanbieden van volledige dienstverlening (*full-service*) wel op kantoorvestigingsniveau aanwezig moet zijn.

1.3 Ontwikkelingen binnen het notariaat

De voornaamste kritiek op het stelsel van voor 1999 richtte zich enerzijds op de tarieven: de vaste, niet-kostengerelateerde tarieven leidden tot overwinsten en tot de afwezigheid van prikkels tot efficiëntie en innovatie. Anderzijds richtte de kritiek zich op de toetredingsbarrières voor kandidaat-notarissen. De beperking van vestigingsmogelijkheden en het benoemingsbeleid leidde tot een relatief groot aanbod van kandidaat-notarissen in vergelijking met het aantal notarissen en tot een overmatige bescherming van de zittende notarissen (Plug, e.a., 2003).

De Wet op het notarisambt heeft een aantal vernieuwingen tot stand gebracht. Ten eerste kent de wet een aantal maatregelen die de concurrentie moeten bevorderen, te weten:

- Liberalisering van het benoemingsbeleid. Voor benoeming tot notaris is het niet meer nodig op een vacature of nieuwe standplaats te wachten. Iedere kandidaat-notaris die aan de opleidingseisen en stageverplichtingen voldoet en over een ondernemingsplan beschikt dat is goedgekeurd door een Commissie van deskundigen, komt voor benoeming in aanmerking.

- De afschaffing van het verbod op het verrichten van ambtshandelingen buiten het arrondissement van vestiging.
- Het (geleidelijk) vrijlaten van de notariële tarieven. De tarieven in de vennootschaps- en familiepraktijk zijn – behalve voor minder draagkrachtigen- vóór, respectievelijk bij de inwerkingtreding van de wet al vrijgelaten. De tarieven in de onroerend goed praktijk zijn -na een overgangsregeling– per 1 juli 2003 volledig vrijgelaten.

De gedachte van de wetgever is dat door meer concurrentie de tarieven lager zullen worden en dat notarissen worden geprikkeld tot productinnovatie en een verbetering van de productiviteit en kwaliteit.

Ten tweede is in de Wna de KNB getransformeerd van een privaatrechtelijke vereniging tot een publiekrechtelijk lichaam met verordenende bevoegdheden. Via de beroeps- en gedrageregels scheidt de KNB een kader waarbinnen een notaris opereert. Alle (kandidaat-)notarissen zijn van rechtswege lid van de KNB.

Ten derde is het (financiële) toezicht aangescherpt via het Bureau Financieel Toezicht (BFT), zelfstandig bestuursorgaan dat in 1999 is opgericht en naast gerechtsdeurwaarders ook notariskantoren aan risicoanalyses onderwerpt. Verder zijn toezicht en tuchtrecht uitgebreid tot kandidaat-notarissen. Daarnaast is er een regeling gekomen voor een betere bescherming van cliëntgelden.

Toegenomen marktwerking

Met de invoering van de Wna in 1999 is de marktwerking binnen het notariaat versterkt. Die versterkte marktwerking zou, zoals gezegd, een stimulans moeten bieden voor de kwaliteit, productiviteit en innovatie binnen het notariaat. Bovendien zou de concurrentie als voordeel voor cliënten met zich meebrengen dat de tarieven lager zouden worden.

Dat meer marktwerking deze beoogde effecten bewerkstelligt, wordt niet door iedereen onderschreven. Concurrentie zou juist ook ten koste kunnen gaan van de kwaliteit van de geleverde diensten. De beroepsethiek kan onder druk komen te staan naarmate de notaris zich meer als ondernemer en minder als openbaar ambtenaar gaat profileren. Concurrentie kan leiden tot sneller en efficiënter werken wat op gespannen voet kan komen te staan met de kwaliteit van de te leveren diensten. Bovendien kan de consument die kwaliteit niet goed beoordelen. Voor consumenten is het moeilijk – behalve op de prijs – de notarissen te beoordelen op de overige kenmerken van de dienstverlening, zoals de juridische kwaliteit, integriteit, onafhankelijkheid en onpartijdigheid. Situaties waarin consumenten een informatieachterstand hebben en de diensten alleen op de prijs kunnen beoordelen, hebben volgens sommigen twee gevaren. Ten eerste kan de kwaliteit van de dienstverlening afnemen, omdat cliënten die kwaliteit toch niet kunnen beoordelen. De aanbieders hebben dus geen prikkels om kwaliteit te leveren (*moral hazard*). Ten tweede, kunnen de duurdere kantoren die betere kwaliteit leveren uit de markt worden gedrukt (*adverse selection*). De kwaliteit van de diensten zal dus naar verloop van tijd afnemen omdat alleen goedkope kantoren die minder kwaliteit leveren overleven (zie Baarsma e.a., 2004; Shinnick, Bruinsma & Parker, 2003; Van den Heuvel Rijnders e.a, 2004).

Eenzijds zijn er voorstanders om de marktwerking weer te beperken door de tariefvrijheid in te perken. Vooral in de onroerend goedpraktijk loopt de onafhankelijkheid en onpartijdigheid van de notaris volgens sommigen gevaar, omdat de omzet van het kantoor sterk drijft op de transport- en hypotheekakten. Om een te sterke afhankelijkheid van makelaars en projectontwikkelaars te voorkomen, zouden voor het consumenten-onroerend goed weer vaste, of op zijn minst minimum tarieven moeten komen (Van Mourik, 2004). Anderen stellen de tariefvrijheid afhankelijk van een (nog nader te bepalen) niveau van kwaliteitstransparantie. Die transparantie is nodig, omdat anders de consument de kwaliteit van de dienstverlening niet voldoende kan beoordelen. De negatieve gevolgen die dit kan hebben, zijn hierboven reeds geschetst: de kwaliteit van de dienstverlening kan achteruitgaan. Zonder de vereiste kwaliteitstransparantie is volgens hen tariefregulering de beste optie (Baarsma e.a., 2004).

Anderzijds zijn er ook voorstanders van meer marktwerking door het domeinmonopolie in te perken en de ministerieplicht geheel af te schaffen (Baarsma, e.a., 2004). Zij betogen dat het afschaffen van het domeinmonopolie in de familiepraktijk de toegankelijkheid van de dienstverlening vergroot, omdat andere rechtskundige dienstverleners zich dan op de markt kunnen begeven. In de familiepraktijk zijn volgens hen geen publieke belangen in het geding, omdat er slechts enkele duidelijk identificeerbare belanghebbenden bij betrokken zijn.

Overheidsingrijpen of een domeinmonopolie zou daarom niet nodig zijn.

Daarnaast zijn er binnen de Europese Commissie plannen om mededinging in alle vrije beroepen te introduceren. De gedachte hierachter is dat door invoering van volledige concurrentie in de vrije beroepen, de beroepsbeoefenaren worden gestimuleerd om kostenefficiënt te werken, de prijzen te verlagen, de kwaliteit te verbeteren of innovatieve diensten aan te bieden (EC, 2004).

Specialisatie

Gezien de ministerieplicht is het momenteel niet toegestaan een gespecialiseerd notariskantoor te voeren, waarin bepaalde diensten niet meer worden aangeboden. In de hedendaagse praktijk zijn wel accentverschillen tussen de kantoren waar te nemen. Grote kantoren richten zich bijvoorbeeld voornamelijk op de ondernemingspraktijk (KSU, 2004).

Specialisatie kan als positief gevolg hebben dat de kwaliteit van de dienstverlening verbetert. Daarnaast is de toetreding tot het ambt eenvoudiger omdat het aanbieden van full service een drempel kan vormen voor kandidaat-notarissen om voor zichzelf te beginnen (zie EIM, 2002). Als negatieve kanten kunnen worden genoemd dat de toegankelijkheid van bepaalde diensten, vooral de minder winstgevende familiepraktijk, in gevaar kan komen. Tevens kan het nadelig zijn voor cliënten omdat ze voor verschillende notariële diensten, die met elkaar verweven kunnen zijn, naar verschillende kantoren moeten.

Op het gebied van bepaalde niet-wettelijke diensten zijn er specialisatieverenigingen ontstaan waarvan alleen (kandidaat-)notarissen lid kunnen worden die aan bepaalde opleidingseisen voldoen. Dit zijn de Vereniging van Mediators en

Scheidingsbemiddelaars in het Notariaat (VMSN), de Vereniging van Estate Planners in het Notariaat (EPN), de Vereniging voor Agrarisch Specialisten in het Notariaat (VASN) en de Vereniging voor Notariaat en Informatietechnologie (VNI). De verenigingen dienen ertoe de vakkennis op peil te houden en uit te wisselen.

Interdisciplinaire samenwerking

Samenwerking tussen notarissen en andere beroepsgroepen is mogelijk, mits de onafhankelijkheid en onpartijdigheid niet wordt of kan worden beïnvloed. In de verordening Interdisciplinaire Samenwerking (IDS) is die samenwerking tussen notarissen en beoefenaren van andere vrije beroepen geregeld. Het gaat daarbij om samenwerkingsverbanden waarin de deelnemers geheel of gedeeltelijk een gezamenlijke praktijk uitoefenen of zeggenschap over de bedrijfsvoering met elkaar delen. Die samenwerking is beperkt tot advocaten die lid zijn van de Nederlandse Orde van Advocaten, fiscalisten die lid zijn van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs en vergelijkbare beroepsgroepen in het buitenland, mits deze aan een vergelijkbaar tuchtrecht zijn onderworpen als in Nederland. Een notaris mag pas een samenwerkingsverband aangaan nadat toestemming is verkregen van het bestuur van de KNB.

De interdisciplinaire samenwerking roept vragen op over de onpartijdigheid en onafhankelijkheid van de notaris. Samenwerking kan afhankelijkheid met zich meebrengen. Via winstdeling kan een notaris er bijvoorbeeld belang bij hebben dat een opdracht naar een andere afdeling binnen het kantoor gaat. Naast een getalmatig ondergeschikte positie hebben notarissen in dergelijke kantoren vaak ook een bescheidener inbreng in de kantoorwinst. Dit kan voor problemen zorgen. Kan het notariaat bijvoorbeeld voldoende tegenspel bieden als er tegenstrijdige belangen spelen binnen het kantoor?

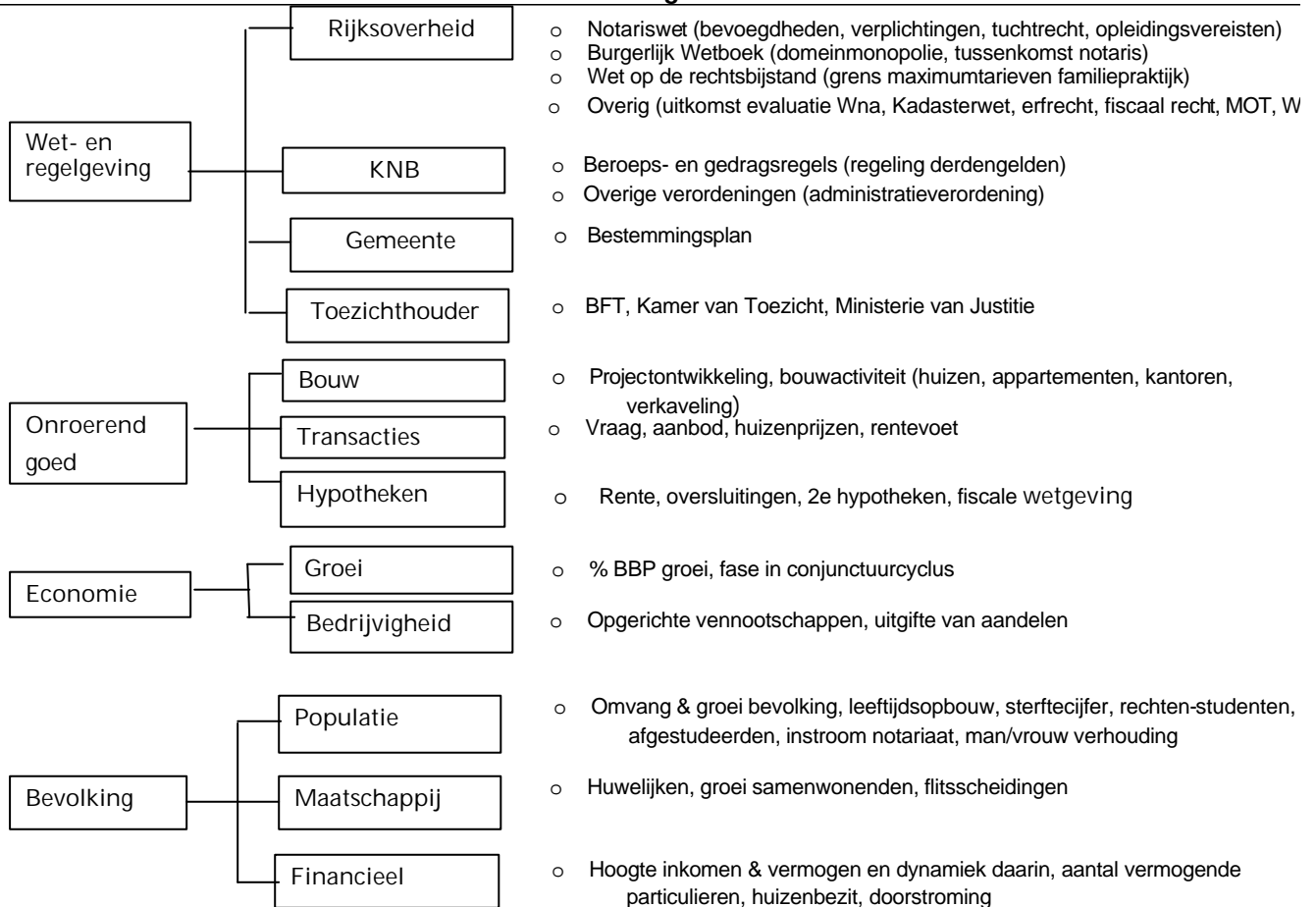
De afgelopen jaren zijn multidisciplinaire kantoren fusies aangegaan met buitenlandse kantoren. Dit heeft in enkele gevallen tot gevolg gehad dat de notariële tak binnen het bedrijf is ingekrompen (KSU, 2003). Naast de hiervoor genoemde ethische kwesties die zich bij IDS-kantoren kunnen voordoen, speelt bij internationale samenwerking nog de kwestie in hoeverre het Latijnse notariaat past binnen een Angelsaksische rechtscultuur. In het Angelsaksische systeem is het authenticeren van documenten niet vereist en worden handelingen die in Nederland door notarissen worden verricht door 'solicitors' uitgevoerd (van Velten, 2000). De onpartijdigheid van de notaris is een van de pijlers van het Latijnse notariaat, terwijl dit voor de Angelsaksische 'solicitors' niet geldt.

Samenwerking vindt ook plaats tussen notariskantoren onderling. De laatste jaren zijn ketens opgericht zoals Netwerk Notarissen en Formaat Notarissen. Het samenwerkingsverband heeft als voordeel voor kantoren dat de naamsbekendheid wordt vergroot. Tevens kan men gebruik maken van allerlei diensten op het gebied van, bijvoorbeeld, opleiding en training, marketing en automatisering.

Invloedsfactoren

Naast de bovengenoemde specifieke ontwikkelingen kunnen ook algemene factoren worden genoemd die de notariële dienstverlening beïnvloeden. In box 2 staan deze algemene factoren weergegeven. Het gaat hierbij om ontwikkelingen op het terrein van wet- en regelgeving, onroerend goed, de economie en de bevolking. De laatste drie factoren zijn vooral van invloed op de omvang van de vraag naar notariële dienstverlening en daarmee ook uiteindelijk op de bedrijfseconomische ontwikkeling van notariskantoren. De wet- en regelgeving geven vooral het normatieve kader aan waarbinnen de beroepsgroep opereert.

Box 2: Invloedsfactoren notariële dienstverlening



Bron: ING sectorstudie (2003, p.50)

1.4 Ontwikkeling vrije beroepen

De ontwikkelingen binnen het notariaat staan niet op zichzelf. Ook bij andere vrije beroepsgroepen zijn soortgelijke veranderingen te signaleren. Vrije beroepen (denk behalve aan het notariaat aan de advocatuur, accountancy en medische beroepen) nemen in verscheidene opzichten een bijzondere positie in de Nederlandse samenleving in. Ten eerste vertegenwoordigen ze een aanzienlijk economisch belang. Ten tweede raken zij direct de sociale structuur van de samenleving omdat ze vertrouwensgoederen leveren. Dit vereist een maatschappelijk verantwoordelijkheidsbesef en kwaliteitscontrole op de producten. Ten derde nemen de vrije beroepen een min of meer beschermde positie in de samenleving in. Volgens Arts e.a. (2001) zijn er algemene veranderingen gaande in het domein van de klassieke vrije beroepen.

Verschuiving in de publieke beeldvorming. Het beeld van de professional verschuift van de op de gemeenschap georiënteerde, dienstbare, betrouwbare en betrekkelijk belangenloze beheerder van maatschappelijk onontbeerlijke kennis, naar de beroepsbeoefenaar die zich slechts onderscheidt van andere beroepen door het feit dat hij beschikt over bijzondere expertise die op de markt uitstekend te gelde kan worden gemaakt. Het onderscheid met de op winst gerichte zakenlieden vervaagt.

Toename van de macht van de staat en de markt. Door verdergaande deregulering en een strenger mededingingsbeleid zijn verscheidene juridische barrières die de beroepen beschermden geslecht. De overheid en toezichthouders zijn de professionele dienstverlening steeds meer als commerciële activiteiten gaan beschouwen.

Van traditionele maatschap naar bureaucratische organisatie: De traditionele maatschap is niet meer de enige vorm waarin professionals diensten aanbieden. Door de krachtige vraag naar bepaalde diensten zijn industriële en commerciële ondernemers het professionele domein binnengedrongen. Professionals werken tegenwoordig ook als formeel ondergeschikte en loonafhankelijke in grotere organisaties. Deze laatste ontwikkeling geldt overigens niet voor het notariaat.

Internationalisering: Doordat veel grote bedrijven via buitenlandse vestigingen, fusies en overnames zijn uitgegroeid tot multinationale ondernemingen zijn ook nogal wat professionele dienstverleners zoals accountants en advocatenkantoren gedwongen geweest internationaal te gaan opereren. De verdergaande Europese economische integratie heeft een soortgelijk effect gehad.

Schaalvergroting en verdergaande specialisatie: De schaalvergroting is vooral zichtbaar bij internationaal opererende accountants- en advocatenkantoren. Vanwege de internationalisering en toenemende commercie wordt het winstgevend op grotere schaal diensten aan te bieden en zich te specialiseren in bepaalde producten.

Informatie- en communicatietechnologie: de groei van de ICT heeft tot gevolg dat professionele diensten via nieuwe media worden aangeboden. De informatieasymmetrie tussen professional en cliënt is daardoor verminderd en de professionele expertise is tot koopwaar gedegradeerd.

1.5 Doelstelling en vraagstelling

Doelstelling

In het licht van de bovengenoemde veranderingen en de mogelijke gevolgen die ze kunnen hebben op de notariële dienstverlening, is het vanuit maatschappelijk en beleidsmatig perspectief van belang zicht te houden op de toegankelijkheid, continuïteit en kwaliteit van het notariaat. Het is niet het doel van deze studie de invloed van verschillende factoren op de toegankelijkheid, continuïteit en kwaliteit na te gaan. De huidige studie is voornamelijk beschrijvend van aard en richt zich niet op de verklaring of voorspelling van bepaalde aspecten van de dienstverlening. De hiervoor geschetste ontwikkelingen dienen er voornamelijk toe de gegevens in een context te plaatsen.

Het ministerie van Justitie dient de toegang tot de notariële diensten en de kwaliteit van die diensten te waarborgen. In verband met beleidsvorming en beleidsverantwoording is het daarom nodig zicht te houden op de ontwikkelingen in de praktijk van de beroepsbeoefening. De inventarisatie van gegevens in de vorm van een tweejaarlijkse trendrapportage moet een beeld geven van de toegankelijkheid, continuïteit, kwaliteit en integriteit van de dienstverlening.

Vraagstelling

De vraagstelling van het onderzoek is uitgesplitst in de volgende deelvragen.

2. Hoe is de stand van zaken en welke ontwikkelingen doen zich voor op het gebied van de *toegankelijkheid* van het notariaat?
 - Vraag (aantal akten, aandeel van de bevolking dat een beroep doet op de notaris);
 - Aanbod (aantal (kandidaat-)notarissen en kantoren, spreiding aanbod naar geografische kenmerken);
 - Financiële toegankelijkheid (tarieven van veel gevraagde akten).

2. Hoe is de stand van zaken en welke ontwikkelingen doen zich voor op het gebied van de *continuïteit* van het notariaat?
 - Instroom en uitstroom studenten, kandidaat-notarissen en notarissen;
 - Aantrekkelijkheid van het beroep bij kandidaat-notarissen;
 - Bedrijfseconomische situatie: omzet, kosten en winstgevendheid.

3. Hoe is de stand van zaken en welke ontwikkelingen doen zich voor op het gebied van *kwaliteit en integriteit*?
 - Kwaliteitsborging (opleidingseisen, permanente educatie, visitatie en collegiale toetsing, kwaliteitsnormen, klacht- en tuchtregeringen);
 - Ontwikkelingen in de beroepsethiek en activiteiten op kantoor niveau om die beroepsethiek te bewaken;
 - Aantal klachten en tuchtrechtzaken, en de uitkomsten ervan;
 - Tevredenheid van consumenten over de dienstverlening.

In hoofdstuk 2 wordt de opzet van het onderzoek beschreven. In de daaropvolgende hoofdstukken komen achtereenvolgens de toegankelijkheid (hoofdstuk 3), de

continuïteit (hoofdstuk 4) en de kwaliteit en integriteit van de dienstverlening aan de orde (hoofdstuk 5). In hoofdstuk 6 sluiten we af met de samenvatting en de conclusies.

2 Methode van onderzoek

In dit hoofdstuk belichten we kort de gegevens waarop deze trendrapportage is gebaseerd. Naast gebruik van bestaande gegevens, is tevens nieuw onderzoek verricht. Deze onderzoeken beschrijven we in paragraaf 2.2.

2.1 Gegevensbronnen

Voor de rapportage is, ten eerste, gebruik gemaakt van bestaande gegevens die bij diverse instanties zijn opgevraagd. Het gaat om gegevens van de KNB, het Bureau Financieel Toezicht (BFT), het Centraal Testamenten Register, de Notariële beroepsopleiding en het CBS. Ten tweede zijn studies over het notariaat geïnventariseerd die zich op het terrein van de toegankelijkheid, continuïteit en kwaliteit en integriteit hebben begeven. Ten slotte zijn er vier aanvullende onderzoeken verricht: (a) een onderzoek naar de tarieven van veel voorkomende akten, (b) een analyse van de bedrijfseconomische situatie van kantoren, (c) een onderzoek onder kandidaat-notarissen naar de aantrekkelijkheid van het notarisambt en (d) een onderzoek naar de beroepsethiek. De opzet van deze vier onderzoeken bespreken we in de volgende paragraaf.

2.2 Aanvullend onderzoek

Enquête tarieven veelvoorkomende akten

Het onderzoek is, in opdracht van het WODC, uitgevoerd door Research voor Beleid (Wils e.a., 2004). Het geeft een beeld van de financiële toegankelijkheid van de notariële dienstverlening en de mate waarin de prijsconcurrentie heeft vorm gekregen. Tussen 1999 en 2002 zijn in het kader van de Monitor Notariaat (EIM, 2002) de tarieven van veel voorkomende akten in kaart gebracht. Voor dat onderzoek zijn acht situaties beschreven, die een beeld geven van het deel van de notarispraktijk waarmee veel consumenten in aanraking komen. Er zijn zowel cases uit de onroerend goedpraktijk als uit de familiepraktijk voorgelegd. Notarissen zijn gevraagd voor die situaties het honorarium en – indien van toepassing - de recherchekosten op te geven. Het huidige tarievenonderzoek vormt een replicatie van het voornoemde onderzoek. Met dien verstande dat er één nieuwe situatie is toegevoegd, namelijk het doorhalen van een hypotheek. De in totaal negen situaties staan beschreven in paragraaf 3.1.

In het onderzoek is nagegaan hoe de stand van zaken is en welke ontwikkelingen zich voordoen op het gebied van de tarieven in de onroerend goed- en familiepraktijk. Daarbij is gekeken naar de:

- verdeling van de tarieven naar casus (gemiddelde, mediaan, hoogste/laagste 5% en 25%);
- verdeling van de tarieven naar kantoor grootte;
- verdeling van tarieven naar geografische kenmerken (stad/platteland, ring);

- vergelijking met de bevindingen van 1999-2002

Alle notariskantoren in Nederland hebben in september 2004 een schriftelijke vragenlijst met een begeleidende brief ontvangen. Kantoren met meerdere vestigingen hebben slechts één vragenlijst toegestuurd gekregen. Deze vragenlijst is *at random* naar één van de vestigingen verstuurd.

In totaal zijn 778 enquêtes verzonden. Daarvan zijn er 272 (35%) teruggezonden. Naar verhouding hebben iets meer kleine notariskantoren de enquête wel ingevuld en iets meer grote notariskantoren niet gereageerd. Om vertekening van de onderzoeksresultaten door onder- of oververtegenwoordigde categorieën in de respons te voorkomen, zijn de enquête-uitkomsten gewogen naar de populatie. In de enquête is naar de variabele kosten gevraagd: het honorarium en de kadasterkosten die de notaris in rekening brengt voor het onderzoek in verband met het opmaken van de akte (recherchekosten). Deze bedragen zijn exclusief BTW. In de rapportage zijn de kosten weergegeven zoals de consument deze uiteindelijk betaalt. Dit betekent dat het honorarium en de recherchekosten zijn verhoogd met BTW en de overige bijkomende vaste kosten. Een overzicht van de bijkomende kosten (bijvoorbeeld griffierecht en inschrijvingskosten Kadaster) en de wijze waarop het consumententarief is berekend, is te vinden in Wils e.a. (2004).

Omzet, kosten en winst van notariskantoren

Dit onderzoek is uitgevoerd door het WODC, op basis van gegevens die door het BFT zijn verstrekt. Het onderzoek geeft een beeld van de stand van zaken op het gebied van de omzet, kosten en winst van notariskantoren in 2002 en 2003. Deze gegevens moeten inzicht geven in de continuïteit van de dienstverlening op de korte en lange termijn. In paragraaf 4.2 staan de uitkomsten van het onderzoek vermeld.

De *omzet* wordt weergegeven aan de hand van het aantal akten dat is gepasseerd en het netto honorarium dat is ontvangen voor de dienstverlening. Het *netto honorarium* is het bedrag dat het kantoor bij cliënten in rekening heeft gebracht, exclusief omzetbelasting onder aftrek van de kosten die de notaris voor bepaalde diensten heeft moeten maken (bijvoorbeeld recherchekosten of griffierechten). Het honorarium heeft niet alleen betrekking op het opstellen van akten, maar ook op andere notariële diensten (bijvoorbeeld advisering).

De totale *kosten* zijn een optelsom van personeelskosten, huisvestingskosten, kantoorkosten, algemene kosten, afschrijving vaste activa, afschrijving vorderingen en gemiddelde financiële lasten (waaronder rente) van de kantoren.

De *kantoorwinst* is bepaald aan de hand van het netto honorarium plus rentebaten minus personeels-, huisvestings-, afschrijvings-, kantoor-, algemene kosten, en rentelasten. Het is het kantoorresultaat vóór aftrek van de beloning voor de notaris(sen), vennootschapsbelasting en de premie voor het notarieel pensioenfonds notaris(sen).

Voor het onderzoek is gebruik gemaakt van de jaarrekeningen van alle notariskantoren die bij het BFT beschikbaar zijn over het boekjaar 2002 (N=675) en 2003 (N=685). Bij kantoren met een gebroken boekjaar zijn de gegevens gebruikt van het voorlaatst eindigende boekjaar. De kantoren blijken wat betreft de verdeling naar

arrondissement en kantoor grootte een goede afspiegeling te vormen van de totale populatie. Bij de analyses van de financiële gegevens zijn 20 IDS-kantoren buiten beschouwing gelaten die in hun financiële verantwoording geen onderscheid hebben gemaakt naar notariaat.

De gegevens zijn genormaliseerd, dat wil zeggen dat alle kosten/opbrengsten die rechtstreeks samenhangen met de notaris zijn geëlimineerd. Te denken valt daarbij aan: salaris notaris, pensioenpremie en eventuele andere sociale lasten, rentebaten of lasten bijvoorbeeld wegens een rekening-courant met de onderneming (in BV-vorm) of goodwill (indien sprake is van inbreng van goodwill bij de oprichting van een BV). Niet geëlimineerd zijn zakelijke leningen (situatie notaris leent in privé en leent bedrag vervolgens aan BV door onder gelijke condities).

De genormaliseerde resultaten zijn, om tot vergelijkbare cijfers te kunnen komen, herleid als ware er sprake van zelfstandige beroepsuitoefening in de vorm van een eenmanszaak.

Aantrekkelijkheid van het beroep

Om een beeld te krijgen van de continuïteit van het aanbod van notarissen, heeft het WODC in september 2004 kandidaat-notarissen ondervraagd over hun beroepsperspectief. In totaal 188 kandidaat-notarissen hebben een schriftelijke enquête ingevuld met vragen over hun vooruitblik op de eigen positie en de drempels die ze ervaren voor toetreding tot een bestaande maatschap of het oprichten van een nieuw kantoor (zie bijlage 3). De vragenlijst is gebaseerd op het onderzoek Monitor Notariaat (EIM, 2002). De vragenlijst is meegestuurd met de enquête van het ethiekonderzoek dat hierna wordt besproken.

Onderzoek ontwikkeling van de beroepsethiek

Dit onderzoek is, in opdracht van het WODC, uitgevoerd door de Universiteit Leiden (Lacé & Krop, 2004). Het doel van dit onderzoek is inzicht te krijgen in huidige stand van zaken en de ontwikkelingen van de beroepsethiek van het notariaat sinds de invoering van de Wna in 1999. Hierbij is ingegaan op de volgende onderdelen:

- De omgang met ethische dilemma's door de individuele notaris en kandidaat-notaris
- Zelfreguleringsmechanismen op kantoor niveau:
 - De activiteiten die plaatsvinden om de kennis van de beroepsethiek te vergroten
 - De activiteiten die plaatsvinden om de beroepsethiek te bewaken

Het onderzoek is gebaseerd op een schriftelijke enquête onder notarissen en kandidaat-notarissen en diepte interviews met toezichthouders. Daarnaast is literatuur bestudeerd en tuchtrechtspraak geanalyseerd.

De *schriftelijke enquête* is in september 2004 gehouden onder notarissen (N=310, respons 34%) en kandidaat-notarissen (N=193, respons 25%). Per kantoorvestiging is *at random* één notaris geselecteerd. Deze notarissen hebben tevens een enquête voor kandidaat-notarissen ontvangen, met het verzoek deze aan een kandidaat-notaris te doen toekomen. Het responspercentage is redelijk voor een schriftelijke enquête.

Hoewel de respondenten naar geslacht en leeftijd een goede afspiegeling vormen van de verdeling binnen totale populatie (kandidaat-)notarissen, kan bij deelname aan de enquête een selectie hebben plaatsgevonden van respondenten die belangstelling hebben voor ethische kwesties. Tevens is de deelname van kandidaat-notarissen afhankelijk gesteld van de keuze van notarissen. Dit verklaart voor een deel waarom de respons onder deze groep lager is.

De enquête staat in het teken van de ervaringen die de kantoren hebben met ethische dilemma's en spanningen die zich met de introductie van marktwerking in de notariële praktijk hebben voorgedaan. Tevens komen maatregelen aan bod die de kantoren treffen om met deze spanningen en ethische vraagstukken om te gaan, zoals de introductie van kwaliteitswaarborgingsinstrumenten.

De *analyse van tuchtrechtspraak* betreft gepubliceerde tuchtrechtsuitspraken over de periode 1 januari 2003 tot en met 1 oktober 2004. Het betreft primair een kwalitatieve analyse om een beeld te krijgen van de inhoud van de zaken die aan de notariële tuchtcolleges worden voorgelegd.

Er zijn *diepte-interviews* gehouden met vier ringvoorzitters, drie voorzitters van de Kamers van Toezicht en één lid van het BFT. De bevindingen zijn vastgelegd in een 'position paper' (Lacé & Krop, 2004) dat als discussiestuk is gebruikt voor de werkconferentie 'Trendrapportage notariaat' op 4 november 2004. Tijdens die conferentie is gediscussieerd over de bevindingen van het onderzoek. Aan deze besloten conferentie hebben (kandidaat-)notarissen, wetenschappers, vertegenwoordigers van de KNB en het ministerie van Justitie deelgenomen. Het 'position paper' is verwerkt in hoofdstuk 5 van deze trendrapportage. De bevindingen van de conferentie en het 'position paper' zullen verder worden uitgewerkt in een aparte bundel 'Kwaliteit en integriteit notariaat' die begin 2005 zal verschijnen.

3 Toegankelijkheid van het notariaat

De toegankelijkheid van het notariaat wordt in beeld gebracht aan de hand van de kosten van verschillende notariële diensten, de vraag naar notariële diensten en het aanbod aan diensten.

In dit hoofdstuk staat de vraag centraal hoe de stand van zaken en ontwikkelingen zijn er ten aanzien van de volgende aspecten:

1. De tarieven die notarissen voor een aantal veel voorkomende akten vragen:
 - a. Hoogte en spreiding van de tarieven;
 - b. Tariefvergelijking door de consument;
2. Het aanbod van diensten:
 - a. Het aantal notariskantoren, kantoorvestigingen, het aantal notarissen en de spreiding ervan over de ringen;²
 - b. De kantoordichtheid (aantal inwoners per notariskantoor) per ring;
3. De vraag naar notariële diensten:
 - a. Het totaal aantal gepasseerde akten;
 - b. Het aantal hypotheekakten;
 - c. Het aantal testamenten;
 - d. Het aandeel van de Nederlandse bevolking dat jaarlijks een beroep doet op de notaris.

3.1 Tarieven

Een van de centrale punten in de Wna is het (geleidelijk) vrijlaten van de tarieven voor de onroerend goederenpraktijk en de familiepraktijk. Voor het werk in de familiepraktijk (huwelijkse voorwaarden, testamenten, samenlevingsovereenkomsten) zijn notarissen gebonden aan maximumbedragen. Voor de minder draagkrachtigen is de 'ministeriële regeling notariële tarieven familiepraktijk minder draagkrachtigen' ontworpen. Dit betekent dat voor hen een maximumprijs per akte geldt. Voor het opmaken van testamenten, huwelijkse voorwaarden, samenlevingsovereenkomsten en verdelingen van een negatief vermogen, mag de notaris bij minder draagkrachtigen niet meer dan € 422 in rekening brengen. Bovendien kan men de notaris verzoeken het notaristarief tot een bepaald maximum te beperken bij het opmaken van een verklaring van erfrecht bij een nalatenschap die lager is dan € 6.370. De tarieven in de onroerend goedpraktijk (hypotheek- en leveringsaktes) zijn sinds 1 juli 2003 geheel vrij. Tot 1 juli 2003 was er sprake van een overgangssituatie, waarin de tarieven in drie jaar geleidelijk zijn vrijgelaten door de bandbreedtes te verruimen. In het oude tariefstelsel was het tarief voor een onroerend goedaktes gerelateerd aan de prijs van het onroerend goed. Het tarief was dus niet direct gebaseerd op de daadwerkelijk gemaakte kosten. Dit had tot gevolg dat de prijzen van deze akten tussentijds werden aangepast aan de fors gestegen huizenprijzen, zonder dat de

² De indeling in ringen is gelijk aan de arrondissementsindeling.

kosten in gelijke mate stegen. In de jaren negentig zijn door de KNB – als reactie op de sterke prijsstijgingen op de woningmarkt – wel enkele conjuncturele kortingen en tariefsverlagingen doorgevoerd. De prijzen in de familiepraktijk werden daarentegen laag gehouden en voor een gedeelte gecompenseerd door de hogere tarieven in de onroerendgoedpraktijk (kruissubsidiëring). In 2002 bleek 40% van de kantoren kruissubsidiëring toe te passen (Dykstra en Aalbers, 2002). De verwachting was dat door het loslaten van de tarieven de prijzen in de familiepraktijk zouden stijgen en in de onroerendgoedpraktijk zouden dalen (zie Plug, e.a, 2003).

De ontwikkelingen van de tarieven tussen 1999 en 2002 zijn in kaart gebracht in het onderzoek Monitor Notariaat (EIM, 2002). De Kamer is toegezegd de ontwikkeling van de tarieven ook daarna te blijven volgen (Kamerstukken II, 23706, 56). In september 2004 heeft dan ook een herhaling van het voorgaande tarievenonderzoek plaatsgevonden. De uitkomsten van dit onderzoek naar de tarieven van een aantal veel voorkomende akten worden in deze paragraaf vergeleken met gegevens van voorgaande jaren. In totaal hebben 272 notariskantoren (respons 35%) een vragenlijst ingevuld, waarbij ze een prijsopgave hebben gegeven voor de onderstaande negen akten voor cliënten boven bijstandsniveau (zie hoofdstuk 2).

1. Het opstellen van huwelijkse voorwaarden vóór het huwelijk met uitsluiting van elke huwelijksgoederengemeenschap inclusief het opmaken van gelijklopende testamenten. Geen van beide partners is eerder gehuwd geweest en de partners hebben geen kinderen;
2. Het opstellen van een samenlevingscontract zonder testamenten. Beide partners zijn ongehuwd;
3. Het opstellen van een los testament met het doel een goede vriend enige erfgenaam te maken. Testateur is ongehuwd en heeft geen kind;
4. Het transport van een huis van € 245.000 in volle eigendom, inclusief hypotheekakte voor hetzelfde bedrag. Beide akten passeren op dezelfde dag. De koopakte is opgemaakt door de makelaar;
5. Het transport van een huis van € 113.500 inclusief hypotheekakte met hetzelfde bedrag en twee gelijklopende testamenten op de langstlevende. De akten passeren op dezelfde dag. De koopakte moet ook door de notaris worden opgemaakt. De partners zijn gehuwd en hebben twee kinderen;
6. Het transport van een tuinpad (groenstrook) met een oppervlakte van 80 m² gekocht voor € 1.185 van een buurman. Voor het tuinpad dienen geen erfdienstbaarheden te worden gevestigd. Partijen willen geen koopakte en direct overdragen;
7. Het transport van een huis van € 363.000 in volle eigendom, inclusief hypotheekakte voor hetzelfde bedrag. Beide akten passeren op dezelfde dag. De koopakte is opgemaakt door de makelaar;
8. Het transport van een huis van € 590.000 in volle eigendom, inclusief hypotheekakte voor hetzelfde bedrag. Beide akten passeren op dezelfde dag. De koopakte is opgemaakt door de makelaar.

9. Het opmaken van een nieuwe hypotheek van € 250.000 inclusief het doorhalen van de oude hypotheek.

Deze akten verschillen qua strekking niet van de akten in de voorgaande rapportages, wel is de prijs iets aangepast (afgerond op hele duizenden euro's) en is de negende akte nieuw ten opzichte van de vorige onderzoeken. Voor deze akte is er dus ook geen tariefsvergelijking mogelijk met eerdere jaren.

Resultaten tot en met 2002

Uit het laatste tariefonderzoek (EIM, 2002) bleek dat de tarieven in de familiepraktijk sinds invoering van de nieuwe notariswet bij de meeste kantoren zijn gestegen (gemiddeld met 70%). Het gemiddelde tarief in de onroerend goedpraktijk (situatie 4 tot en met 8) is over de periode 1999-2002 iets gedaald. Ongeveer de helft van de kantoren werkte in 2002 met dezelfde tarieven als in 1999. Verder was de spreiding van de tarieven toegenomen, wat erop wijst dat de vrijgegeven bandbreedtes werden benut. Zoals eerder gezegd, zijn de tarieven op 1 juli 2003 geheel vrijgegeven.

Resultaten uit 2004

Het tarief dat de consument betaalt bestaat - afhankelijk van de situatie - voor 70 tot 80% uit het honorarium en de recherchekosten van de notaris (Wils, e.a., 2004). Relatief gezien zijn de bijkomende kosten het hoogste bij het opstellen van huwelijkse voorwaarden (situatie 1), waar de griffierechten en de CTR-kosten bijna 20% van het totale tarief voor hun rekening nemen. Bij een los testament zijn de bijkomende kosten relatief het laagst. De meeste bijkomende kosten zijn in de afgelopen jaren duidelijk gestegen. Alleen de stijging van de griffierechten heeft merkbare invloed op de ontwikkeling van het consumententarief. De ontwikkeling van de tarieven tussen 1999 en 2004 is in tabel 3.1 weergegeven.

Tabel 3.1 Index van gemiddelde tarieven in de periode 1999-2004

	1999	2000	2001	2002	2004
1: Huwelijkse voorw. en test.	100	113	131	140	160
2: Samenlevings- contract	100	111	119	127	139
3: Los testament	100	140	154	169	197
4: Transport huis €245.000	100	94	97	97	90
5: Transport huis €113.500 en test.	100	96	105	119	110
6: Transport groenstrook	100	nvt	167	178	206
7: Transport huis €363.000 incl. Hyp.akte	100	onbekend	94	96	83
8: Transport huis €590.000 incl. Hyp.akte	100	onbekend	84	85	64

De negende situatie is niet in de tabel opgenomen, omdat deze situatie nieuw is en er daarom geen index kan worden berekend.

Bron: EIM (2002); Wils, e.a. (2004).

De stijging van de tarieven voor de familiepraktijk (situatie 1 tot en met 3) zet zich in 2004 voort. Daar waar in 2002 voor de onroerend goedpraktijk (situatie 4 tot en met 8) nog sprake was van stabilisatie van de prijzen, vindt nu een verdere daling plaats. Vooral voor de duurder woningen zijn de tarieven duidelijk lager (situatie 7 en 8). Het grootste verschil treedt op bij de duurste woning (590.000 euro, situatie 8), waar een daling van bijna een kwart is te constateren. Uitzondering op deze daling is het transport van een groenstrook (situatie 6). De kosten zijn hier toegenomen met 16% ten opzichte van 2002.

De gemiddelde hoogte van de tarieven geeft nog geen zicht op hoe de tarieven zijn verdeeld; dus op de hoogste en laagste gehanteerde tarieven. De spreiding van de tarieven geeft daarentegen wel een indicatie voor de mate waarin notariskantoren de vrijgegeven tarieven benutten. In tabel 3.2 is de spreiding van de tarieven weergegeven voor 2002 en 2004, door het gemiddeld tarief van de vijf procent kantoren met de hoogste- en de vijf procent kantoren met de laagste tarieven met elkaar te vergelijken. Het gemiddelde tarief staat voor beide jaren als referentiepunt weergegeven.

Tabel 3.2 Spreiding van tarieven 2002-2004, in euro's

	2002	2002	2002	2004	2004	2004	2004 *
	Gemiddelde laagste 5%	Gemiddelde hoogste 5%	Gemiddelde	Gemiddelde Laagste 5%	Gemiddelde hoogste 5%	Gemiddelde	Standaard deviatie
1: Huwelijkse voorw. en test.	547	1.027	758	526	1.386	868	193
2: Samenlevings - contract	279	438	353	269	576	388	69
3: Los testament	157	378	245	160	522	286	81
4: Transport huis €245.000	1.368	2.043	1.733	1.067	2.158	1.599	259
5: Transport huis €113.500 en test.	1.616	2.466	2.029	1.326	2.558	1.882	296
6: Transport groenstrook	306	697	499	319	1.062	578	171
7: Transport huis €363.000 incl. hypotheekakte	1.589	2.495	2.098	1.146	2.550	1.817	360
8: Transport huis €590.000 incl. hypotheekakte	1.871	4.054	3.007	1.194	3.859	2.284	721
9: hypotheek huis €250.000, doorhalen oude hypotheek	nvt	nvt	nvt	610	1.222	868	141

* Voor 2002 is de standaarddeviatie niet bekend

Bron: EIM (2002); Wils, e.a. (2004)

Notariskantoren hanteren duidelijk uiteenlopende tarieven. De spreiding van tarieven van de vijf procent kantoren met laagste tarieven en de vijf procent kantoren met de hoogste tarieven is in 2004 in vrijwel alle situaties groter geworden dan in 2002. Bij alle negen bevroegde situaties is er sprake van een aanzienlijke spreiding rond het gemiddelde tarief.³ Bij alle negen situaties brengt de hoogste vijf procent van de kantoren ongeveer twee keer zoveel in rekening als de goedkoopste vijf procent. In meerdere situaties is dit verschil nog groter (situatie 1, 3, 6, 8 en 9). De hoogte van de gemiddelde tarieven voor de familiepraktijk is overigens nog altijd lager dan de maximumtarieven die gelden voor minder draagkrachtigen.

Verder blijkt dat de grootte en de regio van kantoorvestigingen een relatie hebben met de hoogte van het tarief. Grotere kantoren (vier of meer notarissen) hanteren in tweederde van de gevallen tarieven die meer dan 10% duurder zijn dan gemiddeld. Kantoren met één notaris zijn in de meeste gevallen het goedkoopst, hoewel de verschillen ten opzichte van kantoren met twee notarissen klein zijn. Vooral de regio's Amsterdam, Rotterdam en 's-Gravenhage zijn duurder dan gemiddeld. Deze steden hebben ook meer dan gemiddeld grote kantoren in hun regio. Goedkoper dan gemiddeld zijn met name de ring Roermond en de ring Zwolle.

Bij deze uitkomsten moet worden opgemerkt dat de tarieven maar voor een beperkt aantal eenvoudige standaardsituaties zijn opgevraagd. Naarmate bijvoorbeeld de familiesituatie complexer is, en er meer maatwerk moet worden geleverd, kunnen de tarieven heel anders liggen⁴.

Tariefsvergelijking door consumenten

In 2002 doen consumenten iets vaker aan prijsvergelijking dan in 1999; van acht procent naar veertien procent van de consumenten (EIM, 2002). Toch heeft de overgrote meerderheid van de consumenten er in 2002 nog geen gewoonte van gemaakt bij verschillende notariskantoren offertes aan te vragen en te vergelijken. Zo heeft meer dan driekwart (80%) van de burgers die van plan zijn een testament te laten opstellen, of dit al hadden gedaan, vooraf geen offertes aangevraagd (Centrum voor marketing analyses, 2002).

In 2002 speelt de prijs van een akte dan ook geen rol van betekenis bij de keuze voor een notariskantoor. Het zijn factoren zoals een vaste relatie met een notariskantoor (EIM, 2002), de nabijheid van het notariskantoor, de goede naam en het vertrouwen in het kantoor en aanbevelingen door anderen die de keuze voor een bepaald kantoor bepalen (Centrum voor marketing analyses, 2002). Zie verder ook paragraaf 3.2.1.

³ De spreiding blijkt zowel uit de standaarddeviatie als het verschil tussen de gemiddelde tarieven van de hoogste vijf procent en de gemiddelde tarieven van de laagste vijf procent kantoren.

⁴ Het is ook mogelijk dat de consument in bepaalde gevallen minder betaalt dan het tarief dat voor een akte geldt, bijvoorbeeld wanneer via belastingaftrek de kosten van transportakten voor de consument laag worden gehouden. Dit kan door bijvoorbeeld het totaal tarief zoveel mogelijk aan de hypotheekakte toe te rekenen; die kosten zijn immers fiscaal aftrekbaar. Verder kan het zijn dat bij akten in de onroerend goedpraktijk (uitgezonderd situatie 6) lage kosten voor de akte worden gecompenseerd door verhoging van de royementskosten, die voor rekening van de verkoper komen. Bij dezelfde akten kan het ook voorkomen dat een lage prijs voor een akte geldt onder bepaalde condities, die in de praktijk moeilijk te realiseren zijn.

Het belang van een vaste relatie tussen consument en notariskantoor blijkt ook uit het Imago-onderzoek van de KNB (Centrum voor marketing analyses, 2002). Tweederde (66%) van de consumenten die in 2002 een akte heeft laten opstellen, laat alle aktes door hetzelfde notariskantoor opstellen. Minder dan een tiende (7%) van de consumenten heeft notariskantoren met elkaar vergeleken (EIM, 2002). Wellicht dat een toename van het aanbod van notarisdiensten via het internet ertoe leidt dat consumenten in de toekomst meer tot prijsvergelijking overgaan.⁵ De meeste consumenten (56%) geven aan dat ze via het internet informatie willen ontvangen over sectoren waar marktwerking is geïntroduceerd, waaronder het notariaat (Abrahamse et al., 2002).⁶ De laatste jaren zijn er diverse websites ontstaan die de consument in staat stellen prijzen voor aktes tussen verschillende kantoren te vergelijken.

3.2 Het aanbod van notarisdiensten

De commissie Monitoring notariaat concludeert dat de toegankelijkheid van het notariaat in termen van bereikbaarheid in 2002 ten opzichte van 1999 is toegenomen. De door de wetgever beoogde vestiging van nieuwe zelfstandige kantoren is tot 2002 echter nauwelijks van de grond gekomen (commissie Monitoring notariaat, 2003). Wel is het aantal vestigingen, bijkantoren en nevenvestigingen van bestaande kantoren ten opzichte van 1999 met 48 toegenomen.

Het aantal notarissen is toegenomen, maar blijft in vergelijking met de advocatuur ver achter. Volgens de commissie zou dit een aanwijzing kunnen zijn dat het notariaat onvoldoende aan productinnovatie doet en er niet in slaagt nieuwe markten aan te boren. De commissie vindt dat notarissen vaker naast de traditionele dienstverlening als onpartijdige en onafhankelijke intermediair moeten inspelen op nieuwe ontwikkelingen op het terrein van de ICT.⁷

3.2.1 Aantal kantoorvestigingen, notariskantoren en notarissen

Aantal kantoorvestigingen

Wanneer consumenten een keuze maken voor een bepaald notariskantoor, is de nabijheid ervan notariskantoor in veel gevallen een belangrijke reden te kiezen voor het betreffende notariskantoor. Het komt ofwel als belangrijkste reden naar voren (door 34% genoemd; Centrum voor Marketing Analyses, 2002), ofwel als één na belangrijkste (22% genoemd), na een vaste relatie met het kantoor (door 33% genoemd; EIM, 2002).

Het is niet te verwachten dat dit op korte termijn veel verandert. Figuur 3.1 geeft het aanbod van diensten in termen van het aantal kantoorvestigingen en kantoren weer.

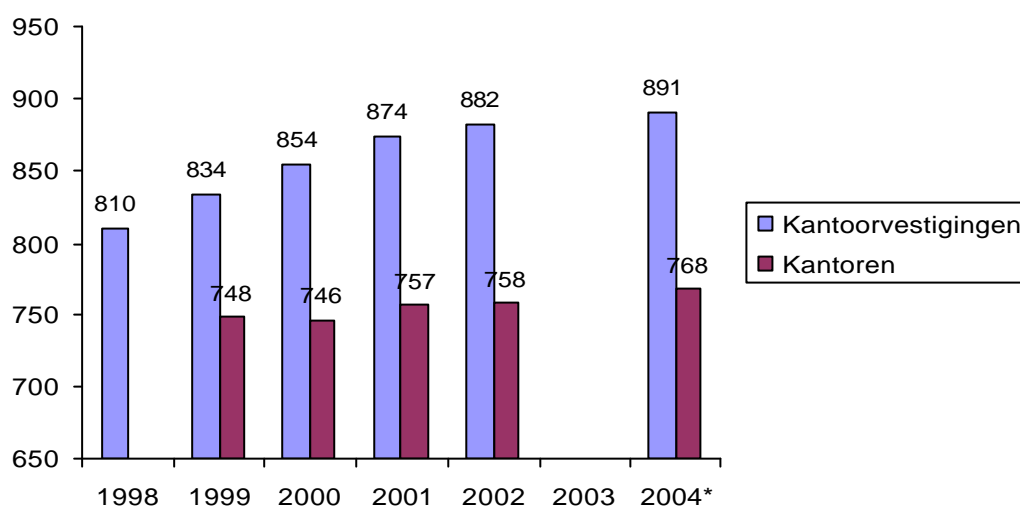
⁵ Via websites kunnen notarissen hun tarieven voor akten op het terrein van de familie- en onroerend goedpraktijk aan de gebruikers presenteren. Ook de notariesservice van de Vereniging Eigen Huis biedt consumenten de gelegenheid tot prijsvergelijking, zie ook www.eigenhuis.nl/vereniging/eigenhuis/winkel/makelaarennotaris/

⁶ Andere veel genoemde kanalen zijn huis-aan-huis-brochures, brochures die kunnen worden aangevraagd via postkantoor en bibliotheek en reclamespotjes op tv.

⁷ De commissie noemt als voorbeeld hiervan onder meer het leveren van certificaten voor beveiligd dataverkeer via het internet en de rol van Trusted Third Party (TTP).

In augustus 2004 telde Nederland 891 vestigingen van notariskantoren, verdeeld over 768 kantoren. Vanaf 1998 is er een gestage groei van het aantal vestigingen, vanaf 2001 is de groei afgevlakt. De toename van het aantal vestigingen heeft vooral plaatsgevonden in de ringen Amsterdam en Rotterdam. Deze zijn samen verantwoordelijk voor 35% van de toename van het totaal aantal kantoorvestigingen in 2004 ten opzichte van 1999 (zie bijlage 2, tabel 1).

Figuur 3.1 Het aantal notariskantoren en kantoorvestigingen, 1999-2004



* De gegevens uit 2004 hebben als peildatum 5 augustus 2004, de gegevens uit de overige jaren hebben als peildatum 1 oktober van het betreffende jaar. Er zijn geen gegevens beschikbaar over het aantal kantoren in 1998 en in het geheel niet over 2003.

Uit figuur 3.1 blijkt verder dat de groei in het aantal kantoorvestigingen tijdens de jaren van hoogconjunctuur (1999-2001) voornamelijk wordt verklaard door uitbreiding van bestaande kantoren. Zo neemt het aantal kantoorvestigingen tussen 1999 en 2000 met 20 toe, terwijl het aantal zelfstandige kantoren met twee afneemt. Volgens SEO/Berenschot (2003) is dit niet zonder meer toe te schrijven aan de invoering van de nieuwe Wna, aangezien deze ontwikkeling al voor de invoering was ingezet. Deze ontwikkeling sluit aan bij de algemene maatschappelijke trend tot schaalvergroting en meer samenwerking. Tussen 2002 en 2004 zijn negen kantoorvestigingen en tien zelfstandige kantoren bijgekomen. De toename van het aanbod van kantoorvestigingen na 2002 wordt dus deels veroorzaakt door een toename van het aantal zelfstandige kantoren.

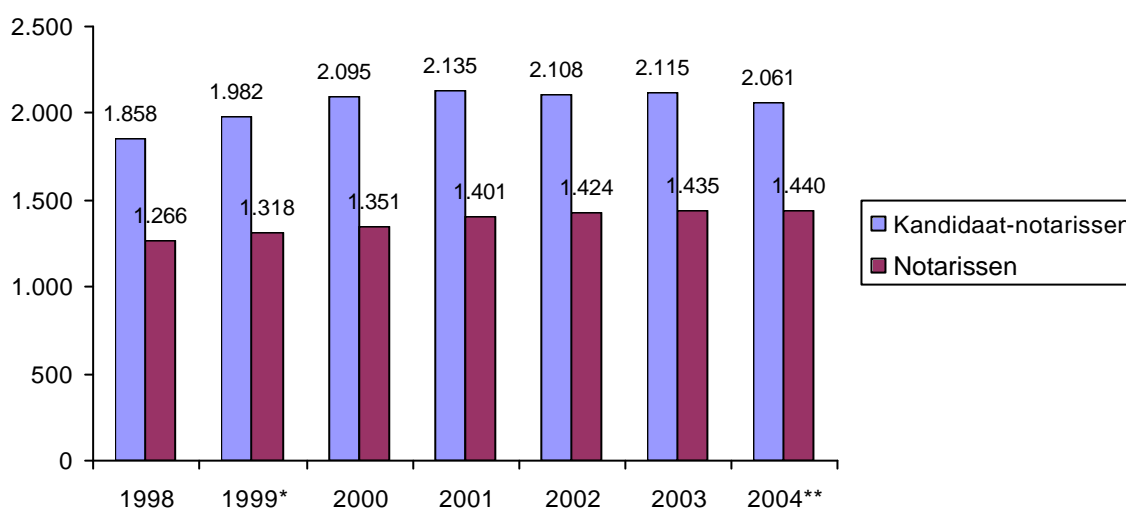
Wanneer wordt gekeken naar het aantal ondernemingsplannen dat in 2003 is behandeld, blijkt dat vrijwel alle afgehandelde ondernemingsplannen zijn goedgekeurd (111 van de 112). Vier ondernemingsplannen zijn ingetrokken voordat ze in behandeling zijn genomen (BFT, 2004).

Aantal (kandidaat-)notarissen

Naast het aantal kantoorvestigingen, is ook het aantal (kandidaat) notarissen van belang. Het aantal (kandidaat) notarissen bepaalt immers het volume aan diensten dat kan worden aangeboden.

In figuur 3.2 zijn de aantallen notarissen en kandidaat-notarissen over de afgelopen zeven jaren weergegeven, in aantallen personen.

Figuur 3.2 Aantallen (kandidaat) notarissen 1998-2004



* Peildatum 1 juli 1999

** Peildatum 5 augustus 2004

Bron: KNB

In augustus 2004 telt Nederland in totaal 1.440 notarissen, het hoogste aantal ooit. De toename van het aantal notarissen begint na 2002 af te vlakken en volgt daarmee ongeveer dezelfde trend als die van het aantal kantoorvestigingen: tussen 1999 en 2001 heeft de grootste toename van het aantal notarissen plaatsgevonden, samen met het aantal kantoorvestigingen (zie figuur 3.1). De grootste toenames van het aantal notarissen deden zich relatief gezien voor in de ringen Amsterdam, Arnhem, Breda, Utrecht en Zwolle (zie bijlage 2, tabel 2).

Het aantal kandidaat-notarissen daarentegen is sinds 2001 aan het dalen. Hoofdstuk 4 gaat verder in op deze ontwikkelingen in relatie tot de continuïteit van de beroepsgroep.

3.2.2 Kantoordichtheid per ring

Zoals in paragraaf 3.2.1 aangegeven, was de fysieke nabijheid van een vestiging van een notariskantoor voor ruim eenderde van de burgers in 2002 aanleiding te kiezen voor de diensten van dat kantoor. Het aantal burgers dat per ring gebruik kan maken van een kantoorvestiging (de kantoordichtheid) is daarom tevens een maat voor de

toegankelijkheid van het dienstenaanbod. In tabel 3.3 is een overzicht gemaakt van de kantoordichtheid over de afgelopen jaren.

Tabel 3.3 Ontwikkeling kantoordichtheid (aantal inwoners per kantoorvestiging) per ring

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Alkmaar	12.679	12.477	12.051	10.641	10.326	10.208
Almelo	13.144	12.633	11.253	10.872	10.925	10.963
Amsterdam	10.013	9.836	9.232	8.631	8.393	8.228
Arnhem	11.834	11.682	10.980	10.387	10.673	10.551
Drenthe	12.559	12.292	9.588	8.953	9.208	9.225
Breda	12.966	12.934	12.728	12.383	12.036	11.680
Dordrecht	13.422	13.507	12.518	12.561	12.769	13.555
Den Haag	11.989	11.799	11.463	11.781	11.852	11.909
Groningen	12.400	12.444	12.231	12.589	12.677	12.191
Haarlem	12.543	12.223	11.610	11.382	12.197	11.794
Den Bosch	12.223	12.073	11.726	12.136	12.108	12.153
Leeuwarden	12.615	11.947	11.152	11.062	11.161	11.224
Maastricht	14.433	13.812	12.723	12.958	12.922	12.354
Middelburg	12.332	12.352	11.621	11.716	11.095	11.465
Roermond	14.801	14.416	13.306	13.373	13.085	13.124
Rotterdam	12.094	11.934	11.777	11.644	11.415	11.798
Utrecht	11.737	11.719	10.670	10.983	10.754	11.079
Zutphen	12.054	11.722	12.145	11.324	11.558	11.438
Zwolle	15.307	14.503	13.533	13.219	13.290	13.523
Gemiddelde dichtheid in Nederland	12.365	12.142	11.504	11.306	11.294	11.284

Bron: KNB, CBS

De ringen Amsterdam en Drenthe kennen – net als voorgaande jaren – in 2003 de meeste kantoorvestigingen per inwoner. Over het algemeen is de spreiding van notarisdiensten over de afgelopen jaren verbeterd.

3.3 De vraag naar akten

Tabel 3.4 geeft de ontwikkeling van het totaal aantal akten over de afgelopen jaren weer.

Na een daling vanaf 1999 is het totaal aantal akten vanaf 2002 weer licht aan het stijgen. Het totaal aantal akten ligt in 2003 bijna weer op het niveau van 1998 (zie tabel 3.4). De toename van het aantal hypotheekakten en (wijzigingen in) geregistreerde testamenten levert hier een bijdrage aan. Hoewel nog niet op het niveau van de topjaren 1998-1999, vertoont het aantal nieuw ingeschreven hypotheekakten op onroerende goederen weer een stijgende lijn. Zo is het aantal ingeschreven hypotheekakten in 2003 voor het tweede achtereenvolgende jaar toegenomen. Op basis van prognoses van het Ministerie van VROM (2004) kan de verwachting worden uitgesproken dat het volume hypotheekakten in de komende jaren verder zal stijgen. Het ministerie van VROM schat namelijk in dat er tussen 2002

en 2006 voor heel Nederland een groei van 222.000 woningen zal plaatsvinden, tot een totaal van 6,93 miljoen.

Tabel 3.4 Totaal aantal akten, onderverdeeld naar hypotheek en testamenten 1998- 2003

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Totaal aantal akten	1.674.000	1.822.000	1.654.000	1.585.000	1.629.000	1.642.000
Index totaal aantal akten	100	109	99	95	97	98
Waarvan:						
hypotheekakten	624.438	717.239	557.263	526.512	543.201	587.518
index hypotheekakten	100	115	89	84	87	94
geregistreerde testamenten*	nb	234.700	250.500	269.000	257.000	325.500
index testamenten	nb	100	107	115	110	138

* In deze aantallen zijn ook wijzigingen in geregistreerde testamenten opgenomen.

Bron: KNB, CBS, CTR

Aantal testamenten

Alle nieuwe testamenten en wijzigingen in geregistreerde testamenten worden door notarissen doorgegeven aan het Centraal Testamenten Register (CTR), dat zowel nieuwe testamenten als de wijzigingen registreert. De aantallen registraties die in tabel 3.4 zijn vermeld, hebben dus betrekking op beide vormen van registratie, aangezien het CTR geen onderscheid kon maken in het type registratie. De aantallen (wijzigingen in) geregistreerde testamenten verschillen van de aantallen die worden genoemd in de laatste gegevensverzameling van de Monitor Notariaat (EIM, 2002). De verklaring hiervoor is dat het EIM heeft geprobeerd een onderscheid te maken tussen nieuw geregistreerde testamenten en noemenswaardige wijzigingen in testamenten. Wijzigingen die onbelangrijk werden geacht, zijn niet meegeteld. De huidige rapportage daarentegen, telt zowel nieuwe testamenten als alle wijzigingen in bestaande testamenten, aangezien het CTR geen onderscheid kon maken tussen wijzigingen en nieuwe registraties.

Het aantal registraties van (wijzigingen in) testamenten vertoont – met uitzondering van 2002- over de jaren heen een stijgende lijn. Het jaar 2003 vormt een uitschieter: het aantal registraties is met ruim een kwart (28%) toegenomen ten opzichte van 2002. Hiermee is het aantal registraties gestegen tot het hoogste niveau in de afgelopen vijf jaar.

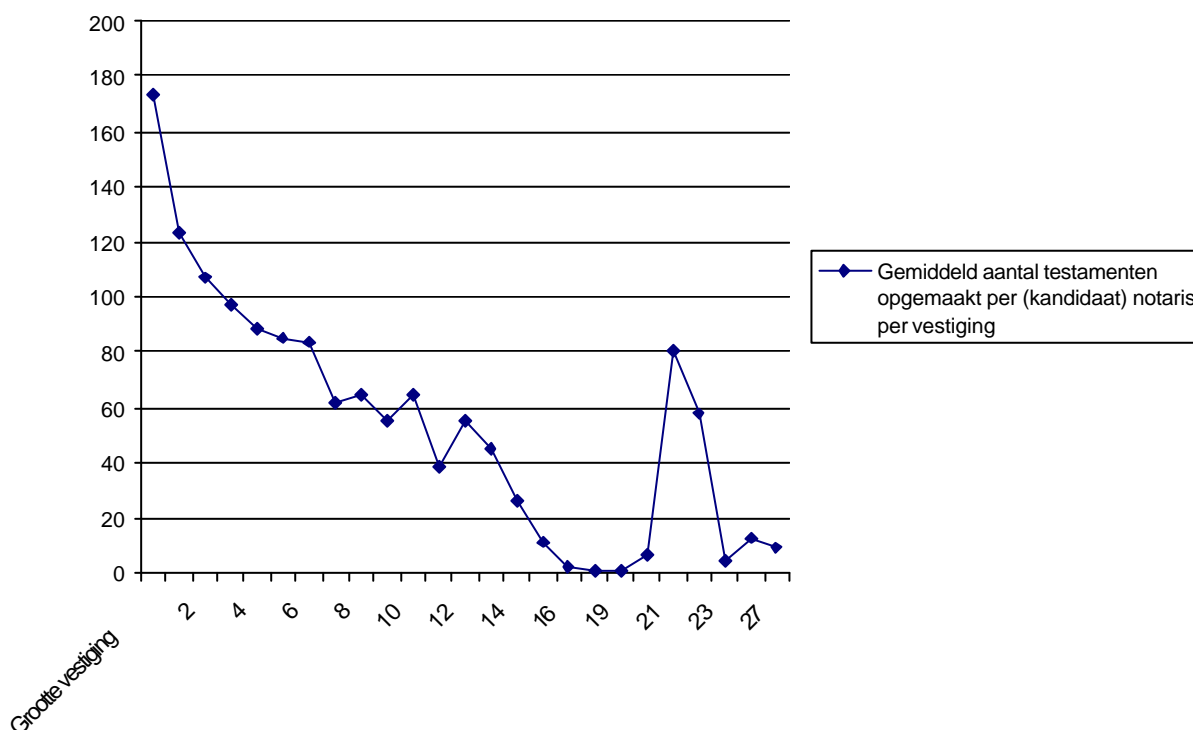
Er zijn enkele verklaringen voor het stijgend aantal geregistreerde testamenten (of wijzigingen in geregistreerde testamenten) denkbaar. Zo noemt de KNB in haar jaarverslag van 2003 de invoering van het nieuwe erfrecht. Volgens de KNB worden er in Nederland sinds de invoering van het nieuwe erfrecht op 1 januari 2003 meer testamenten opgemaakt, omdat mensen zich bewuster zijn van hun vermogen en de

fiscale gevolgen daarvan voor hun erfgenamen en kinderen.⁸ Een andere verklaring van de KNB is dat de stijging van niet-traditionele gezinnen er – los van de ontwikkelingen in het erfrecht – voor zorgt dat meer mensen een testament laten opmaken om hun zaken te regelen. Aan de andere kant blijkt uit het imago-onderzoek van de KNB dat in 2002 niet meer dan een kwart van de burgers zich bewust was van het feit dat het erfrecht per 1 januari 2003 zou veranderen (Centrum voor Marketing Analyses, 2002). Ook gaf de meerderheid van de consumenten (84%) die een testament hadden laten opmaken bij de notaris, of dit van plan waren, aan dat het nieuwe erfrecht geen rol heeft gespeeld bij hun besluit een testament te laten opstellen. Iets minder dan een vijfde van de testamentenbezitters was destijds van plan om naar de notaris te gaan vanwege het nieuwe erfrecht.

Aantallen testamenten naar grootte van vestiging

Het CTR kent unieke nummers toe aan elke notaris en registreert het aantal testamenten op het niveau van deze notarisnummers. Door de gegevens van het CTR te koppelen aan die van de KNB, is het aantal geregistreerde testamenten op het niveau van de kantoorvestigingen in beeld gebracht. Figuur 3.3 geeft het gemiddeld aantal testamenten weer naar de kantoorgrootte.⁹ Het aantal kandidaten en notarissen dient daarbij als een maat voor de grootte van een kantoorvestiging.

Figuur 3.3 Gemiddeld aantal testamenten per (kandidaat)-notaris naar grootte van kantoorvestiging, 2003



⁸ In het nieuwe erfrecht is het verzorgingsrecht van de langstlevende echtgenoot in de wet vastgelegd. De langstlevende echtgenoot krijgt automatisch alle goederen en schulden uit de nalatenschap. Doordat de langstlevende echtgenoot niet meer verplicht is de kinderen direct hun erfdeel te geven, komt hij of zij naar verwachting minder snel in financiële problemen.

⁹ Aangezien gebruik is gemaakt van ledengegevens uit 2004 en gegevens van testamenten uit 2003, kon ongeveer 91% van de testamenten worden herleid tot een kantoorvestiging.

Uit figuur 3.3 blijkt duidelijk dat grotere kantoren per (kandidaat-)notaris veel minder testamenten opmaken dan kleinere.¹⁰ In vestigingen met één notaris maakt deze gemiddeld in 2003 173 testamenten op, in vestigingen met tien (kandidaat-)notarissen ligt het gemiddelde op 55 per persoon.

De meeste kantoorvestigingen tellen minder dan tien kandidaten en notarissen. Zo telt 96% van de kantoorvestigingen tien of minder (kandidaat-)notarissen en 99% minder dan 16 (kandidaat-)notarissen. Bij kantoren met meer dan 15 notarissen en kandidaat-notarissen hebben de gegevens in figuur 3.3 dan ook veelal betrekking op een gemiddelde binnen één vestiging. De uitschieter bij kantoor grootte 22 heeft dan ook betrekking op één enkel groot kantoor dat nog wel testamenten passeert.

Consumentenvraag naar akten

Het aantal mensen dat in 2002 en 2003 gebruik heeft gemaakt van de diensten van een notaris, ligt rond de 17- 18% (CBS, Statline 2004). Uit onderzoek dat in 2002 is gehouden, blijkt dat tweederde van de Nederlandse bevolking van achttien jaar en ouder ooit wel eens een akte bij de notaris heeft laten opstellen (Centrum voor marketing analyses, 2002). Dit beeld is hetzelfde voor de jaren 1998 en 1999. Mensen met een eigen woning en een hoger inkomen maken vaker gebruik van notarisdiensten. In 2002 hebben consumenten die een notariële dienst aframesen, gemiddeld ruim anderhalve akte (1,6) laten opstellen. Tabel 3.5 geeft weer voor welke akten consumenten de afgelopen jaren het meest een beroep op de diensten van de notaris hebben gedaan.

Tabel 3.5 Diensten waarvoor consumenten naar de notaris zijn geweest, 1999-2002

	1999	2001	2002
	percentage	percentage	percentage
Koop/verkoop van huis*	75	76	72
Testament	36	28	41
Samenlevingscontract	12	14	16
Huwelijkse voorwaarden/ partnerschapsregistratie	11	12	15
Anders	21	21	29

* Het is uit de onderzoeksresultaten niet te achterhalen of hier ook het doorhalen van een akte onder valt.

Bron: Centrum voor marketing analyses, 2002

Consumenten laten in 2002 iets minder vaak akten voor de koop/verkoop van een huis opstellen dan de voorgaande jaren. Deze akten zijn desondanks in 2002 de meest

¹⁰ Kandidaat-notarissen passeren geen testamenten maar zijn vaak wel betrokken bij de opmaak van testamenten. De samenhang tussen de grootte van kantoorvestigingen en het gemiddeld aantal testamenten per vestiging is statistisch significant op 0.001-niveau (pearson-correlatie).

afgenomen notarisdienst (72% van de consumenten die een akte heeft laten opstellen), gevolgd door het opstellen van testamenten (door 41% van de consumenten). Ook onderzoek van het EIM (2002) bevestigt dit beeld: consumenten schakelen de notaris vooral in voor de aankoop van een woning (29% in 2002). De verkoop van een woning is voor 6% van de consumenten aanleiding de notaris te bezoeken. Volgens het EIM laten de meeste verkopers van een huis zich tijdens de overdracht bij de notaris vertegenwoordigen door hun makelaar.

4 Continuïteit van het notariaat

Om zicht te houden op de continuïteit van notariële dienstverlening is het van belang aandacht te besteden aan de eventuele aanwas van nieuwe notarissen en de bedrijfseconomische ontwikkeling van de kantoren. Meer concreet zal de continuïteit worden gepeild aan de hand van de stand van zaken en ontwikkelingen op de volgende gebieden:

1. Instroom van kandidaat-notarissen
 - a. Aantal afgestudeerde studenten notarieel recht
2. Instroom van nieuwe notarissen, uitstroom van notarissen
 - a. De leeftijdsverdeling van notarissen
 - b. Verhouding man/vrouw
 - c. Drempels die kandidaat-notarissen ervaren om tot de verschillende vormen van het notariaat (zoals maatschap, solitaire vestiging) toe te treden
 - d. Het aantal kandidaat-notarissen dat binnen het notariaat denkt te blijven werken
3. Bedrijfseconomische situatie van kantoren
 - a. Omzet
 - b. Kosten
 - c. Winstgevendheid

In de volgende paragrafen worden de resultaten over het jaar 2003 gepresenteerd en – waar mogelijk – vergeleken met de bevindingen van de monitorcommissie.

4.1 Continuïteit van het beroep

Om in Nederland tot notaris te kunnen worden benoemd moet men aan bepaalde in de wet omschreven eisen voldoen. De belangrijkste eisen zijn:

- dat de betrokkene Nederlander is;
- dat hij (of zij) de bij de wet voorgeschreven notariële examens met goed gevolg heeft afgelegd;
- dat de betrokkene daarna tenminste zes jaar als kandidaat-notaris praktijk heeft opgedaan op één of meer notariskantoren;
- dat de kandidaat-notaris met goed gevolg de examens van de Notariële Beroepsopleiding heeft afgelegd en
- in het bezit is van een ondernemingsplan dat aan de daarvoor gestelde eisen voldoet.

4.1.1 *In- en uitstroom van kandidaat-notarissen*

De instroom van het aantal kandidaat-notarissen wordt bepaald door het aantal studenten dat de opleiding notarieel recht volgt, afstudeert en vervolgens in de notariële praktijk gaat werken. De meest recente gegevens over aantallen studenten

hebben betrekking op het collegejaar 2002/2003 (KSU, 2004) en zijn in de tabellen 4.1 en 4.2 opgenomen.

Tabel 4.1 Aantallen studenten recht en notarieel recht, 1998-2003

	Aantal rechten- studenten	Aantal studenten notarieel recht	% studenten notarieel recht
1998/1999	24.890	1.087	4
1999/2000	25.190	947	4
2000/2001	25.010	903	4
2001/2002	25.180	848	3
2002/2003	25.480	846	3

Bron: KSU

Ten opzichte van het collegejaar 2001-2002 is er geen noemenswaardige toename van het aantal studenten notarieel recht, zowel in termen van absolute aantallen als wat betreft het aandeel op het totale aantal rechtenstudenten.

Tabel 4.2 Uitstroom studie (notarieel) recht en instroom beroepsopleiding 1998-2003

	Geslaagd rechten	Geslaagd notarieel recht	% geslaagden notarieel recht tov rechten	daaropvolgend jaar gestart met Beroeps- opleiding*	% beroeps- opleiding tov geslaagden notarieel recht*
1997/1998	3.320	330	11	260	79
1998/1999	3.150	330	10	270	82
1999/2000	3.320	296	9	243	90
2000/2001	3.340	271	8	176	65
2001/2002	3.225	228	7	136	60
2002/2003	3.020	220	7	106	48

* De cijfers over de aantallen starters aan de Beroepsopleiding (pakket 1) geven een **indicatie** van het aantal studenten dat uit het genoemde collegejaar het volgende kalenderjaar met de opleiding is gestart. Als toelatingseis voor de Beroepsopleiding geldt namelijk – naast een afgeronde studie notarieel recht – minimaal een half jaar werkervaring op een notariskantoor. Daarom zijn voor de Beroepsopleiding de instroomcijfers gebruikt van het jaar na vermeld collegejaar. Een voorbeeld: van studenten die in het collegejaar 1996/1997 zijn afgestudeerd, is aangenomen dat zij – met inachtneming van de zes maanden werkervaring – op zijn vroegst in het voorjaar en het najaar van 1998 met de Beroepsopleiding beginnen.

Bron: KSU

Evenals in voorgaande jaren daalt het aantal afgestudeerde studenten notarieel recht in het collegejaar 2002-2003 ten opzichte van het jaar daarvoor. De instroom van nieuwe kandidaat-notarissen laat in absolute aantallen ook een daling zien (zie het dalende aantal starters aan de Beroepsopleiding, tabel 4.2). Bovendien lijkt een steeds groter aantal afgestudeerde studenten notarieel recht een functie buiten het notariaat te kiezen: het percentage afgestudeerde studenten notarieel recht dat met de Beroepsopleiding van start gaat, neemt de laatste jaren steeds verder af. Ook

Verstappen (2004) constateert dat de instroom van kandidaat-notarissen daalt. Hij maakt zich niet alleen zorgen om de daling in de studentenaantallen, maar ook om het soort studenten dat voor de studie notarieel recht en de Beroepsopleiding kiest. De instroom van studenten notarieel recht is naar zijn mening onderhevig aan de volgende factoren:

- Modieuze tendensen in de studiekeuze;
- Kuddegedrag bij de studiekeuze;
- Beïnvloeding door de ouders;
- Meer concurrentie tussen de opleiding notarieel recht en overige universitaire opleidingen;
- Het imago van de notaris.

Vooraf het imago van de notaris verklaart naar mening van Verstappen zowel het aantal als het soort studenten dat zich voor de studie en de beroepsopleiding aanmeldt. Het notariaat heeft zich ontdaan van het stoffige imago, maar een nieuw imago als snelle ondernemer kan betekenen dat vooral studenten die zich sterk tot dit imago voelen aangetrokken, kiezen voor een opleiding notarieel recht en een positie als (kandidaat-)notaris. Het risico is dat met de instroom van zuiver commercieel ingestelde (kandidaat-)notarissen de normen, waarden en vaardigheden die tot de kern van het notariaat horen in het gedrang komen. De interesse voor intermenselijke relaties en de maatschappelijke functie van zijn ambt zijn volgens Verstappen betere motivaties om te kiezen voor de opleiding dan de grote zak met geld die te verdienen zou zijn, of de snelle zakenwereld waarin men zich begeeft.

Overige mogelijkheden voor instroom

Instroom van nieuwe kandidaat-notarissen hoeft niet enkel voort te komen uit het aantal studenten notarieel recht dat in Nederland afstudeert. Vanuit andere EU-lidstaten is ook instroom mogelijk.¹¹ In de eerste plaats geldt de eis dat de kandidaten voldoende kennis van de kernvakken van het Nederlandse notariaat dienen te hebben. De kennis wordt door de gezamenlijke hoogleraren notarieel recht getoetst. Indien de kennis toereikend is, wordt op grond van de Wna een EG-verklaring afgegeven die toegang verschaft tot het beroep van kandidaat-notaris. Verder dienen kandidaat-notarissen uit andere EU-lidstaten de Nederlandse nationaliteit aan te nemen, willen ze tot notaris worden benoemd. Deze tweede eis vormt volgens Verstappen (2004) een onnodige drempel. Daarnaast is er de mogelijkheid van zij-instroom. Deze mogelijkheid kent echter een grote drempel omdat men zes jaar fulltime als kandidaat-notaris op één of meer notariskantoren moet hebben gewerkt, om in aanmerking te komen voor benoeming tot notaris. Het werken in deeltijd wordt hierdoor ontmoedigd. Verlenging van de stageduur is immers het gevolg. Voor juristen uit andere beroepsgroepen, die hun carrière in het notariaat willen voortzetten, is dit een barrière. Verstappen (2004) pleit er voor om relevante werkervaring van juristen mee te laten tellen als stagetijd.

¹¹ In de praktijk is dit alleen voorgekomen bij een Belgische kandidaat-notaris.

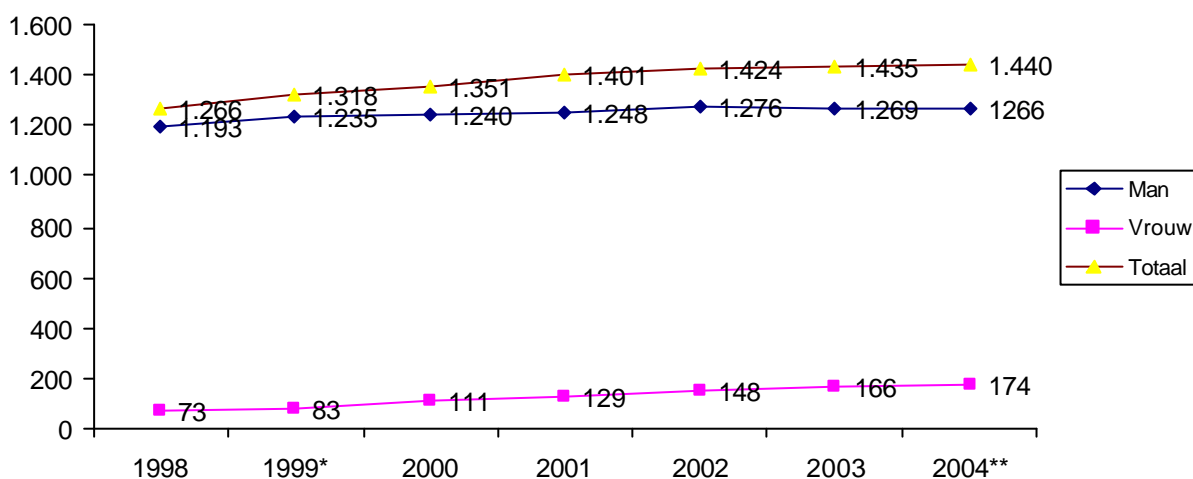
4.1.2 In- en uitstroom van notarissen

Uit de Monitor Notariaat (EIM, 2002) bleek dat nieuw benoemde notarissen zich bij voorkeur aansluiten bij bestaande kantoren. De hoogte van de investeringen, de risico's die het starten van een eigen kantoor met zich meebrengen en de kennis die nodig is op alle notariële vakgebieden vormen een blokkade voor kandidaat-notarissen om voor zichzelf te beginnen.

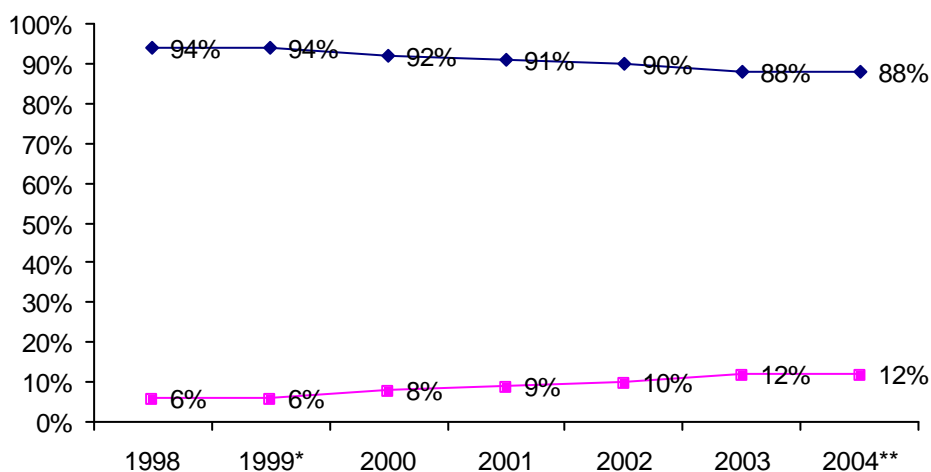
Een ander gevaar voor de continuïteit van de dienstverlening vormt het gegeven dat er verhoudingsgewijs meer vrouwelijke studenten/kandidaat-notarissen zijn dan mannelijke. Vrouwelijke kandidaten geven de voorkeur aan een deeltijd dienstverband (EIM, 2002). Indien er onvoldoende gelegenheid is als notaris in deeltijd te werken, kan dit tot aanbodproblemen leiden.

In de figuren 4.1 en 4.2 zijn de aantallen mannelijke en vrouwelijke notarissen over de afgelopen jaren weergegeven.

Figuur 4.1 Totaal aantal mannelijke en vrouwelijke notarissen, 1998-2004



Figuur 4.2 Aandeel mannelijke en vrouwelijke notarissen, 1998-2004



Aanbod van notarissen

Uit de figuren 4.1 en 4.2 blijkt dat het aandeel vrouwelijke notarissen toeneemt. In 2004 is het aandeel vrouwelijke notarissen ten opzichte van 1998, verdubbeld van 6% naar 12%.

Vooraf het aantal vrouwelijke kandidaat-notarissen stijgt. In augustus 2004 staan er in totaal 2.061 kandidaat-notarissen geregistreerd. Van dit aantal bestaat meer dan de helft (58%) uit vrouwen. In 2002 was 56% van de kandidaat-notarissen vrouw (EIM, 2002).

Wel moet worden opgemerkt dat het aantal kandidaat-notarissen sinds 2001 aan het dalen is (zie paragraaf 3.2.1, figuur 3.2). Uit de resultaten van een serie jaarlijkse exit-enquêtes onder kandidaat-notarissen¹² blijkt dat proportioneel meer vrouwelijke kandidaat-notarissen het notariaat verlaten dan mannelijke. Dit zou tot een verdere daling van het aantal kandidaat-notarissen kunnen leiden, aangezien het aandeel vrouwelijke kandidaten steeds meer toeneemt. Hierbij moet worden opgemerkt dat de resultaten van het onderzoek slechts indicatief zijn, aangezien niet meer dan 20 kandidaten aan het onderzoek hebben meegedaan.

Toekomstig aanbod van notarissen

De leeftjidsverdeling van de huidige notarissen geeft een indicatie hoeveel notarissen de komende jaren het ambt zullen verlaten, omdat ze 65 jaar worden. De leeftjidsverdeling van notarissen en kandidaat-notarissen staat in tabel 4.3 weergegeven.

Tabel 4.3 Leefstjd notarissen en kandidaat-notarissen, 2004

	Kandidaat- notarissen		Notarissen	
	aantallen	Percentage	aantallen	Percentage
t/m 30 jaar	776	38	1	0
31 t/m 35 jaar	665	32	82	6
36 t/m 40 jaar	312	15	216	15
41 t/m 45 jaar	127	6	267	18
46 t/m 50 jaar	69	3	184	13
51 t/m 55 jaar	52	3	287	20
56 t/m 60 jaar	48	2	294	20
61 t/m 65 jaar	10	1	109	8
66 jaar en ouder	2	0	-	-
Totaal	2.061	100	1.440	100

Bron: KNB

Uit tabel 4.3 blijkt dat ruim een kwart van de notarissen (28%, ofwel 403 notarissen) ouder is dan 55 jaar en dus binnen tien jaar verplicht moet stoppen. Binnen 15 jaar bereikt bijna de helft van de notarissen (48%) de leeftjid van 65 jaar. De aantallen en de leeftjidsverdeling van de kandidaat-notarissen laten zien dat er in principe voldoende kandidaat-notarissen aanwezig zijn om – bij gelijke

¹² Zie BDO Consultants Personeel & Organisatie. In: Notariaat Magazine, nr. 9, 2004

marktomstandigheden – de uitstroom van notarissen op te vangen.¹³ Hierbij is het essentieel dat kandidaat-notarissen ook daadwerkelijk de ambitie hebben om notaris te worden. Over de mogelijke drempels die kandidaat-notarissen ervaren om notaris te worden, gaat de volgende subparagraaf.

4.1.3 Drempels voor het toetreden tot het notarisambt

Onder kandidaat-notarissen is een enquête gehouden (zie hoofdstuk 2) om zicht te krijgen op de drempels die zij ervaren bij het uitoefenen van verschillende vormen van het notariaat, namelijk:

- notaris worden in een solitaire of nieuwe vestiging;
- notaris worden binnen een bestaande maatschap.

Verder is gevraagd naar de aantrekkelijkheid van verschillende vormen van notariaat en de positie die kandidaat-notarissen over zes jaar denken te bekleden versus de positie die zij wensen te bekleden. Er is ook nagegaan of de achtergrondkenmerken kantoor grootte (aantal notarissen en kandidaat-notarissen), het geslacht van kandidaten en de duur van de stageperiode van invloed zijn op drempels die zij ervaren. Daar waar deze achtergrondkenmerken een statistisch significante invloed hebben op de ervaren drempels, is dit vermeld. De antwoorden van de kandidaat-notarissen staan in de tabellen 4.4 tot en met 4.7 weergegeven.

Tabel 4.4 Onderwerpen die kandidaat -notarissen als knelpunt ervaren om notaris te worden van een *solitaire of nieuwe* vestiging (N= 177, %)

	Geen knelpunt	Klein knelpunt	Groot knelpunt	Weet niet
Er is kennis op de hele breedte van het vak nodig	11	45	44	-
Het verwerven van marktaandeel	9	32	56	3
Hoogte van benodigde investeringen	9	34	49	8
Hoogte goodwill bij overname van een kantoor	6	26	49	18
Kennis van bedrijfsvoering	24	50	25	1
Waarneming tijdens vakantie en ziekte	32	52	14	2
Minder mogelijkheden voor het houden van ruggespraak	13	35	51	1
Minder mogelijkheden voor specialisatie	33	38	29	-
Combinatie ondernemerschap en parttime werken is moeilijk	28	26	44	2
Combinatie ondernemerschap en ouderschap is moeilijk	26	30	40	4
Vinden van geschikte kandidaat-notarissen	26	53	16	5
Het aantrekken van voldoende startkapitaal	17	45	23	15
Aantrekkelijkheid van huidige werkomgeving en inkomen	29	35	26	10
Het opstellen van een ondernemingsplan	45	43	8	4
Het ondernemingsplan goedgekeurd krijgen	35	41	10	14
Onzekerheid over de markt voor notarisdiensten	8	33	56	3

¹³ Of het aanbod van studenten notarieel recht voldoende is om de uitstroom van kandidaat-notarissen te vervangen, is op basis van de dalende studentenaantallen niet met zekerheid te zeggen.

Knelpunten bij starten van nieuwe of solitaire vestiging

Een notaris die een nieuwe of solitaire vestiging begint, krijgt te maken met het volledige spectrum aan eisen die gelden voor een ondernemer, van een volledige verantwoordelijkheid voor de bedrijfsvoering, tot het verwerven van marktaandeel. Daarnaast is een solitaire notaris verantwoordelijk voor het bieden van *full service*. De meest genoemde knelpunten hebben dan ook betrekking op de benodigde kennis en de onzekerheden die het ondernemerschap in de praktijk met zich meebrengt. Zo ziet rond de helft van de kandidaat-notarissen de ministerieplicht (44%), de te plegen investeringen (49%), de hoogte van de goodwill (49%), het verwerven van marktaandeel (56%) en onzekerheid over de markt (56%) als een groot knelpunt voor het starten van een solitaire of nieuwe vestiging. De helft van de kandidaten (51%) vindt het een nadeel te weinig ruggespraak te kunnen houden met collega's. In het opstellen en goedgekeurd krijgen van ondernemingsplannen zien de meeste kandidaten daarentegen geen of geringe knelpunten.

Vrouwen zien meer knelpunten dan mannen

Vrouwelijke kandidaat-notarissen zien over het algemeen bepaalde kenmerken van het ondernemerschap vaker als een groot knelpunt. Zo ziet de meerderheid van de vrouwelijke kandidaten (ruim 60%) knelpunten in het combineren van parttime werken of ouderschap met het ondernemerschap. Vrouwelijke kandidaten zien ook tweemaal vaker het aantrekken van voldoende startkapitaal als een groot knelpunt, dan mannen. Gelet op het groeiende aandeel vrouwelijke kandidaat-notarissen (58% van de kandidaten is nu vrouw), kunnen deze knelpunten in de toekomst een steeds grotere rol gaan spelen.

Kantoor grootte

Kandidaat-notarissen die met hun stage zijn begonnen na 1995 zien vaker knelpunten in het aantrekken van voldoende startkapitaal en de hoogte van de benodigde investeringen, dan kandidaten die eerder zijn begonnen met hun stage en deze naar alle waarschijnlijkheid al hebben afgerond. Het blijkt dat de grootte van het kantoor waar men werkt (het aantal notarissen en kandidaat-notarissen op een kantoor) het meest van invloed is op de mate waarin kandidaat-notarissen verschillende aspecten van het ondernemerschap en de ministerieplicht als knelpunt ervaren. De verschillen treden vooral op bij de grotere kantoorvestigingen waar drie of meer notarissen werken en/of vijf of meer kandidaat-notarissen. Kennelijk hebben de kandidaat-notarissen uit deze kantoren zich dermate gespecialiseerd, dat zij de ministerieplicht (minder mogelijkheden tot specialisatie, kennis nodig over de hele breedte van het vak) als een groot knelpunt ervaren in het geval zij een solitaire of nieuwe vestiging zouden beginnen. Aan de andere kant zien deze kandidaat-notarissen minder vaak knelpunten in aspecten van het ondernemerschap, zoals het verwerven van marktaandeel en het aantrekken van voldoende startkapitaal, dan kandidaat-notarissen op kleinere kantoren.

Knelpunten bij toetreden bestaande maatschap

Kandidaat-notarissen zien minder knelpunten in een benoeming tot notaris binnen een bestaande maatschap, in vergelijking met een benoeming tot notaris in een solitaire of nieuwe vestiging (zie tabel 4.5). De hoogte van de kosten voor goodwill vormt voor meer dan eenderde (39%) van de kandidaat-notarissen een groot knelpunt en voor 37% een klein knelpunt. Onzekerheid over de markt van notarisdiensten is voor bijna de helft van de kandidaten (40%) een groot knelpunt en voor 42% een klein knelpunt.

De duur van de stageperiode vormt voor de meerderheid van de kandidaat-notarissen (77%) geen knelpunt toe te treden tot een bestaande maatschap. Samenwerken met andere notarissen is voor ruim tweederde (71%) ook geen knelpunt. Het opstellen en het goedgekeurd krijgen van een ondernemingsplan is voor minder dan één op de tien kandidaat-notarissen een groot knelpunt.

Tabel 4.5 Door kandidaat -notarissen genoemde knelpunten om notaris te worden binnen een *bestaande* maatschap (N= 176, %)

	Geen knelpunt	Klein knelpunt	Groot knelpunt	Weet niet
Het vinden van een maatschap die nog ruimte heeft voor een nieuwe partner	26	44	23	8
Medeverantwoordelijk worden voor werk van andere leden van de maatschap	36	49	13	2
Beperkte mogelijkheden voor parttime werk	39	33	23	5
Het samenwerken met andere notarissen	71	24	3	2
Onzekerheid over de markt voor notarisdiensten	16	42	40	2
De duur van de stageperiode	77	15	4	4
Hoogte van de kosten voor inkoop/groei/goodwill	13	37	39	11
Beperkte zelfstandigheid t.o.v. eigen kantoor	51	36	11	2
Combinatie ondernemerschap en parttime werken is moeilijk	38	36	23	3
Combinatie ondernemerschap en ouderschap is moeilijk	37	36	22	5
Vinden van geschikte kandidaat-notarissen	43	43	9	5
Het aantrekken van voldoende startkapitaal	20	47	21	12
Aantrekkelijkheid van huidige werkomgeving en inkomen	38	33	20	9
Het opstellen van een ondernemingsplan	48	40	7	5
Het ondernemingsplan goedgekeurd krijgen	40	38	9	13

Knelpunten naar achtergrondkenmerken

Kandidaat-notarissen die vanaf 2001 met hun stage zijn begonnen en in het bijzonder vrouwelijke kandidaat-notarissen ervaren bij het toetreden tot een *bestaande* maatschap vooral knelpunten in de combinatie van werk met zorgtaken, zij het in mindere mate dan bij een nieuwe of solitaire vestiging het geval is. Ruim eenderde van de vrouwelijke kandidaten ziet beperkte mogelijkheden tot parttime werken, de combinatie ondernemerschap met parttime werk dan wel ouderschap als een groot

knelpunt. Van de mannelijke kandidaten ziet meer dan de helft geen knelpunten in deze twee situaties.

Het zijn vooral de kandidaat-notarissen uit de kleinere kantoren (vier kandidaten en minder), die bij het toetreden tot een bestaande maatschap de onzekerheid op de markt voor notarisdiensten en de hoogte van de goodwill als een groot knelpunt ervaren. Het aantrekken van voldoende startkapitaal wordt vooral vanuit de kleinste kantoren ervaren als een groot knelpunt (43% van de kandidaten uit kantoren met één kandidaat-notaris). Kandidaten in grotere kantoren (meer dan vijf kandidaten), ervaren dit bijna nooit als een knelpunt (81% ervaart geen knelpunt of een klein knelpunt).

Voorkeuren

Het starten van een nieuwe vestiging en het opvolgen van een notaris in een solitaire vestiging is voor de meeste kandidaat-notarissen niet aantrekkelijk (78% respectievelijk 68%). Het opvolgen van een notaris binnen een bestaande maatschap of toetreden als nieuwe notaris in een bestaande maatschap wordt door de meerderheid van de kandidaat-notarissen als aantrekkelijk tot zeer aantrekkelijk beoordeeld. De notaris in loondienst en het delen van een standplaats met een andere deeltijdnotaris is voor bijna tweederde van de kandidaten (65% respectievelijk 64%) een (zeer) aantrekkelijk alternatief (zie tabel 4.6).

Tabel 4.6 Aantrekkelijkheid van verschillende vormen van notariaat voor kandidaat-notarissen (N=178, %)

	Niet aantrekkelijk	aantrekkelijk	Zeer aantrekkelijk	Weet niet
Opvolgen van een notaris binnen een bestaande maatschap	13	53	29	5
Nieuwe notaris binnen bestaande maatschap	17	57	22	4
Opvolgen van notaris in solitaire vestiging	68	21	8	2
Notaris in nieuwe vestiging	78	15	4	3
Notaris in nieuwe maatschap	33	53	8	6
Notaris in deeltijd die standplaats deelt met een andere deeltijdnotaris	31	34	30	5
Notaris in loondienst	29	36	29	6

Voorkeur naar achtergrondkenmerken

Hoewel het opvolgen van een notaris in een solitaire vestiging voor de meeste kandidaat-notarissen niet aantrekkelijk is (68%), geldt dit in mindere mate voor mannelijke dan voor vrouwelijke kandidaat-notarissen. Zij vinden deze optie wat vaker (zeer) aantrekkelijk dan vrouwelijke kandidaten. Voor vrouwelijke kandidaat-notarissen is het werken als notaris in deeltijd die een standplaats deelt met een andere deeltijdnotaris vaker aantrekkelijk dan voor mannelijke kandidaten. Hetzelfde geldt voor het werken als notaris in loondienst.

In de praktijk blijkt het aantal parttime werkers overigens te stijgen. Zo komt uit recent onderzoek in opdracht van de KNB naar voren dat het aantal parttimers in het notariaat is gestegen ten opzichte van zes jaar geleden (Notariaat Magazine, september 2004).¹⁴ Nu werkt 12% van de mannelijke kandidaten en 45% van de vrouwen parttime. Zes jaar geleden was dat acht procent voor zowel mannen als vrouwen.

Hoewel ruim tweederde van alle kandidaat-notarissen het opvolgen van een notaris in een solitaire vestiging niet aantrekkelijk vindt, geldt dit in mindere mate voor de kandidaat-notarissen uit de kleinere kantoren (één notaris). Voor bijna de helft van hen (45%) is dit juist wel een (zeer) aantrekkelijk perspectief. Hetzelfde geldt voor een vergelijking van de kantoren met één notaris met kantoren waar meerdere notarissen werken.

Tabel 4.7 Positie die kandidaat -notarissen in 2010 naar voorkeur vervullen en posities die zij denken te vervullen (N= 188, %)

	Voorkeur %	Meest waarschijnlijk %
Opvolgen van een notaris binnen een bestaande maatschap	32	25
Nieuwe notaris binnen bestaande maatschap	19	16
Opvolgen van notaris in solitaire vestiging	9	11
Notaris in nieuwe vestiging	6	4
Notaris in nieuwe maatschap	8	5
Notaris in deeltijd die standplaats deelt met een andere deeltijdnotaris	22	7
Notaris in loondienst	25	13
Kandidaat -notaris	16	36
Andere functie buiten notariaat	9	13
Anders	4	4

De positie die de meeste voorkeur heeft onder kandidaat-notarissen, is het opvolgen van een notaris binnen een bestaande maatschap. Bijna eenderde (32%) van hen wenst binnen zes jaar deze positie te vervullen en een kwart (25%) denkt ook deze positie tegen die tijd daadwerkelijk te zullen vervullen.

De notaris in loondienst en de notaris in deeltijd die een standplaats deelt met een andere deeltijdnotaris, genieten ook veel voorkeur onder kandidaat-notarissen (25% respectievelijk 22%), maar zijn volgens de verwachting van veel kandidaten niet haalbaar. Zo denkt 7% van de kandidaat-notarissen daadwerkelijk over zes jaar in deeltijd te werken, op een gedeelde standplaats met een andere deeltijdnotaris. Iets meer dan één op de tien (13%) denkt daadwerkelijk te zullen werken als notaris in loondienst.

¹⁴ Het onderzoek is in de eerste helft van 2004 uitgevoerd.

In 2010 denkt ruim eenderde van de kandidaat-notarissen (36%) nog steeds dezelfde positie te vervullen, hoewel dit bij een kleiner deel van hen de voorkeur heeft (16%).¹⁵ Er is hier dus sprake van een discrepantie.

Het werken als notaris in deeltijd op een gedeelde standplaats en het werken als notaris in loondienst hebben vooral onder vrouwelijke kandidaat-notarissen de voorkeur; zij geven hier vier keer vaker de voorkeur aan dan hun mannelijke collega's. Mannelijke kandidaat-notarissen geven daarentegen drie keer zo vaak de voorkeur aan het opvolgen van een notaris in een solitaire vestiging dan hun vrouwelijke collega's en achten het vier keer zo vaak waarschijnlijk dat ze deze functie in 2010 zullen vervullen. Ook voor wat een positie als nieuwe notaris binnen een bestaande maatschap betreft, verwachten mannelijke kandidaat-notarissen tweeënehalf keer vaker dan vrouwelijke kandidaten dat deze functie in 2010 op hen van toepassing is.

Kandidaat-notarissen die werken in de grotere kantoren (vijf en meer kandidaten) hebben ruim vier keer zo vaak de voorkeur nieuwe notaris te worden binnen een bestaande maatschap als kandidaten uit de kleinere kantoren. Zij verwachten ook vaker deze functie te vervullen in 2010. Een vergelijkbaar beeld is te zien wanneer de kantoor grootte wordt uitgedrukt in het aantal notarissen dat er werkt. Onder kandidaten die werken bij een kantoor waar één notaris werkzaam is, is er weinig animo toe te treden tot een maatschap.

Vergelijking met 2002

De huidige resultaten laten vrijwel geen verandering zien ten opzichte van de gegevens uit 2002. Het opvolgen van een notaris in een solitaire vestiging of het starten van een nieuwe vestiging was destijds voor zowel mannelijke als vrouwelijk kandidaten geen aantrekkelijk perspectief (EIM, 2002). De meeste voorkeur ging toen ook uit naar het opvolgen van een notaris binnen een bestaande maatschap, of notaris worden binnen een bestaande maatschap. Onzekerheid over de markt en de hoogte van de kosten voor inkoop en goodwill werden ook destijds het meest als knelpunt genoemd. De behoefte aan specialisatie en de financiële zekerheid waren de meest genoemde redenen om zich bij een bestaande maatschap aan te sluiten. Ook over het werken in loondienst en in deeltijd zijn de percepties van de vrouwelijke kandidaat-notarissen niet veranderd. In 2002 was het werken in deeltijd op een gedeelde standplaats en in loondienst onder de meeste vrouwelijke kandidaten gewild. De beperkte mogelijkheden voor parttime werken was dan ook een veel genoemd knelpunt voor toetreding tot een bestaande maatschap.

4.2 Bedrijfseconomische situatie van kantoren

De bedrijfseconomische situatie van notariskantoren wordt beïnvloed door diverse factoren. De vraag naar notariële akten is onder meer afhankelijk van ontwikkelingen

¹⁵ Na zes jaar behoren alle kandidaat-notarissen aan wie deze vragen zijn voorgelegd, hun stage te hebben afgerond, indien zij voltijd werken.

op de onroerendgoedmarkt, de hoogte van de hypotheekrente, maatschappelijke ontwikkelingen (aantal huwelijken, samenwonenden) en de bedrijvigheid in de samenleving (aantal nieuwe bedrijven en uitgifte van aandelen). Daarnaast is de bedrijfsvoering van het kantoor zelf van belang. Al deze factoren kunnen er toe leiden dat het voortbestaan van sommige kantoren in gevaar komt. Om ongewenste ontwikkelingen tijdig te signaleren is het van belang de bedrijfseconomische situatie van kantoren te volgen.

In de hiernavolgende paragrafen beschrijven we de omzet, kosten en winst van notariskantoren. De analyses zijn gebaseerd op gegevens die door het BFT zijn verstrekt (zie hoofdstuk 2).

4.2.1 Omzetontwikkelingen

Het opmaken van notariële akten maakt 94% uit van de omzet van notariskantoren (CBS-statline, 2004). In totaal zijn er in 2003 ruim 1,6 miljoen akten gepasseerd. Ten opzichte van 2002 en 2001 is er sprake van een stijging van respectievelijk 1% en 3% (zie ook tabel 3.4, paragraaf 3.3.1). Een belangrijk deel van de omzet (ruwweg 65%) wordt bepaald door het aantal akten in de onroerendgoedpraktijk (EIM, 2002).

De totale netto-omzet van kantoren is gestegen van € 695 miljoen in 1998 naar ruim € 739 miljoen in 2000. In 2001 is de netto-omzet gedaald naar € 716 miljoen (CBS-statline, 2004).

Tabel 4.8 Aantal gepasseerde akten en honorarium (€) over 2002 (N=675)¹ en 2003 (N=685)¹ (gemiddelde, mediaan, standaard deviatie)

	2002 gemiddeld	2003 gemiddeld	2002 mediaan	2003 mediaan	2002 stand. dev.	2003 stand. dev.
aantal akten per kantoor	2.160	2.159	1.624	1.643	1.730	1.713
aantal akten per fte notaris	1.195	1.205	1.140	1.135	514	569
aantal akten per fte personeel (incl. notarissen)	164	172	162	168	51	74
honorarium per kantoor	1.078.952	1.086.832	822.658	835.612	1.006.710	979.126
honorarium per fte notaris	611.688	622.480	563.326	576.915	263.979	298.439
honorarium per fte personeel (incl. notarissen)	85.024	89.317	82.201	84.712	23.212	35.851

¹ Het honorarium is berekend over 20 kantoren minder. Dit zijn IDS kantoren die in de financiële verantwoording geen splitsing maken naar notariaat.

Gegevens vanaf 1978 (zie Ernst & Young, 2002) laten zien dat het verloop van het aantal akten per notaris over de jaren heen de economische conjunctuur volgt. Als de productiviteit wordt afgemeten aan de hand van het aantal akten dat is gepasseerd per kantoor of per notaris, is er tussen 2002 en 2003 niet veel gewijzigd in de productiviteit (zie tabel 4.8). Het aantal akten per fte personeel is echter iets gestegen, wat kan wijzen op een meer efficiënte bedrijfsvoering. Nagenoeg hetzelfde aantal akten wordt gepasseerd met behulp van minder personeel.

Indien we naar de inkomsten kijken dan blijkt dat het honorarium tussen 2002 en 2003 is gestegen. Het honorarium is het bedrag dat het kantoor bij cliënten in rekening heeft gebracht, exclusief omzetbelasting minus de kosten die de notaris voor bepaalde diensten heeft moeten maken (bijvoorbeeld rechekekosten of kosten kadaster, zie hoofdstuk 2).

Aan de hogere standaard deviatie in 2003 ten opzichte van 2002, kunnen we aflezen dat de verschillen tussen de kantoren wat betreft de omzet per fte notaris en personeel zijn toegenomen (zie ook tabel 4.10).

Verschillen tussen ringen

Als we de 19 ringen met elkaar vergelijken, dan blijkt dat er statistisch significante verschillen bestaan in het gemiddelde honorarium per notaris en het aantal akten per fte personeel. Het gemiddelde honorarium per notaris ligt het hoogst in de ringen Rotterdam, Amsterdam en Den Haag, en het laagst in Almelo, Drenthe en Maastricht. In de ringen Zwolle, Zutphen, Utrecht en Amsterdam is het gemiddelde aantal akten per fte personeel tussen 2002 en 2003 sterk gestegen. In Zwolle worden de meeste akten per fte personeel gepasseerd, in Amsterdam, Den Haag en Haarlem de minste (zie bijlage 3).

Verschillen naar kantoor grootte

Uit tabel 4.9 blijkt dat de inkomsten van middelgrote kantoren op het niveau van 1999 liggen, terwijl de kleine en vooral de grote kantoren wat betreft inkomsten achteruit zijn gegaan in vergelijking met 1999.

Tabel 4.9 Gemiddeld honorarium per fte notaris naar kantoor grootte, index 1998=100

Kantoor grootte	1998	1999	2000	2002	2003
1 t/m 10 fte werknemers (incl. notaris)	100	113	116	105	106
(€500.001)					
11 t/m 20 fte werknemers (incl. notaris)	100	116	108	112	117
(€608.419)					
meer dan 20 fte werknemers (incl. notaris)	100	113	92	96	95
(€834.161)					
Aantal kantoren	137	137	137	655 ¹	665 ¹

¹ Exclusief 20 IDS kantoren die in de financiële verantwoording geen splitsing maken naar notariaat.

Bron: Gegevens 1998-2000 BNA (2002), Gegevens 2002-2003 BFT

Tabel 4.10 Spreiding van kantoorwinst¹ en honorarium per notaris (€) over 2002 en 2003

	2002			2003		
	gemiddelde laagste 5%	gemiddelde hoogste 5%	standaard deviatie	gemiddelde laagste 5%	gemiddelde hoogste 5%	standaard deviatie
Honorarium per fte notaris	196.330	1.370.666	263.979	168.188	1.519.135	298.439
Kantoorwinst per fte notaris	15.255	638.663	138.782	-273	654.827	148.106

¹ Kantoorwinst is het honorarium plus rentebaten minus personeels-, huisvestings-, afschrijvings-, kantoor-, algemene kosten en rentelasten.

4.2.2 Kosten

Het kostenbewustzijn lijkt te zijn toegenomen na 1999. Er wordt in toenemende mate tijdgeschreven en geïnvesteerd in efficiëntieverbeteringen van werkprocessen (EIM, 2002).

In tabel 4.11 staan de gemiddelde kosten per notariskantoor weergegeven. Het gaat hierbij om het totaal van personeels-, kantoor-, huisvestings-, afschrijvings-, rente- en algemene kosten. Hieruit blijkt dat de gemiddelde kosten tussen 2002 en 2003 iets zijn gedaald. In de Monitor Notariaat bleek dat de kosten tussen 1999 en 2001 juist toenamen (EIM, 2002).

De personeelskosten maken een belangrijk onderdeel uit van de totale kosten. Onder die personeelskosten vallen salariskosten, sociale en pensioenlasten (personeel), en overige personeelskosten (zoals onkostenvergoedingen, cursussen). In figuur 4.2 zien we dat de totale kosten voor 56% bestaan uit de kosten voor personeel.

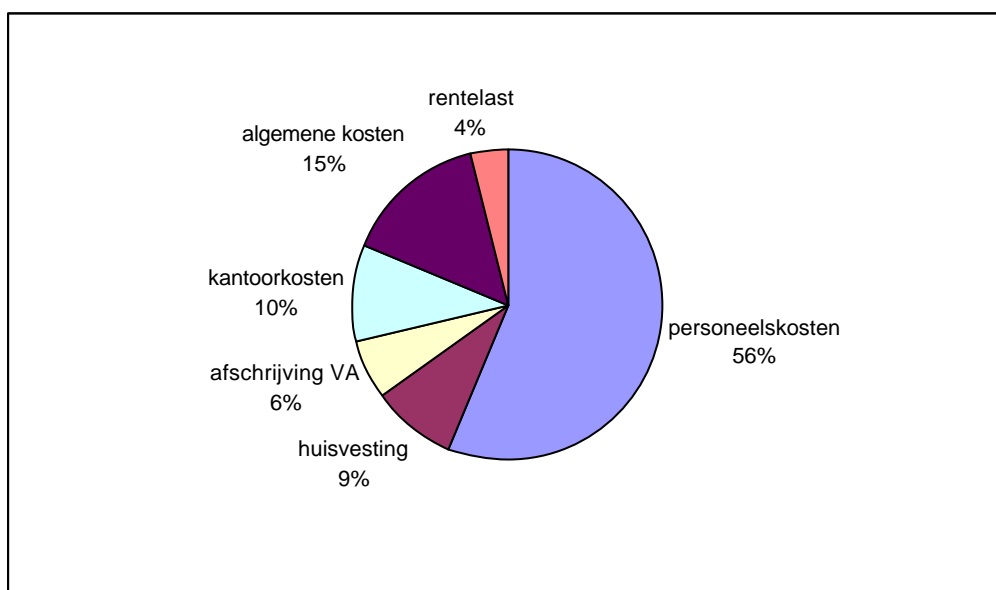
De personeelskosten per fte (exclusief notarissen) iets zijn gestegen van gemiddeld € 38.636 in 2002 naar gemiddeld € 39.420 in 2003.

Tabel 4.11 Kosten per notariskantoor (gemiddeldes in euro x 1.000) periode 2002-2003

jaar	Totaal	Aantal kantoren
2002	753	655
2003	745	665

Bron: BFT

Figuur 4.2: Kostenstructuur notariskantoor in % van totale kosten, 2003



4.2.3 Winstgevendheid

De winstgevendheid van het notariaat is vanaf 1999 teruggelopen. 1999 was voor het notariaat een uitzonderlijk gunstig jaar, waarin vooral de onroerendgoedpraktijk zeer winstgevend was (EIM, 2002). Uit tabel 4.12 blijkt dat de winstgevendheid van de middelgrote kantoren tussen 1999 en 2002 het sterkst is gedaald, maar weer stijgt in 2003. Bij de grote en kleine kantoren heeft de daling van de winst zich voortgezet.

Tabel 4.12 Gemiddelde kantoorwinst naar kantoor grootte, index 1998=100

Kantoor grootte	1998	1999	2000	2002	2003
1 t/m 10 fte werknemers (incl. notaris)	100	124	98	95	93
	(€237.662)				
11 t/m 20 fte werknemers (incl. notaris)	100	113	85	81	89
	(€518.611)				
meer dan 20 fte werknemers (incl. notaris)	100	131	130	110	109
	(€861.098)				
Aantal kantoren	137	137	137	655 ¹	665 ¹

Bron: Gegevens 1998-2000 BNA (2002), Gegevens 2002-2003 BFT

1 exclusief 20 IDS-kantoren die in hun financiële verantwoording geen splitsing maken naar notariaat

Gemiddeld over alle kantoren is de winst per kantoor en per notaris tussen 2002 en 2003 gelijk gebleven (zie tabel 4.13). Als we de standaard deviatie en de winst bij de laagste en hoogste 5% van de kantoren in 2002 en 2003 met elkaar vergelijken, dan blijkt wel dat de verschillen tussen de kantoren zijn toegenomen (zie tabel 4.10). Gemiddeld ligt de verhouding winst/honorarium op ongeveer 34%

Tabel 4.13 Kantoorwinst¹ over 2002 en 2003 (gemiddelde en mediaan)

	2002	2003	2002	2003
	(N=655) ² gemiddeld	(N=665) ² gemiddeld	(N=655) ² mediaan	(N=665) ² mediaan
Kantoorwinst (€)	384.511	386.979	287.822	299.688
Kantoorwinst per fte notaris (€)	221.477	224.408	138.782	148.107

¹ Kantoorwinst is het honorarium plus rentebaten minus personeels-, huisvestings-, afschrijvings-, kantoor-, algemene kosten, en rentelasten

² Exclusief 20 IDS kantoren die in de financiële verantwoording geen splitsing maken naar notariaat

In het jaarverslag van 2003 concludeert het BFT (2004) dat de financiële situatie ongunstig is bij 89 notarissen (52 in 2002). Bij deze kantoren zijn fundamentele veranderingen in de organisatie en/of bedrijfsvoering doorgevoerd of is men zich aan het beraden over de te nemen maatregelen. Bij 6 (10 in 2002) van deze notarissen is het voortbestaan van het kantoor daadwerkelijk twijfelachtig.

In tabel 4.14 staat het aantal kantoren weergegeven waarvan de liquiditeit en solvabiliteit onvoldoende, matig dan wel goed is. Deze gegevens zeggen iets over de mate waarin de kantoren in staat zijn op de korte en lange termijn aan hun financiële verplichtingen te voldoen. In 2003 is bij 4% van de kantoren de liquiditeit onvoldoende en bij 2% van de kantoren de solvabiliteit. De verschillen tussen 2002 en 2003 zijn gering.

Tabel 4.14 Aantal kantoren naar liquiditeit en solvabiliteit per fte notaris, 2002-2003

	Liquiditeit		Solvabiliteit	
	2002	2003	2002	2003
	%	%	%	%
Minder dan € 0 (onvoldoende)	5	4	0	2
€ 0 t/m € 50.000 (matig)	7	9	7	6
Meer dan € 50.000 (goed)	88	87	94	92
Aantal kantoren	639	645	495	531

Bron: BFT

De kantoren met tien of minder personeelsleden zijn significant oververtegenwoordigd in de groep waarvan de liquiditeit onvoldoende of matig is. In 2003 is de solvabiliteit bij geen enkel groot kantoor (meer dan 20 werknemers) onvoldoende of matig. Algemeen kunnen we stellen dat in 2003 de liquiditeit en solvabiliteit van de kantoren gunstiger is naarmate het kantoor groter is.

5 Kwaliteit en integriteit

De consument kan de juridische kwaliteit en integriteit van de notariële dienstverlening moeilijk beoordelen. Dat hangt in de eerste plaats samen met de informatieasymmetrie tussen de cliënt en de notaris. Consumenten hebben een grote achterstand in kennis in vergelijking met notarissen (informatieasymmetrie). Tevens hebben gebreken in de kwaliteit vaak pas op de lange termijn gevolgen (soms zelfs na tientallen jaren). Ten tweede komen de meeste mensen maar een beperkt aantal keren in hun leven in aanraking met de notaris. Die onervarenheid maakt het ook moeilijk de kwaliteit van het product te beoordelen (Plug, e.a., 2003). In een vrije markt brengt dit, volgens de theorie van *moral hazard*, het risico met zich mee dat sommige notarissen – vanwege het gebrek aan zicht van de consument op de kwaliteit van de dienstverlening – de kwaliteit van hun dienstverlening verlagen om hun opbrengst te maximaliseren. Dit verschijnsel, waarbij de professional (in deze de notaris) vanwege de geringe kans op detectie geen externe prikkels heeft om diensten van goede kwaliteit aan zijn cliënt te leveren, wordt ook wel aangeduid met de term *moral hazard* (Schinnick e.a., 2003). Verder kan dit, volgens de theorie van *adverse selection*, tot gevolg hebben dat notarissen die goedkope, maar slechte kwaliteit leveren, de duurdere maar betere kantoren uit de markt drukken.

De spanning tussen ambt en markt en de daarmee samenhangende kwaliteit en integriteit van de dienstverlening zijn ook binnen het notariaat onderwerp van discussie. Wat zijn de kernwaarden van het beroep en hoe kunnen deze worden beschermd (zie o.a. Lekkerkerker e.a. 2004)?

In dit hoofdstuk wordt de kwaliteit en integriteit van de dienstverlening vanuit verschillende invalshoeken belicht. We gaan in op de institutionele kwaliteits-/integriteitsborging (welke instanties reguleren), de instrumentele kwaliteitsborging (welke reguleringsvormen zijn er), de omgang met ethische dilemma's door de individuele notaris en activiteiten op kantoor niveau om de beroepsethiek te bewaken (zelfregulering), de ontwikkeling van klachten en tuchtrechtzaken (externe kwaliteitsborging), en de tevredenheid van de consument over de geboden dienstverlening.

Concreet worden de volgende vragen in dit hoofdstuk beantwoord:

Hoe is de stand van zaken en welke ontwikkelingen doen zich voor op het gebied van *kwaliteit en integriteit*?

- a. Kwaliteitsborging (instanties, opleidingseisen, permanente educatie, visitatie en collegiale toetsing, kwaliteitsnormen, klacht- en tuchtregeringen)
- b. Beroepsethiek en activiteiten op kantoor niveau om die beroepsethiek te bewaken
- c. Aantal en uitkomsten van klacht- en tuchtrechtzaken
- d. De tevredenheid van de consument over de geboden dienstverlening

5.1 Kwaliteitsborging

Instanties

Om er voor te zorgen dat het publiek belang van de notariële dienstverlening voldoende wordt gewaarborgd, bestaan er verschillende opties: transparantie over de relatie prijs en kwaliteit, zelfregulering en overheidsregulering. Zelfregulering brengt echter het risico van exploitatie van een domeinmonopolie met zich mee, overheidsregulering kan remmend werken op innovaties en de efficiëntie (Van den Heuvel Rijnders e.a., 2004; Shinnick, e.a. 2003). De wetgever heeft de voorkeur gegeven aan een wettelijke statuur met afgebakende zelfregulering.

Het huidige systeem van kwaliteitsbewaking van het notariaat is verbrokkeld. Acht instanties zijn belast met de kwaliteitsborging of het toezicht op de notariële dienstverlening. Van deze acht instanties zijn de volgende drie rechtstreeks betrokken bij het toezicht op het notariaat:

1. Op arrondissementsniveau oefenen de *Kamers van Toezicht* zowel een toezichthoudende als een tuchtrechtelijke functie uit. De Kamer treedt tuchtrechtelijk op tegen 'enig handelen of nalaten in strijd met de Wna of verordeningen van de KNB, of in strijd met de zorg die zij als notarissen of kandidaat-notarissen behoren te betrachten ten opzichte van degene te wier behoeve zij optreden en ter zake van enig handelen of nalaten dat een behoorlijk notaris of kandidaat-notaris niet betaamt' (artikel 98). Het tuchtrecht heeft tot doel de 'eer en aanzien' van het beroep in stand te houden. De Kamer behandelt ingediende klachten, maar kan ook zelf een onderzoek instellen. De voorzitter van een Kamer kan een in opspraak geraakte (kandidaat-)notaris oproepen uitleg te geven en kan zowel kantoor- als privé-administratie en afschriften van stukken verlangen. Hij is verder verplicht tot het instellen van onderzoek als het bestuur van de KNB of het BFT hem daartoe verzoekt. Tegen uitspraken van de Kamer van Toezicht staat beroep open bij het Gerechtshof Amsterdam.
2. Het *BFT* houdt toezicht op het naleven van financiële voorschriften door de notaris. Notarissen zijn verplicht alle gegevens aan het BFT te leveren die voor een effectief toezicht nodig zijn. Het BFT houdt toezicht op het naleven van de solvabiliteits- en liquiditeitseis door notarissen en let op de bewaringspositie (gelden die door cliënten aan de notaris zijn toevertrouwd). Bij gebleken nalatigheden maakt het BFT daarvan melding bij de Kamer van Toezicht. Het maatschappelijk belang van deze controle is zoveel mogelijk waarborg bieden voor de soliditeit en continuïteit van het notariaat. Het BFT heeft in 2003 in totaal 255 onderzoeken bij notarissen uitgevoerd, tegenover 298 in 2002. Bij 48 notarissen bleek dat de bewaringspositie op één of meer momenten negatief is geweest, in vergelijking met 34 notarissen in 2002 (BFT, 2004). In een aantal van deze gevallen was slechts sprake van administratieve tekortkomingen. Het BFT heeft in 2003 verder 22 klachten ingediend bij de Kamer van Toezicht, waarvan vijf naar aanleiding van onderzoeksresultaten.
3. De *KNB* heeft tot taak een goede beroepsuitoefening en vakbekwaamheid door de leden te bevorderen (artikel 61 Wna). De KNB heeft als publiekrechtelijke

organisatie verordenende bevoegdheden. De verordeningen bevatten beroeps- en gedragsregels (waaronder ook opleidingseisen), waarmee de KNB beoogt de vereiste professionele standaard van de beroepsuitoefening en de financiële soliditeit van de bedrijfsvoering van het notariaat te waarborgen. Voor een aantal verordeningen heeft de KNB een controlerende taak vooraf, zoals bij toetsing van samenwerkingsverbanden in de IDS-verordening en de controle op het behalen van voldoende opleidingspunten in het kader van de permanente opleiding. De KNB kan zelf bemiddelen bij klachten of kan deze doorverwijzen naar andere toezichthouders, waaronder de Kamers van Toezicht. Zo is de voorzitter van een Kamer van Toezicht verplicht onderzoek in te stellen, wanneer de KNB daarom verzoekt.

De overige vijf instanties zijn niet rechtstreeks betrokken bij de naleving van beroeps- en kwaliteitsverordeningen door het notariaat:

1. De *minister van Justitie* heeft een toezichthoudende rol, doordat de verordeningen van de KNB zijn goedkeuring nodig hebben. Ook kan de minister algemeen verbindende voorschriften of beleidsregels voor het functioneren van het BFT vaststellen. Daarnaast moet het jaarplan en de begroting van het BFT ter goedkeuring worden voorgelegd aan de minister. In dat jaarplan kan hij aandachtspunten aanbrengen.
2. De *Kroon* beschikt over repressief toezicht door de bevoegdheid bij Koninklijk Besluit besluiten van de ledenraad, het bestuur of andere organen te vernietigen.
3. *KNB-ringvoorzitters* behandelen geschillen tussen cliënten en notarissen die voortkomen uit gedeclareerde diensten aan cliënten. Tegen uitspraken van de ringvoorzitter, die optreedt in de hoedanigheid van een bestuursorgaan – kan bezwaar worden gemaakt, waarna beroep openstaat bij de sector bestuursrecht van de rechtbank. Hoger beroep kan worden ingesteld bij de afdeling bestuursrechtspraak van de Raad van State.
4. De *Inspectie van de registratie en successie* (onderdeel van de Belastingdienst) ziet toe op het naleven van de verplichting die notarissen hebben tot het vastleggen van de inhoud van notariële akten in registers. Ambtenaren van de inspectie hebben verder de plicht informatie die kan leiden tot een tuchtrechtelijke klacht tegen een notaris, door te geven aan de voorzitter van de Kamer van Toezicht.
5. Tot slot heeft de *Nationale Ombudsman* op grond van de Wet Nationale ombudsman (Wno) een rol bij het toezicht. De Ombudsman toetst het handelen van de notaris aan de norm van behoorlijk gedrag, zoals vastgelegd in de Wno. De Nationale ombudsman heeft de bevoegdheid klachten tegen notarissen te behandelen, als de interne klachtenregeling op het notariskantoor geen resultaat heeft gehad.

In 1999 heeft de werkgroep Toezicht Notariaat verschillende knelpunten gesignaleerd in het huidige systeem van toezicht. De werkgroep constateert onder meer dat het toezicht te verbrokkeld is. Een centraal punt waar alle informatie samenkomt ontbreekt. Bovendien zijn de Kamers van Toezicht in belangrijke mate afhankelijk van informatie van de andere toezichthoudende instanties. Ook het bestaan van 19

Kamers van Toezicht is nadelig voor de uniformiteit. Klachtenbehandeling vindt evenmin geconcentreerd plaats. Een consument kan namelijk verschillende wegen kiezen, of zelfs meerdere klachteninstanties tegelijkertijd benaderen. Vanuit het oogpunt van toegankelijkheid is dit niet bezwaarlijk, maar wel vanuit het oogpunt van uniformiteit. Het risico van tegenstrijdige uitspraken is niet denkbeeldig. De werkgroep heeft onder andere de aanbeveling gedaan om een inspectie in het leven te roepen die het toezicht coördineert.

Kwaliteit en integriteit

De kwaliteit van de notariële dienstverlening wordt op verschillende wijzen gedefinieerd. Plug, e.a. (2003) onderscheiden drie componenten: (a) *integriteit*, die verwijst de onpartijdigheid, onafhankelijkheid en betrouwbaarheid van de notaris; (b) *juridische ambachtelijkheid*, waarmee de inhoudelijke (juridische) kwaliteit van akten wordt bedoeld en (c) de *dienstverlening*. Bij dit laatste gaat het onder meer om de manier waarop de notaris zijn cliënten ten dienst staat, de tijd neemt om door te vragen en of zaken uit te leggen.

In de KNB brochure *De kwaliteitsnorm van de KNB* wordt het begrip "kwaliteit" omschreven als "Het geheel van eigenschappen en kenmerken van een dienst dat van belang is voor het voldoen aan de vastgestelde behoeften en verwachtingen van de cliënt en de toepasselijke wet- en regelgeving". Bij het begrip kwaliteit staat het verbeteren van bedrijfsprocessen en dienstverlening aan de consument centraal, terwijl zij integriteit toespitsen op de 'vrije ruimte' die de beroepsbeoefenaar heeft in de uitoefening van zijn beroep. Het gaat dan om die taken die niet geheel in voorschriften vast zijn te leggen (Lekkerkerker en Minkjan, 2004).

Instrumenten

Er bestaan verschillende instrumenten om de kwaliteit en integriteit te waarborgen. Zo wordt de *integriteit* van het ambt deels gereguleerd door de eed die notarissen moeten afleggen, de wettelijke voorschriften van onpartijdigheid en onafhankelijkheid, de beroeps- en gedragsregels van de KNB en het klacht- en tuchtrecht.

De *juridische deskundigheid* is onder meer gereguleerd door de academische opleiding, de beroepsopleiding, de stage-eisen en de verplichte nascholing. Voor de kwaliteit van de *bedrijfsvoering* bestaat er de Administratieverordening (voorschriften voor de wijze waarop de kantoor- en privé-administratie moet worden ingericht, bijgehouden en bewaard). Tevens heeft de KNB een model-kwaliteitshandboek uitgegeven, om notariskantoren te stimuleren zelf een kwaliteitshandboek te ontwikkelen. Een belangrijk onderdeel vormt de beschrijving van de "*kwaliteitsnorm*" waaraan het bedrijfsproces op een notariskantoor zou behoren te voldoen.¹⁶ Daarnaast is de KNB in het voorjaar van 2004 gestart met het houden van pilot kwaliteitsaudits. Deze vinden vooralsnog op vrijwillige basis plaats en zijn bedoeld om ervaring met het kwaliteitssysteem en het auditwerkprogramma

¹⁶ De kwaliteitsnorm bevat normen op het gebied van de organisatie van het notariskantoor, de oriëntatie en de opdrachtaanvaarding, het uitvoeren van de opdracht, het passeren van de akte, de nazorg en de ondersteunende processen.

op te doen. Daartoe opgeleide beroepsgenoten voeren de audits van deze kwaliteitssystemen uit. Het gaat hierbij dus om intern preventief toezicht door en vanuit de beroepsgroep zelf (Lekkerkerker en Minkjan, 2004). Het traject naar het verplicht stellen van de kwaliteitsnorm is ingezet. Zo heeft de KNB een verordening in voorbereiding die kantoren zal verplichten tot de invoering van een eigen kwaliteitssysteem.

Om de communicatie met de cliënt te verbeteren heeft de KNB een Code Notarieel Helder Offreren en Tarifiëren opgesteld (KNB, 2004). Deze leidraad kunnen kantoren gebruiken bij het opstellen van hun offertes. Met de invoering van de vrije tarieven is het voor notarissen belangrijker geworden de consument duidelijkheid te verschaffen over de aard van kosten van hun dienstverlening. Vrije tarieven leiden niet alleen tot meer variatie in tarieven tussen kantoren, maar ook tot meer variatie tussen cliënten. Het gebruik van de code bij het opstellen van offertes, kan onduidelijkheden bij de cliënt wegnemen.

Tevens is er vanuit de KNB aandacht voor de kwaliteitsbeoordeling van de consument over de dienstverlening van notarissen. Via tevredenheidsonderzoeken worden periodiek de meningen van cliënten in kaart gebracht (zie paragraaf 5.4).

Over de hele breedte van de kwaliteits- en integriteitsborging zijn het klacht- en tuchtrecht belangrijke instrumenten voor het bewaken van de dienstverlening. Het klacht- en tuchtrecht zijn reactieve handhavingsmechanismen. Ze hebben slechts een preventieve werking voor zover de uitspraken toekomstige misstappen voorkomen. In paragraaf 5.3 komt het klacht- en tuchtrecht uitgebreid aan de orde.

5.2 Ontwikkelingen in de beroepsethiek

Bij het waarborgen van professioneel integer handelen vormen de beroeps- en gedragsregels en de toezichtmechanismen een belangrijk uitgangspunt. Voor het daadwerkelijk integer handelen zijn echter ook andere stimuli belangrijk. Het handelen van de individuele professional is onlosmakelijk verbonden met de directe sociale omgeving waarin de beroepsbeoefenaar zijn beroep uitoefent. Niet alleen dient de professional gevoed te worden door goede voorbeelden, de goed- of afkeuring van de directe omgeving bepaalt voor een belangrijk deel of de beroepsbeoefenaar daadwerkelijk integer handelt. Het bestaan van een cultuur op kantoorniveau én binnen de beroepsgroep waarbij men elkaar aanspreekt op onethisch gedrag en waarbij het belang van het ethisch handelen wordt onderkend is op die grond van essentieel belang (zie Laclé e.a., 2004).

In het onderzoek naar de beroepsethiek dat is uitgevoerd door de Universiteit Leiden (zie paragraaf 2.2) staat daarom centraal in hoeverre (kandidaat-) notarissen bepaalde beroeps- en gedragsregels onderschrijven en naleven, hoe zij denken over de naleving bij andere kantoren en de beroepsgroep als geheel en hoe zij omgaan met ethische dilemma's. Tevens is nagegaan welke zelfreguleringsmechanismen er op

kantooniveau voorhanden zijn om de beroepsethiek te bewaken en de kennis van de beroepsethiek te vergroten.

Publieke taak versus ondernemerschap

In het Latijnse notariaat vervult de notaris die een akte verlijdt een publieke taak. Deze publieke taak betekent een onpartijdige opstelling waar verschillende belangen in het spel zijn, de opdracht om de zwakkere partij in bescherming te nemen en zorg voor de belangen van derden. De notaris is tevens een ondernemer die oog moet hebben voor de winstgevendheid van het bedrijf. Meer dan 75% van de notarissen meent dat het hybride ambt van de notaris vooral een ambtelijke invulling dient te krijgen. De publieke taakuitoefening, waarin een nadruk wordt gelegd op waarden als zorgplicht, bescherming van de zwakkere en belangen van derden, dienen doorslaggevend te zijn. De aan het ondernemerschap verbonden waarden hebben een secundair karakter en zijn alleen van belang voorzover deze bij de publieke taakuitoefening passen.

Indien de praktijkervaringen naast dit ideaalbeeld worden geplaatst, moet het ambtelijke karakter het echter afleggen tegen de bedrijfsmatige aspecten van het notariële beroep. Zowel ten aanzien van de wijze waarop notarissen in de praktijk de nadruk leggen op de tegengestelde waarden van ambt en markt, als in de wijzigingen die hierin zijn opgetreden, is een duidelijke tendens richting markt te onderkennen. Dit manifesteert zich in praktijkvoorbeelden waarin notarissen primair gericht zijn op het behalen van een zo groot mogelijke omzet en daarmee het minder nauw nemen met het bieden van een zo hoog mogelijke kwaliteit en optimale zorgplicht.

Naleving beroeps- en gedragsregels

De beroeps- en gedragsregels vormen een kader voor het notarieel handelen en de naleving van deze regels is dan ook belangrijk bij de bewaking van de beroepsethiek. Beroeps- en gedragsregels waarvan de naleving als minder belangrijk wordt gezien, zijn de full-serviceregels en de collegialiteitsregel. Een deel van de notarissen (11%) en kandidaat-notarissen (8%) acht de naleving van de full-serviceregels niet van belang, en ongeveer 25% van de notarissen en kandidaat-notarissen stelt dat onrendabele rechtsgebieden bij specialisatie afgestoten mogen worden. Het naleven van de collegialiteitsregel – het niet in rekening brengen van werkzaamheden die zijn verricht bij het legaliseren van handtekeningen van onderhandse akten – vindt 18% van de notarissen en 8% van de kandidaat-notarissen van weinig belang. (Kandidaat-) notarissen beoordelen de naleving van de beroeps- en gedragsregels op kantooniveau als goed tot zeer goed, terwijl ze de naleving van deze regels door de beroepsgroep als geheel noch goed, noch slecht vinden (met andere woorden minder goed dan op het eigen kantoor).

Opvallend is het oordeel van 8% van de notarissen en kandidaat-notarissen dat op het eigen kantoor de regel over 'het niet ontvangen van vergoedingen die afhankelijk zijn van de uitkomst van de notariële arbeid' niet wordt nageleefd. Ook ten aanzien van het provisieverbod is 6% van de notarissen en kandidaat-notarissen van mening dat deze regel niet op het kantoor wordt nageleefd. Op de kantoren van 3% van de

geënquêteerde notarissen en kandidaat-notarissen wordt de full-serviceregulering niet nageleefd.

Tevens zijn de meningen verdeeld over de mate waarin er sinds 1999 wijzigingen zijn opgetreden in de naleving van de 'belehrungspflicht' (de cliënt informeren over de gevolgen die uit de akte voortvloeien) en de regels over dienstweigering. Ongeveer de helft van de respondenten geeft aan dat minder volgens deze regels wordt gewerkt, terwijl de andere helft geen verschil ziet.

Invulling van beroeps- en gedragsregels

Ten aanzien van de concrete invulling van de beroeps- en gedragsregels worden er andere accenten gelegd. Zo meent de meerderheid van notarissen en kandidaat-notarissen dat schriftelijk behelzen niet afdoende is, terwijl 20% van de (kandidaat-)notarissen meent dat dit wel kan. Terwijl prijsconcurrentie door ruim 80% van de (kandidaat) notarissen niet bevorderlijk wordt geacht voor de collegiale verhoudingen, wil toch ongeveer een kwart van de notarissen en kandidaat-notarissen geen verbod op bieden onder de kostprijs.

De grenzen van de notariële onpartijdigheid en onafhankelijkheid worden niet door alle notarissen op dezelfde wijze getrokken. Zo is ruim 45% van de notarissen en kandidaat-notarissen het oneens met de stelling dat duidelijke afspraken met belangrijke afnemers en cliëntbrengers voldoende waarborgen bieden voor de notariële onafhankelijkheid. Ruim 35% van de notarissen en kandidaat-notarissen is het hier wel mee eens. Ongeveer tweederde van de notarissen en kandidaat-notarissen is het niet eens met de stelling dat clausules in standaardvoorwaarden waarbij de partijnotaris alle akten verlijdt, voldoende garanties bieden om de notariële onpartijdigheid te waarborgen. Bijna een kwart (23%) van de notarissen en 17% van de kandidaat-notarissen is het hier wel mee eens.

Het primaat van het publiek belang bij de meeste notarissen uit zich volgens de onderzoekers in het stellen van de publieke taakuitoefening boven de wensen en belangen van cliënten (70% van de notarissen) en het doorvragen naar motieven van partijen niet te laten afhangen van tijdsdruk en het binnenhalen van cliënten (87% notarissen en 82% kandidaat-notarissen).

Ten aanzien van de meeste beroeps- en gedragsregels die zijn opgenomen in de enquête geven (kandidaat-)notarissen aan dat de naleving door de beroepsgroep aanzienlijk minder is geworden. De regels waarvan de naleving volgens respondenten duidelijk minder is geworden sinds 1999 zijn de full-serviceregulering (75%), het verlenen van medewerking bij de overdracht van dossiers (50%) en het provisieverbod (50%).

Sociale omgeving als stimulans tot integer gedrag

De meeste notarissen menen dat binnen de beroepsgroep geen klimaat bestaat waarin notarissen elkaar aan kunnen spreken op de naleving van beroeps- en gedragsregels. Kandidaat-notarissen staan hier positiever tegenover. Bijna de helft van de kandidaat-notarissen is van oordeel dat notarissen elkaar wel aanspreken op de naleving van de beroeps- en gedragsregels.

Volgens de meerderheid van de notarissen (70%) is dit klimaat veranderd sinds de invoering van de Wna in 1999. De meesten (68%) vinden dat collega's elkaar minder

goed kunnen aanspreken op het notarieel handelen, terwijl enkelen (2%) juist vinden dat het beter is geworden.

Vrijwel alle notarissen zouden zelf een collega-kantoorgenoot op zijn gedrag aanspreken, wanneer deze zich niet aan de regels houdt. Indien het een collega van een ander kantoor betreft zijn de meningen meer verdeeld. Van de notarissen zou 50% een collega van een ander kantoor aanspreken op de naleving van de beroeps- en gedragsregels, van de kandidaat-notarissen zou 57% dit doen.

Wie wordt geraadpleegd

Geconfronteerd met een ethisch dilemma zouden notarissen en kandidaat-notarissen zich voornamelijk wenden tot collega-kantoorgenoten. Daarnaast zou bijna de helft van de (kandidaat-)notarissen het Notarieel-juridisch bureau van de KNB raadplegen. De voorzitter van de Kamer van Toezicht wordt het minst vaak genoemd.

Het is bovendien opvallend dat kandidaat-notarissen zich in vergelijking met notarissen beduidend minder zouden wenden tot de vertrouwensnotaris, Ring-collegae en de voorzitter van de Kamer van Toezicht. Kandidaat-notarissen zouden vooral collega-kantoorgenoten en het Notarieel-juridisch bureau van de KNB consulteren. Een zeer klein percentage van de respondenten zou zich tot niemand wenden en het dilemma zelf oplossen.

Bij het nemen van beslissingen over ethische dilemma's zou ruim de helft van de notarissen een kwaliteitshandboek raadplegen. Tevens zou de helft van de notarissen het intranet van de KNB gebruiken. Van de kandidaat-notarissen zou 69% het handboek en 50% het Intranet van de KNB raadplegen. Ongeveer 1/5 van de notarissen en kandidaat-notarissen zou geen enkele bron of hulpmiddel raadplegen.

Invulling van de bewaking van de ethiek

Volgens notarissen en kandidaat-notarissen wordt de beroepsethiek het beste bewaakt door de kantoorgenoten en naaste collegae. Ruim 80% vindt dat kantoorgenoten de beroepsethiek voldoende bewaken. Tevens zijn ze van mening dat de bewaking van de beroepsethiek primair een taak is van kantoorgenoten (ongeveer 95%). Hier staat tegenover dat notarissen het minder van belang achten dat collegae van andere kantoren elkaar op de naleving van de beroepsethische regels aanspreken. Vooral kandidaat-notarissen zien hierin een minder grote rol weggelegd voor collegae van andere kantoren. Toch meent 63% van de notarissen dat collegae die niet bij het eigen kantoor werkzaam zijn, een rol toekomt bij het bewaken van de notariële beroepsethiek. Een deel van de (kandidaat-)notarissen is overigens van mening dat die beroepsethiek bij andere kantoren niet voldoende wordt bewaakt (27% van de notarissen en 18% van de kandidaat-notarissen). Over de bewaking van de beroepsethiek door de tuchtcolleges en de KNB is men overwegend positief. Ook ziet men een belangrijke taak voor de KNB weggelegd om de beroepsethiek te bewaken.

De oordelen over de mate waarin de Ring de beroepsethiek bewaakt, zijn niet eenduidig. Van de notarissen vindt 47% dat de Ring de beroepsethiek voldoende bewaakt, terwijl 32% deze als onvoldoende classificeert. De overige 21% bevindt zich tussen beide standpunten in. Eenzelfde beeld van verdeeldheid heerst onder de

kandidaat-notarissen, alleen oordelen zij iets positiever over de Ring. Verdeeldheid bestaat tevens ten aanzien van de mate waarin de Ring een taak toekomt bij de bewaking van de notariële beroepsethiek. Een ruime meerderheid van de geënquêteerden vindt dat de Ring een belangrijke rol toekomt, terwijl 11% van de notarissen en 7% van de kandidaat-notarissen dit niet vindt. Vrijwel alle kantoren ontplooiën activiteiten om de kennis van de beroepsethiek te vergroten. Het percentage kantoren dat specifieke aandacht besteedt aan beroepsethische kennis is sinds de invoering van de Wna gestegen. De activiteiten die het meest worden toegepast zijn het informeel en regelmatig overleg over beroepsethische zaken.

5.3 Klachten en tuchtrechtzaken

Klachten

Klachten kunnen via meerdere routes tegelijk worden ingediend. Niet alle toezichthouders houden de klachten die zij ontvangen bij. Hierdoor is het niet mogelijk een totaalbeeld van de aard en de omvang van klachten over het notariaat te geven. Bovendien kunnen consumenten klachten over notarissen aan de KNB voorleggen, maar ook rechtstreeks of tegelijk aan een Kamer van Toezicht. De KNB kan proberen te bemiddelen, maar kan de klacht ook doorsturen naar een Kamer van Toezicht. Geschillen over de declaraties van notarissen worden meteen doorgezonden naar de ringvoorzitters. Ook over deze klachten bestaat geen registratieoverzicht. In tabel 5.1 is een overzicht gemaakt van het aantal klachten dat over de afgelopen zes jaar bij de KNB is binnengekomen. De KNB heeft geen zicht op het aantal klachten dat tegelijk of via andere routes is ingediend. De gegevens in tabel 5.1 hebben dan ook betrekking op een deel van de klachten over notarissen.

Tabel 5.1 Aantal klachten naar type klacht ingediend bij de KNB, 1998-2003

	1998	1999	2000	2001	2001/ 2002 *	2002/ 2003 *
Dienstverlening (bijv. notaris niet bereikbaar)	156	115	179	153	136	178
Onpartijdig handelen**	51	36	32	26	19	12
Inhoud ***	73	79	61	91	113	61
Overig/onduidelijk, niet te plaatsen	29	31	4	7	4	3
Totaal	309	276	276	277	272	254

* Gegevens hebben betrekking op het verslagjaar dat loopt van oktober tot en met september. Over de voorgaande jaren heeft de KNB ten behoeve van de monitorcommissie de gegevens berekend over kalenderjaren: januari tot en met december.

** Komt veel voor wanneer partijen onenigheid hebben bij boedelkwesties. De notaris doet voorstellen, die door de ene partij worden opgevat als een voordeel voor de wederpartij.

*** Fout in akte, die de notaris volgens klager behoort te herstellen.

Bron: KNB, jaarverslag 2003

Het aantal klachten varieert tussen 309 in 1998 en 254 in 2003. De meeste klachten hebben betrekking op de dienstverlening (70% in 2003). Het grote aandeel klachten

over de dienstverlening, kan wellicht deels worden toegeschreven aan het grotere zicht dat consumenten hebben op die dienstverlening (de manier waarop de notaris met de consument omgaat), in vergelijking met de andere twee kwaliteitscomponenten over de integriteit en inhoudelijke deskundigheid van de notaris (vgl. Plug e.a., 2003).

Tabel 5.2 Aantal bij KNB binnengekomen klachten naar terrein van dienstverlening, 1998-2003

	1998	1999	2000	2001	2001/ 2002*	2002/ 2003*
Nalatenschappen	125	101	126	128	126	112
Echtscheiding	15	11	15	15	11	7
Registergoed	87	75	80	78	81	69
Diversen	82	89	55	56	51	62
Onduidelijk	-	-	-	-	3	4
Totaal	309	276	276	277	272	254

* Gegevens hebben betrekking op het verslagjaar dat loopt van oktober tot en met september. Over de voorgaande jaren heeft de KNB ten behoeve van de monitorcommissie de gegevens berekend over kalenderjaren: januari tot en met december.

Bron: KNB, jaarverslag 2003

De meeste klachten hebben betrekking op nalatenschappen, gevolgd door de onroerendgoedpraktijk. Dit beeld is over de jaren heen stabiel. Welk gedrag van notarissen concreet aan de klachten ten grondslag ligt, is op basis van de gegevens van de KNB niet te zeggen.

Tabel 5.3 Afhandeling van klachten door de KNB, 1998-2003

	1998	1999	2000	2001	2001/ 2002**	2002/ 2003**
Schriftelijke uitwisseling van standpunten via KNB	175	204	103	135	122	135
Na schriftelijke uitwisseling standpunten alsnog:						
naar Kamer van Toezicht	NB	NB	NB	NB	9	13
naar ringvoorzitter	NB	NB	NB	NB	-	-
ingetrokken, opgelost, geen reactie meer	NB	NB	NB	NB	113	122
Rechtstreeks naar ringvoorzitter	-	15	-	-	-	-
Rechtstreeks naar Kamer van Toezicht	30	40	49	34	35	41
Meteen ingetrokken, opgelost, geen reactie meer	-	-	124	108	115	78
Naar scheidsgerecht *	104	17	-	-	-	-
Totaal ingestroomde klachten ***	309	276	276	277	272	254

Bron: EIM, KNB (jaarverslag 2003)

* Bij invoering van de Wna zijn de scheidsgerechten opgeheven, klachten over declaraties gaan naar de ringvoorzitter

** Gegevens hebben betrekking op het verslagjaar dat loopt van oktober tot en met september. Over de voorgaande jaren heeft de KNB ten behoeve van de monitorcommissie de gegevens berekend over kalenderjaren: januari tot en met december.

*** De kolommen tellen niet op tot de totalen, NB= niet bekend

Klachten die bij de KNB binnenkomen, kunnen op verzoek van de klager rechtstreeks worden doorgestuurd naar een Kamer van Toezicht of ringvoorzitter. In andere gevallen verzorgt de KNB de schriftelijke uitwisseling van standpunten tussen klager en notaris, waarna de klacht alsnog naar een Kamer van Toezicht of een ringvoorzitter kan worden gestuurd. In ongeveer eenderde van de gevallen (zie categorie 'meteen ingetrokken') komt het niet tot een schriftelijke uitwisseling van standpunten, omdat de klacht meteen wordt ingetrokken, opgelost of de klager niets meer van zich laat horen. Ook na het uitwisselen van standpunten met de notaris worden de meeste zaken opgelost, of wordt niets meer van de klagers vernomen. Een klein aantal klachten is de afgelopen twee jaren alsnog naar een Kamer van Toezicht gestuurd.

Bij de interpretatie van bovenstaande gegevens moet er rekening mee worden gehouden dat klachten betrekking kunnen hebben op akten die enkele jaren eerder zijn gepasseerd. De gegevens uit tabel 5.3 hoeven dus niet betrekking te hebben op de dienstverlening in het betreffende jaar.

Tuchtrechtzaken

Tuchtrecht is geen klachtrecht; het dient in de eerste plaats om de beroepsstandaard en de binnen de beroepsgroep geldende gedragsregels te handhaven en is repressief van aard. Het tuchtrecht bewaakt de kwaliteit van de dienstverlening en niet die van de dienstverlener (Werkgroep Toezicht Notariaat, 1999). Het notariële tuchtrecht strekt zich uit tot de eer en het aanzien van het ambt. De notariële tuchtrechter is bevoegd ten aanzien van handelingen of nalatigheden van notarissen die in strijd zijn met bepalingen uit de Wna of verordeningen van de KNB en de zorg die de notaris als notaris behoort te betrachten. In eerste aanleg zijn de negentien Kamers van Toezicht in de arrondissementen bevoegd zich over het gedrag van (kandidaat-)notarissen uit te spreken. Tegen beslissingen van de Kamers van Toezicht kan beroep worden ingesteld bij de Notariskamer van het Gerechtshof Amsterdam. Het belang van het tuchtrecht is groot, aangezien het – naast de beroeps- en gedragsregels van de KNB – een kader biedt voor het notarieel handelen.

Het aantal behandelde klachten bij de Kamers van Toezicht blijkt over de jaren te stijgen (Baarsma e.a., 2004). In 1999 lag het aantal klachten waarover de Kamers een uitspraak hebben gedaan, rond de 150. In 2003 is dit aantal gestegen tot ruim 300 klachten. Ook hier geldt weer dat die klachten niet betrekking hoeven te hebben op de dienstverlening van een notaris in dat betreffende jaar: de akte kan dateren uit voorgaande jaren en tevens kan er bij de Kamers sprake zijn van het wegwerken van achterstanden. De genoemde aantallen zijn immers gebaseerd op de uitstroom van klachten, ofwel de beslissingen van de Kamers op binnengekomen klachten. Dit verklaart ook het verschil met de hogere aantallen klachten die worden genoemd in de Monitor Notariaat (EIM, 2002).¹⁷ Deze aantallen zijn gebaseerd op de instroom van klachten, die altijd wat hoger ligt dan de uitstroom omdat tussentijds klachten worden ingetrokken.

In 2003 zijn de meeste behandelde klachten (meer dan de helft) niet ontvankelijk, ongegrond of van onvoldoende gewicht verklaard. Rond eenderde van de klachten is gegrond, maar levert geen maatregelen op, in één zesde van de gevallen worden wel maatregelen genomen (van waarschuwing, berisping tot ontzetting). Hoewel het aantal klachten door de jaren heen is gegroeid, is de verhouding tussen het aandeel klachten waar maatregelen op volgen, klachten waar geen maatregelen op volgen en het aantal ongegrond verklaarde klachten onderling gelijk gebleven. Een algemeen beeld ten aanzien van de ontwikkelingen in het tuchtrecht ontbreekt (Huls en Kleiboer, 2001). Dit werkt onduidelijkheid bij zowel notarissen als cliënten in de hand. Ook consumenten kunnen op deze wijze de uitspraken niet gebruiken voor hun keus voor een bepaalde notaris (Baarsma, e.a., 2004).

Uitspraken worden over het algemeen niet of versnipperd gepubliceerd. Vooral de uitspraken van de Kamers van Toezicht worden alleen sporadisch in tijdschriften naar buiten gebracht. De uitspraken van het gerechtshof te Amsterdam zijn sinds 2004 volledig te vinden op internet (zie www.rechtspraak.nl). In 2003 heeft het gerechtshof 27 uitspraken gedaan en in oktober 2004 ligt dit aantal op 53.

¹⁷ De aantallen ingestroomde klachten die hier worden genoemd, zijn 252 voor 1999 en 241 voor 2000 (EIM, 2002).

In 2003 en 2004 zijn vijf uitspraken gepubliceerd, waarbij de tuchtrechter zich heeft uitgesproken over de grens tussen het notariële ambt en het ondernemerschap van de notaris (Lacé e.a., 2004). Twee zaken dienden voor de Kamers van Toezicht en drie voor het gerechtshof Amsterdam. Met betrekking tot de zaken die bij de Kamers van Toezicht hebben gediend, is als volgt geoordeeld.

- Ten aanzien van het creëren van nevenvestigingen heeft de Kamer van Toezicht Almelo bepaald dat één notaris geen bijkantoor kan hebben ook al bevindt het bijkantoor zich binnen de plaats van vestiging van de notaris¹⁸;
- De Kamer van Toezicht Den Haag heeft zich onlangs gebogen over de marktinitiatieven van Notarisservice Nederland. De klacht was ingediend door verschillende notarissen van een maatschap tegen een in dezelfde plaats gevestigde notaris. De klacht houdt op onderdelen en zakelijk weergegeven het volgende in: De notaris probeert in de samenwerking met NSN en makelaarskantoor L (hierna te noemen: L) te Q cliënten in de wacht te slepen, waardoor hij op een oneerlijke wijze concurrentie aandoet aan collega notarissen, wat tevens de integriteit van het notariaat in zijn algemeenheid aantast.¹⁹ Het betalingsverkeer tussen de notarissen en NSN (cliënt betaalt 100%, 20% is voor de werkzaamheden van NSN en 80% voor de notaris), kwalificeert de Kamer van Toezicht Den Haag als een indirecte vergoeding, die in strijd is met het provisieverbod. De notaris heeft naar het oordeel van de Kamer niet duidelijk kunnen maken welke werkzaamheden NSN voor de verstrekte vergoeding verricht. Daarnaast blijft de notaris verantwoordelijk voor het uiteindelijke notariële product, ook al is voorwerk door een derde gedaan. De Kamer vond de klacht gegrond, maar legde geen maatregel op omdat de grens van marktwerking nog niet is uitgekristalliseerd.

Met betrekking tot de zaken die bij het Hof zijn ingediend oordeelde het Hof als volgt:

- In de erfpachtsconversie-zaak, waarbij de klacht werd ingediend door de KNB, was het initiatief tot verschijnen bij volmacht niet van de cliënten uitgekomen, maar van de notaris. Het uitbesteden van werkzaamheden aan derden, waarbij de notaris de regie over de uitbestede werkzaamheden volledig mist, is tuchtrechtelijk laakbaar. Het Hof legde echter geen maatregel op, daar zij betwijfelde of de uitleg van de verordening beroeps- en gedragsregels ten aanzien van de eigen taak van de notaris voldoende kenbaar is in de notariële praktijk²⁰. Het Hof acht het aannemelijk dat het aanbieden van een lager tarief voor cliënten die bij volmacht verschijnen rechtstreeks voortvloeit uit de wens van notarissen om een lager tarief aan te bieden;
- Klager, de ambassadeur van Luxemburg, verwijt N dat N zich er niet van heeft vergewist of klager de inhoud en de strekking van het stuk wel heeft begrepen. Kamer van Toezicht komt tot oordeel dat N ten onrechte de regie aan derde uit handen heeft gegeven. Notarissen hebben zo welbewust bevorderd dat erfpachters genoeg nemen met een mindere kwaliteit van de notariële zorg tot

¹⁸ KvT Almelo, 30 juni 03

¹⁹ KvT Den Haag, 07/10/04, 04/11

²⁰ Hof Amsterdam, zaak 03/6548

informatieverstrekking en wilscontrole. In deze zaak heeft het Hof ten aanzien van het uitbesteden van werkzaamheden aan derden echter bepaald dat de notarissen in hun zorgplicht tekortschieten door samenwerking met andere notariškantoren aan te gaan, waarbij persoonlijk contact met cliënt wordt ontmoedigd en de notaris geen regie over de kwaliteit van de werkzaamheden bezit. In dit geval wordt ook geen maatregel opgelegd daar de grenzen van marktwerking in de jurisprudentie nog dienen uit te kristalliseren²¹;

- Notaris A te Z gebruikt als domeinnaam www.notariaat-Z.nl en als e-mailadres info@notariaat-Z.nl. Collegiale gesprekken hebben er niet toe geleid dat het gebruik hiervan werd gestaakt. Klacht: andere te Z kantoor houdende notarissen klagen dat het gebruik van deze namen in strijd is met artikel 24 lid 1 Verordening beroeps- en gedragsregels. "de notaris draagt zorg bij het naar buiten optreden voor een juiste en volledige presentatie van het kantoor". De klagers zijn van mening dat door gebruik van deze internetnamen er gevaar voor verwarring kan optreden bij het publiek. Kamer en Hof oordelen dat het oneigenlijk gebruik van domeinnamen moet worden voorkomen, aangezien dit bij het 'naar buiten toe optreden' verwarring kan oproepen bij het publiek. Het gebruiken van een algemene plaatsnaam, indien daar meer notarissen gevestigd zijn, biedt geen 'juiste en volle presentatie' van het notariskantoor, en dat is in strijd met de notariële beroeps- en gedragsregels. Het Hof ziet – in tegenstelling tot de Kamer – geen middelen om het gebruik van de naam te laten staken, aangezien de bevoegdheden hiertoe op grond van de Wna ontbreken²².

Laclé e.a. (2004) concluderen op grond van deze zaken, waarvan de merites volgens hen een weerspiegeling vormen van het hybride notariële ambt, dat de tuchtrechter de grenzen van marktwerking in het voordeel van de publieke taak lijkt uit te leggen. Marktinitiatieven die een inperking vormen van de notariële kwaliteit en ambtelijke taken lijken door de tuchtrechter te worden afgekeurd. Een aanvankelijke terughoudendheid van het Hof bij het zich uitspreken over "het uitbesteden van notariële taken aan derden" heeft in de erfpachtsconversie-zaak geleid tot het afkeuren van dergelijk handelen indien de opdrachtgever de regie over de opdrachtnemer mist. Dit standpunt is tevens door de Kamer van Toezicht in de NSN-zaak overgenomen.

Een ander aanknopingspunt voor dit standpunt zien de onderzoekers in de zogenaamde zaak van de 'Notarisservice', het samenwerkingsverband tussen de Postbank en een notariskantoor.²³ In deze zaak adviseerde een onafhankelijke commissie, ingesteld door de KNB en het betreffende notariskantoor, op 19 februari 2004 dat zij ernstige bedenkingen heeft bij enkele aspecten van de Notarisservice,

²¹ Hof Amsterdam 22/07/04, 170/04

²² Hof Amsterdam, 09/10/03, 327/2003

²³ Deze 'Notarisservice' biedt een vast tarief voor het passeren van de hypotheekakten (€ 450,-) en gecombineerde transport- en hypotheekakten (€ 950,-) van onroerende zaken door een bepaald notariskantoor aan cliënten van de Postbank. Teneinde voldoende capaciteit te garanderen, huurt het notariskantoor indien nodig andere notariškantoren in. De met de Postbank overeengekomen tarieven blijven hierbij gehandhaafd. De KNB ziet in het handelen van het betreffende notariskantoor een dreiging van inbreuk op de notariële afhankelijkheid, zowel bij het inhuren van derden als in de relatie tussen het notariskantoor en de Postbank, mede omdat waarborgen omtrent de kwaliteit ontbreken.

maar dat de bestaande regelgeving opgenomen in de Wet op het notarisambt, de Verordening beroeps- en gedragsregels en de overige verordeningen van de KNB geen harde aanknopingspunten bieden om de samenwerking tussen het notariskantoor en de Postbank te verbieden. De KNB zag in dit advies aanleiding om het betreffende notariskantoor te verzoeken de samenwerking te staken en mee te delen dat de KNB zal overgaan tot het aanbrenge van de zaak bij de tuchtrechter indien het kantoor niet tot een staking van de samenwerking zou overgaan. De klacht is inmiddels ingediend.

Ook ten aanzien van de Postbankcasus staat de kwaliteit van de notariële dienstverlening en het behoud van de ambtelijke taken voorop. De Commissie acht de samenwerking met de Postbank onwenselijk omdat er feitelijk geen sprake is van vrije notariskeuze, de gebezigde advertenties misleidend zijn en door de samenwerking het risico bestaat van afhankelijkheid en partijdigheid van het betreffende notariskantoor (en de samenwerkende notarissen) ten aanzien van de Postbank. Het commerciële handelen van het betreffende notariskantoor past naar het oordeel van de Commissie niet in het publieke kader van het notariële beroep. Gezien het ontbreken van duidelijke regels om dit handelen aan te pakken, geeft de Commissie aan dat de discussie over de grenzen van marktwerking in de politieke arena dient plaats te vinden en dat de KNB in dit krachtenveld moet pleiten voor de waarborging van het publieke karakter van het notariaat.

Tuchtrechtsuitspraken hebben uitwerking op het gedrag van (kandidaat-)notarissen. Ruim de helft van de notarissen (60%) geeft aan dat ooit veranderingen op kantoor zijn aangebracht naar aanleiding van tuchtrechtsuitspraken (Lacé e.a., 2004). Deze veranderingen hebben zich geuit in veranderde procedures (de helft van de kantoren) en volgen van lezingen en symposia (45% van de kantoren). Verder besteedt ruim 60% van de notarissen en kandidaat-notarissen één tot tweemaal per maand aandacht aan de uitspraken en besteden notarissen meer aandacht aan tuchtrechtzaken dan in 1999.

Uit onderzoek naar de aard en omvang van verwijtbare betrokkenheid van juridische experts – onder wie notarissen – bij (georganiseerde) criminaliteit, blijkt dat dit bij notarissen weinig voorkomt (Lankhorst en Nelen, 2004). De auteurs spreken van een situatie die qua omvang niet alarmerend is. Van de Bunt (1996) komt via analyse van diverse gegevensbronnen over de periode 1990-1995 tot het aantal van dertien notarissen die verwijtbaar betrokken zijn geweest bij criminele organisaties. Wanneer er sprake is van verwijtbare betrokkenheid bij georganiseerde criminaliteit, blijken notarissen en vrije beroepsbeoefenaars in het algemeen voornamelijk betrokken te zijn bij witwaspraktijken. De betrokkenheid neemt volgens de auteurs (Lankhorst & Nelen, 2004; Van de Bunt, 1996) de volgende verschijningsvormen aan:

- Onvoldoende doorvragen bij de oprichting van rechtspersonen;
- Onzorgvuldigheid bij het passeren van onroerendgoedaktes;
- Misleiding van de notaris door het ophouden van schone schijn;
- De derderekening als 'safehaven'.

Het ontbreken van duidelijke normen over integriteit kwesies en toezicht op die normen creëert volgens de onderzoekers gelegenheid voor verwijtbare betrokkenheid (Lankhorst en Nelen, 2004). Dit onderstreept nog eens het belang dat tuchtrechtelijke uitspraken toegankelijk moeten worden gemaakt voor de beroepsgroep door middel van publicatie, samen met het vergroten van het toezicht binnen de kantoren en de beroepsgroep (via tuchtrecht). Van de Bunt (1996) stelt in zijn onderzoek dat de dertien betrokken notarissen zich in het algemeen leenden voor het afschermen van misdaadgelden. In een aantal gevallen lag de oorzaak duidelijk bij de integriteit van de notarissen in kwestie; deze hadden voldoende (objectieve) gronden om hun diensten te weigeren, maar deden dit niet. In enkele gevallen was er zelfs sprake van fraude van de notaris. Publicatie van tuchtrechtelijke normen zal in laatstgenoemde gevallen geen uitwerking hebben.

5.4 Tevredenheid onder consumenten

Tot slot geeft de tevredenheid van consumenten over het notariaat een indruk van de kwaliteit van de dienstverlening. De KNB en het ministerie van Economische Zaken (EZ) hebben tevredenheidsenquêtes gehouden onder steekproeven van de Nederlandse bevolking tussen de 18 en de 65 jaar. De resultaten van de onderzoeken van het ministerie van EZ (Gelissen, 2002; Abrahamse, 2002), de KNB (Centrum voor Marketing Analyses, 2002) en het EIM (2002) worden in deze paragraaf weergegeven. Voordat de resultaten worden gepresenteerd, volgt eerst een korte beschrijving van de opzet van de drie onderzoeken.

Het EIM heeft in 2002 voor de laatste rapportage voor de monitorcommissie een onderzoek gehouden onder cliënten van notariskantoren. In het onderzoek werd onder meer gevraagd naar een algemeen oordeel over de kwaliteit van de dienstverlening van de kantoren.²⁴

De KNB houdt ongeveer eens in de twee jaar een onderzoek naar het imago van notarissen.²⁵ De twee centrale onderzoeksvragen in het meest recente imago-onderzoek (Centrum voor Marketing Analyses, 2002) waren de volgende:

- hoe staan notarissen en kandidaat-notarissen bekend bij de Nederlandse bevolking?
- In hoeverre is Nederlandse bevolking op de hoogte van een aantal actuele onderwerpen (actueel in 2002)

De totale steekproef is verdeeld in consumenten die een testament hebben afgesloten, dan wel van plan zijn dit te doen, consumenten die een huis hebben gekocht en consumenten die huwelijkse voorwaarden of partnerschapregistratie hebben afgesloten dan wel dit van plan zijn.

²⁴ Het onderzoek van het EIM is gehouden onder 1.880 cliënten van een notariskantoren die aan een kantorenpanel hebben meegedaan.

²⁵ Het meest recente onderzoek is gehouden onder een steekproef die representatief is voor de Nederlandse bevolking van 15 tot 80 jaar. In het najaar van 2004 is een nieuw imago-onderzoek gehouden, waarvan de resultaten in 2005 gereed zijn.

Het Ministerie van EZ richt zich in zijn consumentenonderzoek (Consumentenmonitor Marktordening) vanuit zijn verantwoordelijkheid voor marktwerking in Nederland op sectoren (de energiemarkt, het notariaat, de makelaardij, de accountancy, de taxibranche en de zorgsector) waar sinds kort maatregelen ter bevordering van marktwerking zijn geïntroduceerd.²⁶ Het onderzoek heeft geen betrekking op de tevredenheid van consumenten over de dienstverlening, maar op de mening van consumenten over de volgende aspecten van marktwerking:

- De wenselijkheid van optimale keuzevrijheid in de markt;
- De positie van de consument in de markt;
- Redenen voor ontevredenheid over die positie;
- Kennis en houding ten aanzien van veranderingen in de markt;
- De behoefte aan informatie van de overheid over de markt.

Het imago van de notaris

Uit het Imago-onderzoek blijkt dat tweederde van de Nederlandse bevolking ooit wel eens een akte heeft laten opstellen bij de notaris (Centrum voor Marketing Analyses, 2002). In de eerste helft van 2002 heeft bijna één op de vijf Nederlanders (16%) een akte laten opstellen bij een notaris (Gelissen, 2002).

De meeste burgers, ook degenen die nog nooit een akte hebben laten opmaken, vinden dat de kernwaarden van de beroepsgroep daadwerkelijk op de notaris van toepassing zijn (zie tabel 5.4). Zo is de meerderheid van mening dat een notaris zorgvuldig te werk gaat, te vertrouwen is, zaken goed regelt en onpartijdig is. Deze resultaten komen overeen met gegevens uit de monitor notariaat (EIM, 2002).

Tabel 5.4 Eigenschappen van notarissen, waar consumenten het mee eens zijn, 1998-2002

	1998	1999	2001	2002
	%	%	%	%
Een notaris levert zorgvuldig werk	72	79	82	78
Een notaris zorgt ervoor dat je zaken goed geregeld worden	n.v.t.	83	81	85
Een notaris kun je vertrouwen	71	83	81	79
Een notaris is onpartijdig	63	77	77	76
Met een advies van de notaris kun je ellende in de toekomst voorkomen	66	72	73	72
Een notaris is onafhankelijk van derden	n.v.t.	66	71	64

Bron: Centrum voor Marketing Analyses, 2002

Tussen 1998 en 2002 zijn er geen grote veranderingen te signaleren in de mening van consumenten over de kernwaarden van de beroepsgroep. Gebruikers van

²⁶ De Consumentenmonitor Marktordening bestond uit een kwalitatieve voorstudie en een enquête onder een steekproef van 1.000 consumenten. Van die steekproef hebben 163 consumenten (16%) de voorgaande zes maanden gebruik gemaakt van één of meerdere notarisdiensten. De steekproef is representatief voor Nederlanders van 18 jaar en ouder op de kenmerken geslacht en leeftijd.

notarisdiensten zijn over het algemeen positiever over het imago van de notaris dan burgers die nog nooit een notaris hebben bezocht.

Tevredenheid over notariële diensten

In de regel zijn consumenten die een transportakte van een koopwoning, een testament of huwelijkse voorwaarden hebben laten opstellen tevreden over de dienstverlening van de notaris (Centrum voor Marketing Analyses, 2002). Van de consumenten die een testament hebben laten opstellen is in 2002 92% tevreden (96% in 2001). Ongeveer 88% van degenen die huwelijkse voorwaarden hebben laten opstellen, is hierover tevreden (87% in 2001) en 81% is tevreden over de dienstverlening bij het opstellen van een transportakte (92% in 2001).

Consument en marktwerking

Consumenten zijn in de regel tevreden met hun positie als consument. Meer dan de helft (54%) is tevreden en bijna eenderde (32%) is deels tevreden (Gelissen, 2002). Een minderheid van de consumenten is dus ontevreden. Eventuele ontevredenheid heeft volgens consumenten verschillende oorzaken, zoals prijzen die in de perceptie van de consument te hoog zijn voor de geleverde dienst, onduidelijkheid over de samenstelling van prijzen en gebrek aan informatie om prijzen te kunnen vergelijken. Te weinig mogelijkheden tot controle op werkzaamheden is bij het notariaat minder vaak aanleiding voor ontevredenheid dan bij de overige sectoren waar marktwerking is geïntroduceerd.

De tariefsveranderingen zijn de consumenten niet onopgemerkt gebleven; ruim de helft geeft in 2002 aan dat de veranderingen in het notariaat hen bekend zijn. Gevraagd naar concrete veranderingen, blijkt bijna de helft (48%) van de consumenten op de hoogte te zijn van het afschaffen van de vaste tarieven, 38% is daar niet van op de hoogte. Consumenten die in het voorafgaande half jaar gebruik hebben gemaakt van notariële diensten, zijn nog beter op de hoogte (61% weet ervan). Iets meer dan de helft (54%) van de consumenten die gebruik hebben gemaakt van de diensten van een notaris, verwacht dat het loslaten van de tarieven geen wezenlijke gevolgen voor de consument zal hebben, ruim een kwart (28%) verwacht positieve gevolgen voor de consument.

Hoewel het merendeel van de consumenten (ruim 90%) het (zeer) wenselijk vindt keuzevrijheid te hebben op de markt voor notarisdiensten, blijkt de keuzevrijheid in de praktijk vooralsnog weinig te worden benut. Uit een onderzoek via focusgroepen (discussiegroepen onder consumenten), kwam naar voren dat nog weinig consumenten offertes vergelijken en ze weinig notie hebben van de mogelijkheden die hen door het vergroten van de concurrentie en de keuzevrijheid wordt geboden (Abrahamse e.a., 2002). Het gaat in het bijzonder om consumenten met lagere opleidingen en inkomens (Gelissen, 2002). Ook uit het imago-onderzoek van de KNB blijkt dat consumenten nauwelijks aan prijsvergelijking doen. De meerderheid van de consumenten heeft in 2002 geen offertes opgevraagd voor het opstellen van huwelijkse voorwaarden (89%) en voor het opmaken van een transportakte (88%).

6 Conclusie

De trendrapportage notariaat heeft tot doel een beeld te geven van de staat van de notariële beroepsuitoefening. Daarvoor zijn de ontwikkelingen in kaart gebracht ten aanzien van de toegankelijkheid, continuïteit, kwaliteit en integriteit van de notariële dienstverlening. De bevindingen worden in dit hoofdstuk kort samengevat.

6.1 Toegankelijkheid

Tarieven

Het kabinet verwachtte bij de invoering van de Wna dat door het vrijlaten van de tarieven de prijzen in de familiepraktijk zouden stijgen en in de onroerendgoedpraktijk zouden dalen. Uit gegevens van de monitor notariaat (EIM, 2002) bleek al dat de tarieven zich inderdaad volgens deze lijn ontwikkelden. De daling van de tarieven in de onroerendgoedpraktijk voltrok zich echter vooral in het duurdere marktsegment. Uit de recente bevindingen blijkt dat de stijging van de tarieven voor akten in de familiepraktijk zich in 2004 heeft voortgezet. De prijzen voor bepaalde akten zijn tussen 2002 en 2004 met 10 tot 17% gestegen. Het gemiddelde tarief ligt echter nog steeds onder het maximum tarief dat geldt voor minder draagkrachtigen. De daling van tarieven in de onroerendgoedpraktijk is nu ook bij de goedkopere huizen wat nadrukkelijker te zien. Bij de goedkopere huizen is er een daling tussen 2002 en 2004 van rond de 8%, bij de dure huizen van 25%. De verandering van vaste naar vrije tarieven is ook meer zichtbaar geworden. Notariskantoren hanteren duidelijk verschillende tarieven en die verschillen zijn tussen 2002 en 2004 groter geworden.

Onderzoek uit 2002 wijst uit dat consumenten de genoemde trends in de tarieven in dat jaar nog niet als zodanig waarnemen. In de beleving van ongeveer de helft van de consumenten zijn de tarieven gelijk gebleven. Hoewel in 2002 steeds meer consumenten aan tariefsvergelijking deden, was de hoogte van het tarief onder de meerderheid van de consumenten geen reden om te kiezen voor een notariskantoor. De belangrijkste overwegingen waren de nabijheid van en een vaste relatie met een kantoor. De mogelijkheid om tarieven te vergelijken is de afgelopen jaren wel vereenvoudigd door het verschijnen van diverse websites die de gelegenheid bieden om van verschillende kantoren offertes op te vragen.

Aanbod

De toegankelijkheid van het aanbod aan notariële diensten is vanaf 1998 toegenomen. Dit geldt zowel voor het aantal kantoorvestigingen, als het aantal notarissen. Het aantal kantoorvestigingen is de laatste jaren gegroeid van 810 in 1998 naar 891 in 2004. Sinds 2001 is de toename wel afgevlakt. Het aantal kantoren is tussen 1999 en 2004 gegroeid van 748 naar 768. Terwijl tot 2002 de toename vooral is toe te schrijven aan het aantal nieuwe vestigingen van bestaande kantoren, komt de groei tussen 2002 en 2004 vooral door het ontstaan van nieuwe zelfstandige kantoren. Het aantal notarissen is gestegen van 1.266 in 1998 naar 1.440 in 2004. Ook hier is de laatste jaren de groei afgevlakt.

Gemiddeld ligt het aantal burgers dat gebruik kan maken van een kantoorvestiging op ruim 11.000 inwoners. De kantoren zijn redelijk over het land verspreid. In de ringen Amsterdam en Drenthe ligt het aantal kantoorvestigingen per inwoner hoger dan gemiddeld en in Dordrecht, Roermond en Zwolle lager.

Vraag

Na het topjaar 1999 daalde het totale aantal akten. De vraag naar akten vertoont vanaf 2001 weer een stijgende lijn en ligt in 2003 op 1.642.000 akten. De vraag naar testamenten is tussen 2002 en 2003 met 28% toegenomen, het aantal hypotheekakten met 8%.

In 2002 en 2003 heeft 17%, respectievelijk 18% van de bevolking een akte bij een notaris laten opstellen. In bijna driekwart van de gevallen heeft dit betrekking op de koop/verkoop van een huis.

6.2 Continuïteit

Aantrekkelijkheid van het beroep

De meeste kandidaat-notarissen vinden het opvolgen van een notaris in een solitaire vestiging en starten van een nieuwe vestiging niet aantrekkelijk. De voorkeur gaat vooral uit naar het toetreden tot een bestaande maatschap, een deeltijd standplaats en de notaris in loondienst.

Het werken als notaris in een *solitaire* of *nieuwe* vestiging is voor ongeveer 40% tot 50% van de kandidaten niet aantrekkelijk vanwege de onzekerheden op de markt, de beperkte mogelijkheden tot ruggespraak, de investeringskosten (waaronder de hoogte van de goodwill), de moeilijke combinatie met ouderschap en parttime werken en de brede kennis die is vereist om *full service* aan te kunnen bieden. Voor het toetreden tot een *bestaande* maatschap worden minder knelpunten genoemd dan voor het starten van een nieuwe of zelfstandige vestiging. Ten aanzien van een bestaande maatschap vormen voornamelijk de onzekerheid op de markt (40%) en de kosten voor inkoop/goodwill (39%) een drempel.

De duur van de stageperiode en het opstellen en goedgekeurd krijgen van een ondernemingsplan zien de meeste kandidaten niet als belemmering om notaris te worden.

Voorkeur naar achtergrondkenmerken

Kandidaat-notarissen met verschillende achtergrondkenmerken hebben verschillende voorkeuren. Vrouwelijke kandidaten zien in de regel meer knelpunten in de combinatie van ondernemerschap met zorgtaken en in de eisen die het ondernemerschap stelt. De notaris in loondienst en het werken in deeltijd op een gedeelde standplaats hebben dan ook de meeste voorkeur onder vrouwen.

Tegelijkertijd denken zij niet dat dit een realistisch perspectief is voor hun positie over zes jaar. Mannelijke kandidaat-notarissen zien in de regel minder knelpunten in het ondernemerschap dan vrouwelijke.

De jongere kandidaten die vanaf ongeveer 2001 met hun stage zijn begonnen, zien vaker knelpunten in het combineren van ondernemerschap met parttime werk of ouderschap dan de oudere kandidaat-notarissen.

Er is verder weinig mobiliteit te verwachten tussen kandidaat-notarissen uit de grotere kantoren en kandidaten uit de kleinere kantoren. Kandidaat-notarissen uit de grotere kantoren hebben zich al zodanig gespecialiseerd, dat zij meer drempels ervaren om een solitaire of nieuwe vestiging te beginnen. Zij verwachten over zes jaar vaker binnen een bestaande maatschap te werken dan kandidaten uit kleinere kantoren.

Instroom

In de komende vijftien jaar defungeert bijna de helft van het aantal notarissen vanwege het bereiken van de leeftijd van 65 jaar. Op grond van de dalende aantallen studenten notarieel recht, waarvan er steeds minder gaan werken als kandidaat-notaris en de afname van het aantal kandidaat-notarissen kunnen zich in de toekomst knelpunten gaan voordoen. Ook het groeiende aandeel vrouwelijke kandidaat-notarissen, die meer knelpunten ervaren om notaris te worden dan mannelijke kandidaten, kan er toe leiden dat het aanbod aan notarissen achterblijft, terwijl de vraag naar notarissen toeneemt.

Bedrijfseconomische situatie

De bedrijfseconomische situatie van notariskantoren is conjunctuurgevoelig en wordt voor een belangrijk deel bepaald door ontwikkelingen in de onroerendgoedmarkt en de hoogte van de hypotheekrente. De afgelopen jaren dreef de omzet voor ruwweg 65% op de onroerendgoedpraktijk. In 1999 was er een grote vraag naar akten en werd er veel verdiend in de onroerendgoedpraktijk. Daarna is de omzet en winst gedaald. Tussen 2002 en 2003 is de gemiddelde omzet per kantoor nagenoeg gelijk gebleven. De omzet per fulltime personeelslid is daarentegen licht gestegen, wat kan wijzen op een efficiëntere bedrijfsvoering. De variatie tussen kantoren is eveneens toegenomen. Dit geldt vooral voor de omzet per fulltime notaris en per medewerker. Hier zien we dat de verschillen tussen kantoren met een lage en hoge omzet extremer zijn geworden.

Gemiddeld genomen zijn de totale kosten (waaronder personeels- en huisvestingskosten) van kantoren tussen 2002 en 2003 iets gedaald. De gemiddelde winst is vrijwel gelijk gebleven. Al geldt ook hier dat de verschillen tussen kantoren zijn toegenomen. De winstgevendheid in de hoge en lage regionen ligt verder uit

elkaar. Het BFT heeft geconstateerd dat het aantal notarissen waarbij de financiële situatie ongunstig is, is gestegen van 52 in 2002 naar 89 in 2003.

6.3 Kwaliteit en integriteit

Kwaliteitsborging

Het systeem van toezicht is in 1999 beoordeeld door de werkgroep Toezicht Notariaat. De knelpunten die destijds werden geconstateerd, zoals de verbrokkeldheid van het toezicht en het gebrek aan coördinatie tussen toezichthouders, lijken zich nog steeds voor te doen.

Er zijn wel nieuwe instrumenten in gang gezet om de kwaliteitsborging te verbeteren. Deze richten zich op de kwaliteitsborging van de bedrijfsvoering (KNB-kwaliteitsnorm), intercollegiale toetsing van die kwaliteitssystemen door middel van *audits* en transparantie richting de cliënt wat betreft de samenstelling van de prijs van een akte.

Op het gebied van de integriteitsbewaking zijn momenteel ontwikkelingen gaande. Er zijn plannen om een nieuw stelsel van toezicht op de beroepsuitoefening in het leven te roepen (Kamerstukken II, 2004-2005, 23706, nr. 59).

Beroepsethiek

De notaris wordt geacht zijn taak vanuit een onafhankelijke positie uit te voeren en zich bij de behandeling van zaken onpartijdig op te stellen. Hij dient er voor te zorgen dat de belangen van partijen niet door juridische onkunde of door feitelijk overwicht van een partij worden geschaad. Om deze rol goed te kunnen vervullen moet hij onafhankelijk staan tegenover alle partijen. Anderzijds wordt van de notaris verwacht dat hij, als ondernemer, op prijs en kwaliteit concurreert en commerciële belangen in het oog houdt. Deze twee dimensies van de beroepsuitoefening (de publieke taak en het ondernemerschap) kunnen conflicteren. Binnen de beroepsgroep ziet men het accent richting commerciële belangen verschuiven ten koste van de publieke taken van de notaris.

Ruim driekwart van de (kandidaat)-notarissen is van mening dat bij de invulling van het notarisambt de publieke dimensie het primaat moet hebben boven die van ondernemer. Zij leggen het accent op de publieke taakuitoefening en de daaraan verbonden waarden en regels, zoals de functie van openbaar ambtenaar, de zorgplicht, de kwaliteit van de akte, de bescherming van de zwakke partij en collegialiteit.

Het belang van de naleving van de beroeps- en gedragsregels, behoudens enkele uitzonderingen, wordt algemeen onderschreven. Notarissen en kandidaat-notarissen hechten daarom grote waarde aan de publieke taken van het notariaat en benadrukken het belang dat beroepsgenoten ook conform die taken handelen.

Indien de praktijkervaringen naast dit ideaalbeeld worden geplaatst, moet het ambtelijk karakter het echter afleggen tegen de bedrijfsmatige aspecten van het notariële beroep. Volgens het merendeel van de (kandidaat-)notarissen wordt in de praktijk de nadruk gelegd op commerciële belangen, zoals het belang van de (grote)

cliënt, winstgevendheid van akten, behoud van grote cliënten en concurrentie. Ook in de veranderingen die zij sinds de Wna waarnemen, is een duidelijke tendens richting markt te onderkennen. Notarissen en kandidaat-notarissen vinden dat de naleving van de beroeps- en gedragsregels door de beroepsgroep afneemt en zijn van mening dat normconform handelen terrein lijkt te verliezen ten gunste van commerciële belangen. Sinds de invoering van de Wet op het notarisambt in 1999 is volgens meer dan de helft van de (kandidaat-)notarissen de collegialiteit en de naleving van de financiële onafhankelijkheids- en full-serviceregels afgenomen.

Notarissen en kandidaat-notarissen vinden de aandacht die op kantoorniveau wordt besteed aan beroepsethiek voldoende. De naleving van de beroeps- en gedragsregels op kantoorniveau beoordelen ze tevens goed tot zeer goed. Hier staat echter tegenover dat binnen de beroepsgroep geen cultuur bestaat waarin men elkaar aanspreekt op ethisch gedrag. Het ontbreken van een dergelijke traditie maakt het moeilijk beroepsethische kwesties bespreekbaar te maken. Tevens resulteert dit in het minder optimaal functioneren van het tuchtrecht, daar tuchtcolleges afhankelijk zijn van aangebrachte zaken. De non-interventiecultuur waarbij notarissen geen klachten tegen collega's indienen leidt ertoe dat slechts de "ernstige" gevallen door de tuchtcolleges worden beoordeeld.

Klachten en tuchtrechtzaken

Gezien de ongeveer 1,6 miljoen akten die jaarlijks passeren, is het aantal klachten en tuchtrechtzaken gering. Het grootste deel van de klachten dat bij de KNB is ingediend, heeft betrekking op de kwaliteit van de dienstverlening. Het aantal klachten is in vergelijking met voorgaande jaren in 2003 iets afgenomen. Het aantal zaken dat door de Kamers van Toezicht is behandeld, is gestegen van 150 in 1999 naar 300 in 2003. Ongeveer één op de zes klachten leidt tot een maatregel tegen de betrokken notaris. Het aandeel klachten dat tot maatregelen leidt is door de jaren heen nauwelijks veranderd. Er is ten tijde van het onderzoek nog geen zicht op het aantal klachten over declaratiegeschillen dat bij de ringvoorzitters is ingediend. Het tucht- en klachtrecht functioneert voornamelijk repressief en niet preventief. Tuchtrechtelijke uitspraken worden nog te weinig publiek gemaakt om voor de beroepsgroep als normatief kader te dienen. Ook voor de consument vormen deze uitspraken daardoor geen middel om de kwaliteit van notarissen te beoordelen. Een duidelijke lijn in de jurisprudentie is nog niet waar te nemen. In gepubliceerde zaken waarin de tuchtrechter zich heeft uitgesproken over de grens tussen het publieke ambt en het ondernemerschap lijken de kamers van toezicht het accent te leggen op de publieke taak van de notaris. Marktinitiatieven die een inperking vormen van de notariële kwaliteit en ambtelijke taken, lijken door de tuchtrechter te worden afgekeurd.

Tevredenheid consumenten

Het laatste onderzoek naar de tevredenheid van consumenten over de notariële dienstverlening dateert uit 2002. Daaruit blijkt dat zij over het algemeen tevreden zijn over de dienstverlening van notarissen. Het imago van de notaris is over het algemeen positief, en nog positiever onder consumenten die daadwerkelijk diensten van de notaris hebben afgenomen. Consumenten hebben de indruk dat de notaris de kernwaarden van het notariaat uitdraagt (onpartijdig, betrouwbaar, zorgvuldig). Ontevredenheid bestaat er wel over de onduidelijke samenstelling van de – naar de mening van de consument – te hoge prijzen. Hoewel de helft van de consumenten in 2002 op de hoogte is van de tariefsveranderingen in het notariaat, worden er nog weinig initiatieven genomen om prijzen te vergelijken.

6.4 Slot

Een belangrijk aandachtspunt is dat de omvang van het aanbod aan notariële diensten in de toekomst tot problemen kan leiden aangezien de vraag naar nieuwe notarissen mogelijk groter wordt dan het aanbod. Gezien de voorkeuren van kandidaat-notarissen en de knelpunten die ze ervaren, kunnen meer mogelijkheden tot deeltijdwerken en de introductie van de notaris in loondienst belangrijke drempels wegnemen om toe te treden tot het ambt. Hoewel met de Wna een aantal drempels zijn weggenomen om een eigen kantoor te beginnen, vinden kandidaat-notarissen het starten van een zelfstandig kantoor over het algemeen onaantrekkelijk. Het is daarom niet te verwachten dat er in de toekomst veel zelfstandige kantoren bijkomen. Een andere opmerkelijke ontwikkeling is dat de verschillen tussen kantoren groter worden. Dit geldt voornamelijk voor de verschillen in tarieven, omzet en winst. Conjuncturele ontwikkelingen zullen hier waarschijnlijk een rol in spelen, maar ook de gestimuleerde marktwerking binnen de beroepsgroep. Sommige kantoren hebben zich blijkbaar beter aan die nieuwe marktsituatie kunnen aanpassen dan anderen. Consumenten beoordelen de kwaliteit van de notariële dienstverlening vooralsnog goed. Er zijn relatief gezien weinig klachten en uit consumentenonderzoek blijkt dat men tevreden is over de geleverde diensten. De consument kan de kwaliteit van de inhoud van de akte en de integriteit van de notaris echter moeilijk beoordelen. Vanuit de beroepsgroep zelf komen wel signalen dat in de praktijk de commerciële belangen de boventoon gaan voeren ten koste van de kwaliteit. Tevens blijkt uit onderzoek dat enkele kantoren gebruik hebben gemaakt van derdengelden of betrokken zijn bij witwaspraktijken. Ook vanuit de media komen alarmerende berichten over notarissen die deals met de vastgoedwereld sluiten²⁷ of notarissen die fraude plegen²⁸. Dergelijke berichten en voorvallen kunnen het imago van de gehele beroepsgroep schaden. Vertrouwen in het notariaat is een groot goed en het is daarom van belang het vertrouwen van de samenleving in de notaris te waarborgen en te behouden. Goed toezicht is daarbij essentieel. Voor het daadwerkelijk integer handelen is echter de overdracht van beroepsethiek door en het gedrag van de directe collega's van belang.

²⁷ 'Notarissen sluiten verboden deals met vastgoedwereld', De Volkskrant 5 mei 2004, p. 1

²⁸ Zembla, 7 mei 2004.

De goed- of afkeuring van de directe omgeving bepaalt voor een belangrijk deel of de beroepsbeoefenaar daadwerkelijk integer handelt. Het bestaan van een cultuur op kantooniveau én binnen de beroepsgroep waarbij men elkaar aanspreekt op onethisch gedrag en waarbij het belang van het ethisch handelen wordt onderkend is op die grond van essentieel belang.

Literatuur

Abrahamse, M. en M. Hobbelen

Consumentenmonitor Marktwerking. Aanvullend kwalitatief onderzoek bij de Communicatie Issue Monitor

Hilversum, Intomart Beleidsonderzoek, 2002

Baarsma, B., J. Mulder, en C. Teulings

De spagaat tussen ambt en ondernemerschap. Economische analyse van het domeinmonopolie in het notariaat

Amsterdam, Stichting voor Economisch Onderzoek Universiteit van Amsterdam (SEO), 2004

Bunt, H.G. van de

De rol van vrije beroepsbeoefenaren. In: Bovenkerk, F. *De georganiseerde criminaliteit in Nederland; het criminologisch onderzoek voor de parlementaire enquêtecommissie opsporingsmethode in discussie*

Deventer, Gouda Quint, 1996

Bureau Financieel Toezicht

Jaarverslag 2003

Utrecht, Bureau Financieel Toezicht, 2004

Buro Notariële Accountants (BNA)

Rapport van Feitelijke Bevindingen aan Bureau Financieel Toezicht inzake Het onderzoek naar de inkomens- en omzetontwikkelingen bij notarissen over 2000

Bussum, Buro Notariële Accountants B.V., 2002

Centrum voor Marketing Analyses

Imago-onderzoek notarissen

Amsterdam, Centrum voor Marketing Analyses, 2002

Commissie Monitoring Notariaat

Eindrapport Commissie Monitoring Notariaat

Den Haag, 2003

Dijkstra, M. en R. Aalbers

Kruissubsidiëring in de familiepraktijk. Een empirische studie naar de kosten en opbrengsten in de familiepraktijk van het notariaat.

SEOR/OCFEB, 2002

Ernst & Young

KPVS onderzoek notariaat 2002

Amsterdam, Ernst & Young, 2002

Gelissen, R

*Consumentenmonitor Marktordening. Eerste kwantitatieve meting. Deelonderzoek
Communicatie Issue Monitor*
Hilversum, Intomart Beleidsonderzoek, 2002

Heuvel Rijnders, J. van den, I.J.M. Lackner, H.C. Verkerk

Publieke belangen en marktordening bij vrije beroepen
Den Haag, Ministerie van Economische zaken / Kenniscentrum voor
Orderingsvraagstukken, 2004

Kamerstukken II

Vergaderjaar 2002-2003, 23706, nr. 56

Kamerstukken II

Vergaderjaar 2004-2005, 23706, nr. 59

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie

Jaarverslag 2003
Den Haag, Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, 2004

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie

Notariaat Magazine
Jaargang 4, nr. 9, 2004

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie

Helder offreren en tarifiëren
Den Haag, Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, 2004

Laclé, Z.D. en B. Krop

*Naar een robuust notarieel normbesef. Position paper bij de werkconferentie
'Trendrapportage notariaat'.*
Leiden, Universiteit Leiden, november 2004

Lankhorst, F en J.M. Nelen

*Professionele dienstverlening en georganiseerde criminaliteit: hedendaagse
integriteitdilemma's van advocaten en notarissen*
Zeist, Kerkebosch, 2004

**Lekkerkerker, G., J.W. van Ee, B. Snijder-Kuipers, Z. Laclé, E. Kortlang, C. van
Kordelaar, F. Meijer en J. Leget**

*Handel en Publieke taak. Gedachten over het notariaat als ambt en onderneming.
Rapport van de werkgroep 'ambt en onderneming' van de Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie*
Den Haag, Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, 2004

Ministerie van Volkshuisvesting Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer

Cijfers over wonen 2004. Feiten over mensen, wensen, wonen

Den Haag, Ministerie van VROM, 2004

Plug, P.J., A.S.E. Dekker, S.E. van der Hurk, B.E. Baarsma, en F.A. Felsö

Mededinging versus domeinmonopolie en ministerieplicht. Over de gevolgen van marktwerking in het notariaat

Den Haag, Berenschot/SEO, 2003

Shinnick, E., F. Bruinsma, Ch. Parker

Aspects of regulatory reform in the legal profession: Australia, Ireland and the Netherlands

International Journal of the Legal Profession

Jrg. 10, nr. 3, 2003, pp. 237-267.

Uitgeverij KSU

De stand van het notariaat 2003

Amsterdam, KSU, 2003

Uitgeverij KSU

De stand van het notariaat 2004

Amsterdam, KSU, 2004

Velten, A.A. van

Het notariaat: inderdaad een elastisch ambt

Amsterdam, Stichting tot Bevordering der Notariële Wetenschap, 2002

Verstappen, L.C.A.

Het notariaat in een spagaat: over instroom en de toekomst van het notariaat.

Weekblad voor Privaatrecht, Notariaat en Registratie (WPNR)

Jrg. 135, nr. 6591, 2004, pp. 745-755.

Vogels, R.J.M., J.P.J. de Jong, P.Th. van der Zeijden, D. Snel, M. Mosselman

Gegevensverzameling ten behoeve van de Commissie Monitoring Notariaat:

Eindrapportage

Zoetermeer, EIM, 2002

Werkgroep Toezicht Notariaat

Toezicht notariaat

Den Haag, Ministerie van Justitie, 1999

Wils, J. en A. Oostdijk

Tendrapportage notariaat: Tarieven veel voorkomende akten
Leiden, Research voor Beleid, 2004

Bijlage 1

Begeleidingscommissie

Voorzitter

Prof. dr. J.F. Bruinsma, Hoogleraar rechtssociologie disciplinegroep Rechtstheorie /
Encyclopedie Universiteit Utrecht

Leden

Drs. F. Blok, Directeur sector financieel toezicht, Bureau Financieel Toezicht

Mr. P. Blokland, notaris De Kort Van der Kolk Van Tuijl Notarissen

Prof. dr. L. de Groot-van Leeuwen, Hoogleraar rechtspleging, Faculteit der
Rechtsgeleerdheid, Radboud Universiteit Nijmegen

Mr. J.A.M. Janssens, bestuurssecretaris praktijkuitoefening, Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Mr. H.F.M. Hofhuis, President Rechtbank Den Haag

Mr. E.J.C. van der Vlis, beleidsmedewerker Directie Toegang Rechtsbestel, Ministerie
van Justitie

Bijlage 2

Tabellen bij hoofdstuk 3

Tabel 1 Ontwikkelingen aantal vestigingen notariskantoren per ring

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2004*
Alkmaar	32	32	32	35	35	35	37
Almelo	28	28	28	29	29	31	32
Amsterdam	49	49	54	58	62	65	66
Arnhem	63	64	65	67	66	65	67
Drenthe	27	27	27	27	33	31	32
Breda	49	50	50	51	49	50	54
Dordrecht	27	25	25	27	27	26	28
Den Haag	89	92	96	93	96	94	92
Groningen	36	35	35	35	35	35	35
Haarlem	45	45	45	45	45	44	48
Den Bosch	62	62	65	62	65	66	68
Leeuwarden	46	46	47	48	49	48	44
Maastricht	35	35	35	36	37	37	34
Middelburg	20	19	19	20	20	21	21
Roermond	23	22	23	27	26	26	27
Rotterdam	44	44	47	51	56	56	55
Utrecht	55	55	59	60	61	65	62
Zutphen	45	42	42	42	43	44	44
Zwolle	37	38	40	41	40	43	45
Totaal	812	810	834	854	874	882	891

* De KNB bezit geen historische database, dus is het aantal kantoren geteld op peildatum 5 augustus 2004

Bron: ledenadministratie KNB, 2004, in combinatie met gegevens van het EIM, 2002

Tabel 2 **Ontwikkeling aantal notarissen per ring**

	1998	1999*	2000	2001	2002	2003	2004**
Alkmaar	46	47	49	56	57	58	58
Almelo	45	47	53	56	56	56	55
Amsterdam	112	115	123	132	136	139	139
Arnhem	95	97	104	111	109	111	112
Drenthe	37	38	49	53	52	52	51
Breda	78	79	81	84	87	90	90
Dordrecht	36	36	39	39	37	35	35
Den Haag	140	143	148	145	145	145	143
Groningen	45	45	46	45	45	47	48
Haarlem	63	65	69	71	68	71	74
Den Bosch	107	109	113	110	111	111	113
Leeuwarden	49	52	56	57	57	57	58
Maastricht	45	47	51	50	50	51	50
Middelburg	30	30	32	32	34	33	32
Roermond	33	34	37	37	38	39	39
Rotterdam	99	101	103	105	108	105	107
Utrecht	92	93	103	101	106	104	105
Zutphen	64	66	64	69	68	69	68
Zwolle	50	54	59	61	62	62	63
Totaal	1.266	1.298	1.379	1.414	1.426	1.435	1.440

Tenzij anders vermeld, geldt als peildatum voor de gegevens 1 oktober van het jaar.

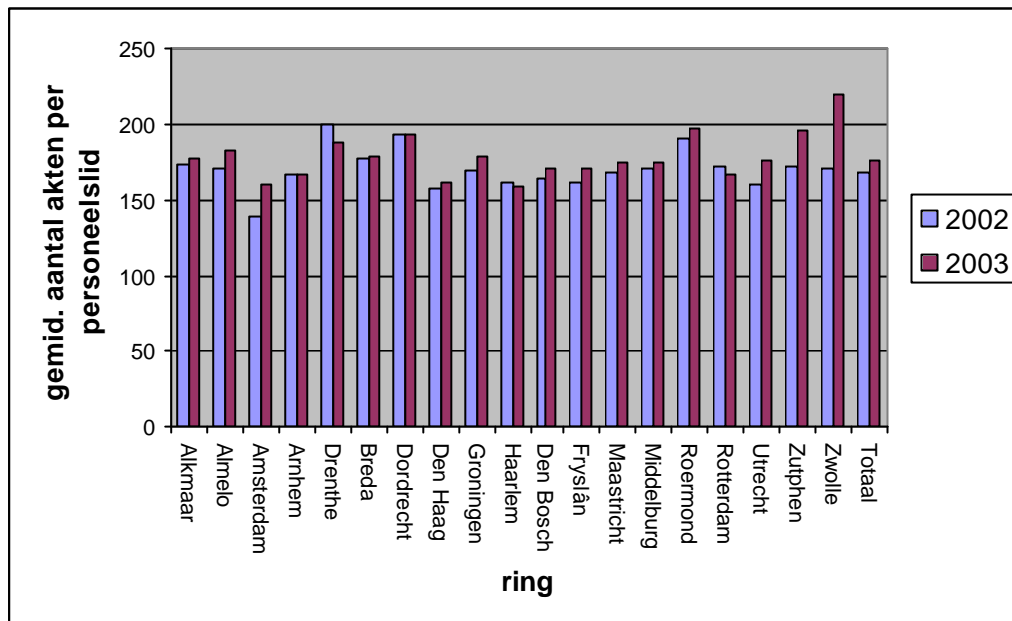
* peildatum 1 juli 1999

** Peildatum 5 augustus 2004

Bijlage 3

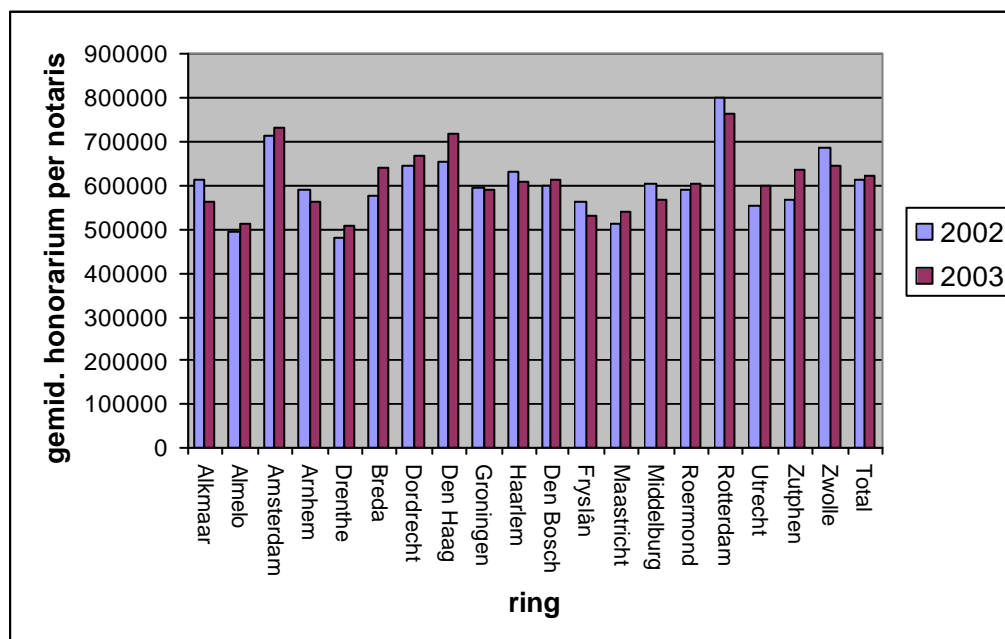
Tabellen en figuren bij hoofdstuk 4

Figuur 1: Gemiddeld aantal akten per fte personeel naar ring in 2002 en 2003



verschillen significant ($p < 0,05$)

Figuur 2: Gemiddeld honorarium (€) per fte notaris naar ring in 2002 en 2003



verschillen significant ($p < 0,05$)

Bijlage 4

Vragenlijst aantrekkelijkheid beroepsperspectieven

Knelpunten om tot het ambt toe te treden

In de Trendrapportage Notariaat wordt aandacht besteed aan de groei van het aantal notarissen en mogelijke knelpunten om tot het ambt toe te treden. Om hier een beeld van te krijgen verzoeken wij u de volgende vier vragen te beantwoorden.

- 1 Welke knelpunten ziet u om zelf notaris te worden in de vorm van *een solitaire vestiging of nieuwe vestiging*? Kunt u voor de volgende knelpunten aankruisen in welke mate u die ziet als knelpunt?

	geen knel- punt	klein knel- punt	groot knel- punt	weet niet
Kennis op hele breedte van het vak nodig				
Verwerven van marktaandeel				
Hoogte van benodigde investeringen				
Hoogte goodwill bij overname van een kantoor				
Kennis van bedrijfsvoering				
Waarneming tijdens vakantie en ziekte				
Minder mogelijkheden voor het houden van ruggenspraak				
Minder mogelijkheden voor specialisatie				
Combinatie ondernemerschap en parttime werken moeilijk				
Combinatie ondernemerschap en ouderschap moeilijk				
Vinden van geschikte kandidaat-notarissen				
Het aantrekken van voldoende startkapitaal				
Aantrekkelijkheid huidige werkomgeving en inkomen				
Het opstellen van het Ondernemingsplan				
Het Ondernemingsplan goedgekeurd krijgen				
Onzekerheid over de markt voor notarisdiensten				

- 2 Kunt u voor de volgende knelpunten aankruisen in welke mate u die ziet als knelpunt als u notaris zou willen worden *binnen een bestaande maatschap*?

	geen knelpunt	klein knelpunt	groot knelpunt	weet niet
Het vinden van een maatschap die nog ruimte heeft voor een nieuwe partner				
Medeverantwoordelijk worden voor werk van andere leden maatschap				
Beperkte mogelijkheden voor parttime werk				
Het samenwerken met andere notarissen				
Onzekerheid over de markt voor notarisdiensten				
De duur van de stageperiode				
Hoogte van kosten voor inkoop/ingroei/goodwill				
Beperkte zelfstandigheid t.o.v. eigen kantoor				
Combinatie ondernemerschap en parttime werken moeilijk				
Combinatie ondernemerschap en ouderschap moeilijk				
Vinden van geschikte kandidaat-notarissen				
Het aantrekken van voldoende startkapitaal				
Aantrekkelijkheid huidige werkomgeving en inkomen				
Het opstellen van het Ondernemingsplan				
Het Ondernemingsplan goedgekeurd krijgen				
Onzekerheid over de markt voor notarisdiensten				

3 Wilt u aankruisen hoe aantrekkelijk de volgende vormen van notariaat voor u zelf zijn?

	niet aantrekkelijk	aantrekkelijk	zeer aantrekkelijk	weet niet
Opvolgen van een notaris binnen een bestaande maatschap				
Nieuwe notaris binnen bestaande maatschap				
Opvolgen van notaris in solitaire vestiging				
Notaris in nieuwe vestiging				
Notaris in nieuwe maatschap				
Notaris in deeltijd die standplaats deelt met een andere deeltijdnotaris				
Notaris in loondienst				

4 Als u een voorspelling doet voor uw positie in 2010, in welke positie wilt u dan bij voorkeur verkeren, en welke positie acht u het meest waarschijnlijk?

	voorkeur	waarschijnlijk
Opvolgen van een notaris binnen een bestaande maatschap		
Nieuwe notaris binnen bestaande maatschap		
Opvolgen van een notaris in solitaire vestiging		
Notaris in nieuwe vestiging		
Notaris in nieuwe maatschap		
Notaris in deeltijd die standplaats deelt met een andere deeltijdnotaris		
Notaris in loondienst		
Kandidaat-notaris		
Andere functie buiten notariaat		
Anders		

Algemene vragen

Ten slotte volgen hier nog enkele algemene vragen die van belang zijn voor het analyseren van de enquête.

- F1 Wat is uw leeftijd?
- 1 20 TOT 25 JAAR
2 25 TOT 30 JAAR
3 30 TOT 35 JAAR
4 35 TOT 40 JAAR
5 40 JAAR EN OUDER
- F2 Wat is uw geslacht?
- 1 MAN
2 VROUW
- F3 Sinds welk jaar bent u werkzaam als kandidaat-notaris?
-
- F4 In welk jaar bent u afgestudeerd in de rechtswetenschap?
-
- F5 Hoeveel notarissen zijn op dit moment op uw kantoor werkzaam?
- 1 1
2 2
3 3 T/M 4
4 5 T/M 8
5 MEER DAN 8
- F6 Hoeveel kandidaat-notarissen zijn op dit moment op uw kantoor werkzaam?
- 1 1
2 2 T/M 4
3 5 T/M 8
4 MEER DAN 8
- F7 Wat is het inwoneraantal van de plaats waarin uw kantoor gevestigd is?
- 1 MINDER DAN 50.000 INWONERS
2 50.000 TOT 100.000 INWONERS
3 MEER DAN 100.000 INWONERS

Dit is het einde van de enquête. Wij danken u zeer voor uw medewerking. De enquête kunt u terugsturen in de bijgevoegde enveloppe, het frankeren van deze enveloppe is niet vereist. Gelieve de enquête te retourneren vóór 25 september. Als u nog opmerkingen over het onderzoek heeft, kunt u die hieronder noteren.

Opmerkingen over het onderzoek

.....
.....
.....
.....