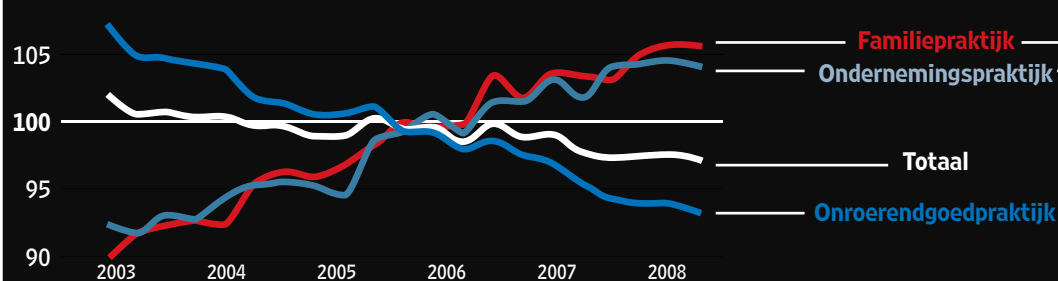


Notaris die niet onderneemt, verliest het van de prijsvechters

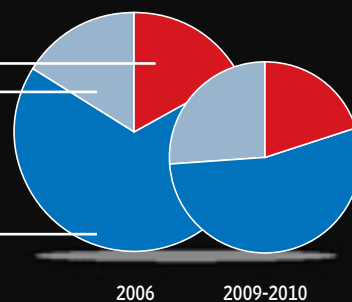
Akte straks weer duurder?

De gemiddelde tarieven dalen, maar aantal notarissen neemt af. De kans is groot dat de tarieven straks weer stijgen

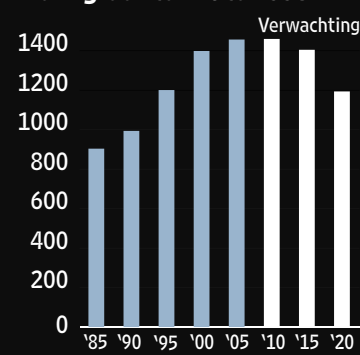
110 Index: 2006 = 100



Omzet neemt af



Daling aantal notarissen



Bert Koopman
Amsterdam

Notarieel Nederland worstelt met zijn imago. 'Als ik in het café zeg dat ik notaris ben, dan zetten ze een biertje voor me neer', zegt een jonge professional. 'Door al die negatieve publiciteit is een sfeer ontstaan van medelijden.'

De feiten zijn bekend. Notarissen worden geconfronteerd met omzetzakkingen van 30% en meer —vooral door de ingestorte onroerend goedmarkt. De concurrentie is moordend.

Tien jaar marktwerking heeft zijn sporen nagelaten. Barbara Baarsma van SEO Economisch Onderzoek concludeert dat de notariële markt weliswaar efficiënter is geworden, maar dat het beoogde 'opschudeffect' in het aanbod achterwege is gebleven.

Volgens Baarsma hadden inefficiënte notarissen vóór de crisis nog steeds een plaats op de markt.

'De gevolgen van de financiële crisis zullen extra hard aankomen. Inefficiënte spelers zullen omvallen, inkrumping van de markt zal leiden tot minder notarissen.'

ING verwacht in een recent rapport dat het aantal notarissen de komende tien jaar daalt van 1500 tot 1200 — een samenspel van notarissen die er de brui aan geven, natuurlijke uitstroom en beperkte instroom door het imagoprobleem van het vak. En een slinkend aanbod zal bij een gelijkblijvende vraag mogelijk tot hogere prijzen leiden.

De notariële brancheorganisatie KNB zit niet stil. 'We organiseren bijeenkomsten met onze achterban om te spreken over toekomstige ontwikkelingen van het ambt', zegt voorzitter Erna Kortlang. Marktwerking is het hoofdthema. Andere thema's zijn innovatie en verandering.

Kortlang wil niet inhoudelijk ingaan op het branchebrede zelfon-

derzoek. 'Dat zou de discussie kunnen beïnvloeden en dat wil ik niet.' Over een half jaar presenteert ze een rapport met bevindingen waaraan conclusies zullen worden verbonden.

De KNB treedt met dit onderzoek in de voetsporen van de Orde van Advocaten. Deze beroepsgroep deed ookaan zelfreflectie en presenteert na de zomer de uitkomsten van een onderzoek naar 'factoren die de toegang tot de beroepsgroep belemmeren', waaronder de tarieven.

De notarissen hebben met hun tarieven al de nodige stappengezet. Tien jaar marktwerking heeft het notariële landschap een stukgedifferentieerder gemaakt. Onder notarissen tref je prijsvechters, full service en gespecialiseerde kantoren. Ongeveer 10% van de 950 Nederlandse notariskantoren voldoen aan het profiel van prijsvechter. Ze zijn gevestigd op goedkope locaties aan de rand van de stad,

bieden een laag serviceniveau, concurreren op prijs en zoeken daarbij de uiterste grenzen op.

Volgens Kortlang moeten notarissen die hun ambt serieus willen uitoefenen met hun bedrijfsvoering scherp aan de wind zeilen. Ze ziet dat velen de bakens verzetten en overschakelen van onroerend goed naar familierecht of ondernemingsrecht. Aan beide fronten zit beweging. Enerzijds door vergrijzing en complexe familieverhoudingen, anderzijds door ontslagen werknemers die voor zichzelf beginnen. Meer akten dus.

Hoe verder? Er zullen nog veel ontslagen vallen, alleen de entrepreneurs onder de notarissen lijken te overleven. Toch verwacht Kortlang dat de perspectieven op termijn gunstig zijn. Mits notarissen meer ondernemerschap tonen en kiezen voor een duidelijk kantoorprofiel. Ze zijn er al: de innovatieve, de eigentijdse en de klassieke kantoren.

Visie op het vak De deskundigen



Erna Kortlang: 'Discussie over toekomstscenario's nodig.'



Barbara Baarsma: 'Opschudeffect niet gerealiseerd.'

