

# Terug naar de vaste prijzen en de collegialiteit onder notarissen

Oprichter Anna de Vries van nieuwe belangenclub wil prijsvechters bedwingen

Jan Fred van Wijnen  
Amsterdam

De Friese notaris Anna de Vries heeft de oorlog verklaard aan de prijsconcurrentie in haar beroepsgroep. Haar belangenvereniging De Nieuwe Stempel heeft in korte tijd een flinke aanhang gekregen. Ze wil notarissen helpen om hun kostprijs te bepalen, in de hoop dat niemand meer zijn diensten onder de kostprijs aanbiedt.

Het enthousiasme onder collega's is groot. Verschillende voorzitters van lokale 'ringen' (waarin het notariaat is georganiseerd) roepen hun leden op zich ook bij haar aan te sluiten.

**V Wanneer besloot u zelf actie te ondernemen, in plaats van de officiële beroepsorganisatie KNB of de Friese ring in te schakelen?**

'Vorig najaar stelde ik op een lokale bijeenkomst van notarissen voor om te praten over de toekomst van ons vak en de schade die de prijzenslag aanricht. Bij onze volgende bijeenkomst, in maart, werd spontaan besloten om een vereniging op te richten. In de ring Friesland zien we elkaar eerder als concurrent dan als collega. Er komt ook bijna niemand opdagen op de vergaderingen. En onze landelijke organisatie KNB vindt het debat over marktwerking een gepasseerd station.'

**V Vindt u marktwerking bij notarissen uit principe verkeerd?**

'Ja. Het past niet. Wij hebben een gedelegeerde overheidstaak en tegelijk zijn we ondernemer. Dat ging fout toen de vaste tarieven werden losgelaten. De onafhankelijkheid tegenover marktpartijen raakt ondermijnd, en daarmee de rechtszekerheid die we klanten bieden.'

**V Bent u ook voor vaste tarieven?**



Anna de Vries, notaris in het Friese Ureterp, ziet misstanden als notaris die projectontwikkelaar betaalt voor klanten. Foto: Jeroen van Kooten

'Ja. Vaste basistarieven, met de mogelijkheid om meerwerk te declareren. Ik weet overigens niet hoe de leden van De Nieuwe Stempel hierover denken. Daar gaan we nog met elkaar over in discussie.'

**V Welke misstanden ziet u?**

'In mijn directe omgeving zie ik een notaris die veel klanten krijgt van één projectontwikkelaar. Daarvoor betaalt hij hem onder tafel. Zo iets mag niet. Ik zie ook een lokale bank die alle starters door-

stuurt naar één notaris. Een andere notaris klaagde daar over. Toen kreeg die alle klanten voor oversluitingen doorgestuurd. Allemaal fout. De klant moet kunnen kiezen.'

**V Krijgt u ook negatieve reacties?**

'Uit het notariaat nauwelijks. Maar op internetforums lees je wel reacties uit het publiek in de trant van: notarissen zijn graaiers. Ik vind dat onterecht, maar we hebben kennelijk een imago probleem.'

**V Is het niet terecht dat de prijzen zijn gedaald?**

'Prima dat ze zijn gedaald, als ze maar niet onder de kostprijs zakken. De prijs moet passen bij de kwaliteit van de service.'

**V Verdiende de notaris niet te veel?**

'Vroeger misschien. In de Randstad zijn uitwassen geweest. Maar de rest zat gewoon op de Balkenendenorm. Tijdens de vastgoedhousse van de jaren negentig werd te veel verdiend. Maar dat had ge-

woon moeten worden bijgesteld door de vaste tarieven te verlagen. Nu zijn er notarissen die elke maand privé bijpassen om hun kantoor draaiende te houden.'

**V Hoe ziet u de toekomst van het notariaat?**

'Als ik het enthousiasme over De Nieuwe Stempel bekijk, dan zie ik een gezond notariaat voor me, waarin we elkaar weer zien als collega's. Met grote opkomst bij de ringvergaderingen. Zoals vroeger.'

