

Over notaristoerisme, slimme tandartsen, rookworsten en loungesets - het Nederlandse notariaat sedert 1999

Deel I

Inleiding

Het 20-jarig bestaan van de WNA (hierna: Notariswet) in 2019 is door het Nederlandse notariaat niet bepaald uitbundig gevierd. Men is er inmiddels aan gewend, maar heeft er nog altijd gemengde gevoelens over.

Tot 1999 kwam het systeem van het notariaat in Nederland grotendeels overeen met de in België nog heden ten dage bestaande structuur, maar met de invoering van de nieuwe Notariswet, in het kader van de zogenaamde MDW-operatie (Marktwerking, deregulering en wetgevingskwaliteit) werd, weliswaar onder handhaving van de grondgedachten van het Latijnse notariaat (benoeming van overheidswege maar betaling door de cliënten), overgestapt naar een systeem van vrije toetreding en vrije tarieven. De aanleiding daarvoor was dat notarissen in de jaren negentig – door de prijsstijgingen op de woningmarkt in combinatie met de belanggebonden vaste tarieven – meer verdienden dan in het egalitaire Nederland politiek acceptabel was. Men verwachtte dat de invoering van marktwerking binnen het notariaat tot lagere tarieven en een hogere kwaliteit zou leiden.

Het accent kwam dus te liggen op het ondernemerschap van de notaris, en het is evident dat dat op gespannen voet staat met het ambtelijk karakter van zijn werkzaamheden; met een rechter onderhandelt men immers ook niet eerst over zijn tarief alvorens hem te adieren.

Zelf ben ik sinds 1989 in het notariaat werkzaam, en in 1999, als een van de laatsten onder de “oude” Notariswet, tot notaris benoemd, zodat ik de veranderingen die de nieuwe wetgeving heeft veroorzaakt aan den lijve heb ondervonden.

Vanuit die ervaring zal ik hieronder allereerst bespreken wat de huidige benoemingsprocedure van notarissen in Nederland inhoudt, en vervolgens een beeld schetsen van de ontwikkeling van de notariële tarieven sinds het moment dat deze werden vrijgegeven, en de gevolgen van die vrijgave voor de beroepsgroep.

Daarna zal ik in het volgend nummer van TNM aangeven wat de gevolgen van de systeemwijziging in Nederland zijn geweest voor het notariële landschap en voor de dagelijkse notariële praktijk, en over de invloed ervan op de kwaliteit van

de dienstverlening. Binnen het bestek van deze bijdrage moet ik mij beperken tot het vrij lapidair benoemen van een aantal aspecten waarin het notariaat in Nederland heden ten dage (zeer) verschilt van het Belgische. Lees dit bijzondere verhaal, maar ook met dit beperkte overzicht zult u zich verbazen over de wonderlijke avonturen van het notariaat bij uw Noorderburen.

Uiteindelijk zal ik een poging tot evaluatie doen, waarbij ik nu al aangeef dat het oordeel over de nieuwe wet niet onverdeeld positief of negatief zal zijn. Dat kan ook niet, omdat men per definitie niet weet hoe het Nederlandse notariaat zich – met name tijdens en na de kredietcrisis – zou hebben ontwikkeld als die wetswijziging in 1999 er niet was geweest.

Benoemingsprocedure

Zoals aangegeven, is in 1999 het standplaatsenbeleid afgeschaft.

Een kandidaat-notaris (dat is in Nederland overigens, anders dan in België, de benaming voor iedere notariële jurist die op een notariskantoor werkt, dus ook een beginneling) met voldoende praktijkervaring, die aan de hand van een ondernemingsplan kan aantonen dat hij (of zij uiteraard) over voldoende financiële middelen beschikt om in overeenstemming met de eisen van het ambt kantoor te houden en dat er op redelijke gronden mag worden verwacht dat de praktijk na drie jaar – rekening houdend met een inkomen voor de notaris dat min of meer overeenkomt met dat van een kantonrechter (vrederechter) – kostendekkend kan worden uitgeoefend, kan aanspraak maken op benoeming in de gemeente van zijn keuze. Wachten op een vacature is dus niet meer nodig.

Een belangrijk verschil met België is dat er voorafgaand aan de benoeming niet vakinhoudelijk wordt getoetst. De notaris-in-spe dient (aan het begin van zijn carrière) een driejarige beroepsopleiding te hebben gevolgd en vervolgens steeds per twee jaar een aantal PE-punten (permanente educatie) te hebben behaald, maar of dat ook daadwerkelijk heeft geleid tot de aanwezigheid van voldoende (parate) kennis wordt voorafgaand aan de benoeming niet meer getoetst. Er behoeft dus voorafgaand aan de benoeming geen vergelijkend examen naar Belgische snit te worden afgelegd.

Processen en organisatie

Wel is na enige jaren naast de puur financiële toets van het ondernemingsplan ook een persoonlijkheidstoets ingevoerd, zodat in elk geval kan worden voorkomen dat contactgestoorde personen met voldoende geld maar zonder enig gevoel voor ambtsethiek notaris worden.

Men rekende er bij invoering van de Notariswet op dat het aantal notarissen explosief zou stijgen (het vermeende “stuwmeer van kandidaten” zou leeglopen), maar die verwachting is nooit bewaarheid geworden. Op het moment van de invoering van de wet waren er in Nederland 1.318 notarissen, dat aantal steeg tot 1.482 in 2007 en is vervolgens als gevolg van de crisis gaan dalen naar een actueel niveau (1 oktober 2019) van 1.257 notarissen plus 174 toegevoegde notarissen. De toegevoegde notaris bestaat sinds 2013 en is een notaris zonder eigen protocol die in loondienst is bij een (protocolhoudend) notaris; reden van invoering was het verhogen van de passeercapaciteit per protocol, maar ook om het notarisschap bereikbaar te maken voor diegenen – zoals parttimers – die niet het ondernemerschap ambiëren.

Kortom, het aantal notarissen is in grote lijnen op peil gebleven, maar het aantal protocolhoudende notarissen is ten opzichte van 1999 licht gedaald.

Men kan hier spreken van een zekere paradox. Enerzijds is het notariaat door het nieuwe benoemingssysteem toegankelijker geworden (waarbij degene die financieel sterker staat gemakkelijker een ondernemingsplan kan schrijven dan de notaris-in-spe die alles moet lenen). Anderzijds is het ambt, zoals verderop in deze bijdrage aan de orde zal komen, uit het oogpunt van financiële beloning veel minder aantrekkelijk dan voorheen (en dan – bijvoorbeeld – in België), zodat het aantal aspirant-notarissen binnen de perken blijft.

De notariële tarieven

De nieuwe Notariswet bracht het Nederlandse notariaat vrije tarieven. Onder de oude wetgeving was er sprake van kruis-subsidiëring: lage vaste tarieven in de familiepraktijk werden mogelijk gemaakt door hoge vaste tarieven in de onroerend goedpraktijk. Dat past niet goed bij het vrije ondernemerschap waartoe het notariaat werd gedwongen, en het zal dan

ook niet verbazen dat de familierechtstarieven flink zijn gestegen; prijsconcurrentie tussen notarissen leidde daarentegen tot fors lagere tarieven in de onroerend goedpraktijk.

Om de impact van de nieuwe wet op de tarieven enigszins cijfermatig inzichtelijk te maken, heb ik het oude tarievenboekje van 1999 er nog eens bij gepakt:

- de levering en het vestigen van een hypotheek op een woning van 450.000 euro kostten volgens de vaste tarieven van 1999 in totaal – inclusief 17,50% btw – 3.340 euro; anno 2020 betaalt men daarvoor bij veel notarissen niet meer dan ongeveer 850 euro inclusief (inmiddels) 21% btw;
- het passeren van twee “gelijkluidende” langstlevende-testamenten kostte in 1999 213 euro; nu moet men al snel rekenen op 750 euro à 800 euro.

Waar dus de onroerend goed-akten maar liefst viermaal goedkoper zijn geworden, zijn de familierechttakten min of meer dienovereenkomstig duurder geworden, en daarbij komt dat de notaris niet verplicht is om vaste tarieven te offeren; het advieswerk in het familierecht wordt in toenemende mate op uurtarief verricht, de notaris vervult dan als *estate planner* een rol die min of meer vergelijkbaar is met die van de Belgische vermogensadvocaat.

Dat de familierechtstarieven flink stegen, was logisch; men wil als ondernemer immers niet onder de kostprijs werken. De sterke daling van de onroerend goedtarieven ligt eigenlijk veel minder voor de hand, omdat het in 1999 economisch goed ging en er genoeg vis in de onroerend goedvijver zat voor iedere notaris. Maar het feit dat soms oude vetes via de tarieven werden uitgevochten en vooral de angst bij kantoren dat de cliënten voor enkele tientjes prijsverschil naar de “concullega” zouden overstappen, leidden – zeker toen eenmaal de kredietcrisis uitbrak – tot een negatieve prijspiraal die het notariaat nooit meer echt te boven is gekomen, want het opnieuw verhogen van tarieven nadat deze eenmaal enorm verlaagd zijn is geen eenvoudige sinecure.

Op sommige plaatsen was de tariefconcurrentie nog feller dan elders, met als gevolg het ontstaan van het zogenaamde “no-

“ *Het is in retrospectief een fatale fout geweest dat het notariaat in 1999 niet de rug recht heeft gehouden en de onroerend goeditarieven heeft verhoogd in plaats van verlaagd. Afgezien van het feit dat men zich door de cliënten tegen elkaar liet uitspelen, werd dat veroorzaakt door een totaal ongefundeerde angst – gebaseerd op een gebrek aan zelfvertrouwen – voor het verlies van de notariële domeinmonopolies.* ”

taristoerisme”; zo ging de prijsbewuste Nederlander bijvoorbeeld op pad naar de provincie Drenthe – destijds ook wel aangeduid als het “notarieel Fallujah” naar de stad in Irak waar zo heftig gevochten is – waar de prijzen voor de akten zoveel lager waren dat men voor het verschil met het gezin gratis een weekende tussen de hunebedden kon verblijven.

Zolang de lagere onroerend goedtarieven konden worden gecompenseerd door het passeren van veel leverings- en hypotheekakten, werd er in het notariaat nog wel geld verdiend. Maar toen de kredietcrisis – die in Nederland veel meer impact op de onroerend goedmarkt had dan in België omdat woningen hier voor een zeer hoog percentage extern gefinancierd zijn, zodat de markt bij een prijsdaling snel op slot springt – uitbrak, raakte een aantal notariskantoren door de combinatie van de lage tarieven en een sterk verlaagd aantal transacties daadwerkelijk in de rode cijfers.

Onder de slachtoffers waren vooral notarissen die een fikse goodwillbetaling voor de overname van een protocol hadden moeten financieren en daardoor op hoge vaste lasten zaten. Illustratief is dat in 2009 de *gemiddelde* jaarwinst per notaris (dus met inbegrip van de royale verdiensten van notarissen op de grote interdisciplinaire kantoren) was gedaald naar 55.000 euro en daarvan moest dan ook eens de premie van het verplichte, maar rampzalig slecht presterende, notariële pensioenfonds worden betaald. Het percentage dat de winst van de omzet uitmaakte was gedaald van 35% in 2005 naar nog slechts 8% (bij kantoren van minder dan 10 personen slechts 5%) en maar liefst 30% van de kantoren leed daadwerkelijk verlies.

Sinds 2009 is de financiële situatie van het notariaat wel weer flink verbeterd, maar qua verdiensten is de Nederlandse notaris toch wel steeds de “Poolse loodgieter” van het West-Europese notariaat gebleven. Ironisch genoeg leeft echter bij het Nederlandse publiek nog altijd de gedachte dat de notaris – zoals in de jaren negentig van de vorige eeuw – slapend rijk wordt van het printen en voorlezen van standaardakten. Dit onterechte imago is ook wel een van de redenen waarom het notariaat in Nederland als vak veel van zijn aantrekkelijkheid heeft verloren; men moet niet alleen een discussie met de potentiële cliënt voeren over het tarief alvorens men de opdracht krijgt en (eindelijk) inhoudelijk aan de slag kan, maar bij die discussie is men ook bij voorbaat al in het nadeel aangezien de cliënt vindt dat de notaris sowieso te duur is omdat die makkelijk veel geld verdient (*quod non*). En over het algemeen

gaat de discussie ook alleen maar over het tarief omdat de gemiddelde cliënt meent – ten onrechte, maar leg hem dat maar eens uit – dat het voor de kwaliteit van de dienstverlening toch niet uitmaakt tot welke notaris hij zich wendt.

Het is in retrospectief een fatale fout geweest dat het notariaat in 1999 niet de rug recht heeft gehouden en de onroerend goedtarieven heeft verhoogd in plaats van verlaagd. Afgezien van het feit dat men zich door de cliënten tegen elkaar liet uitspelen, werd dat veroorzaakt door een totaal ongefundeerde angst – gebaseerd op een gebrek aan zelfvertrouwen – voor het verlies van de notariële domeinmonopolies. Zou het notariaat standvastig zijn gebleven, dan zou het experiment met de vrije tarieven snel afgelopen zijn geweest, want de politiek vindt marktwerking alleen maar wenselijk als deze tot lagere tarieven leidt. Dat bleek wel toen men een aantal jaren later ook de tarieven van tandartsen wilde liberaliseren; die bleken een stuk slimmer te zijn dan de notarissen, want lieten zich niet tegen elkaar uitspelen maar gingen juist over tot het verhogen van hun tarieven, met het gevolg dat de politiek moord en brand schreeuwde en dit experiment met de marktwerking dan ook schielijk werd beëindigd.

Als gevolg van het vrijgeven van de tarieven is het Nederlandse notariaat ook wel minder sociaal voelend geworden dan voorheen. Men kan zich de luxe van het geven van cadeautjes – afgezien van loungesets, waarover later meer – niet meer permitteren. Veel kantoren zijn overgegaan tot het afschaffen van de voorheen gebruikelijke gratis adviesgesprekken. Zo ook ons kantoor, nadat we een aantal keren de nogal frustrerende ervaring hadden opgedaan dat cliënten zich uitgebreid lieten informeren om daarna vervolgens doodleuk te melden dat ze nu wisten wat ze nodig hadden en op het internet zouden gaan zoeken bij welk kantoor ze dat voor het minste geld konden krijgen. Overigens is voor het gratis adviesgesprek bij ons, evenals bij vele andere kantoren, wel een “inloopspreekuur” in de plaats gekomen, en zijn er ook kantoren die zich expliciet laten voorstaan op het feit dat zij juist nog wel een gratis adviesgesprek aanbieden. Dat kantoren hier verschillende marketingkeuzes maken, komt in België ongetwijfeld merkwaardig over, maar het past perfect binnen het huidige systeem van het Nederlandse notariaat.

Wordt vervolgd.

• Peter Blokland, *notaris*