

Veel notarissen hebben moeite met de vrije markt en de prijsval die daardoor veroorzaakt wordt. Onder leiding van notaris Anna de Vries (foto) doet twee derde van de Nederlandse notarissen verwoede pogingen om het oude minimumtarief voor hun werkzaamheden terug te krijgen. Verantwoordelijk staatssecretaris Albayrak voelt daar – gesteund door economen – niets voor. | foto GPD/Jan de Vries

Notaris worstelt met de vrije markt

'Garageboxnotarissen maken de beroepsgroep kapot'

De notaris, die gedistingeerde man in zijn chique kantoor, heeft het moeilijk. De omzet loopt terug, gesjoemel neemt toe. Allemaal dankzij de vrije markt, zeggen ze zelf. Economen zijn kritischer: „Wanneer gaat de notaris eens op kwaliteit concurreren?”

door onze redacteur
Arend Pleysier

AMSTERDAM – Een nieuw huis, een testament of een bedrijfs-overdracht: weinig mensen kunnen zonder de notaris. Alleen hij mag bepaalde juridische documenten rechtsgeldig verklaren, en zo is hij als uitvoerder van een belangrijke overheidstaak onmisbaar. En dat weet menig notaris zelf heel goed.

„Het notariaat is een ámbt”, zegt professor Martin Jan van Mourik, zelf gewezen notaris. Hij gruwt dan ook van de marktwerking in het notariaat, deze maand exact tien jaar geleden ingevoerd. Van Mourik is niet de enige: er waart een ware paleisrevolutie door het land van de keurige heren. „Elke koekenbakker kan het

notariskantoor in en bedrijven concurreren alleen maar op prijs. Dat maakt goede notariskantoren kapot.” De Beroepsorganisatie KNB werd zelfs door de leden gedwongen weer te pleiten voor minimumprijzen, iets dat de club zelf jarenlang omschreef als een gepasseerd station.

Prijsvechters

Van Mourik en zijn aanhangers, grofweg twee derde van de 800 notarissen, hebben vooral moeite met de nieuwe prijsvechters: notariskantoren die tegen scherpe tarieven uitgedede diensten aanbieden. Vooral onroerendgoedtransacties worden soms onder de kostprijs afgerond, is het verwijt. Daar kan een eerlijk, ouderwets notariskantoor niet tegenop. Van Mourik: „Die garageboxnotarissen maken de beroepsgroep kapot. Ze spelen onder één hoedje met de onroerendgoedsector en werken onder de marktprijs. Critici vinden dat we creatief moeten ondernemen, maar door onze ambtseed zijn we met handen en voeten

gebonden. Als het gaat om financiële dienstverleners worden we links en rechts ingehaald door financieel adviseurs, advocaten en accountants.”

Weer een sector waarin de vrije markt het niet redt? Barbara Baarsma, directeur van onderzoeksinstituut SEO ziet dat heel anders. „De marktwerking in de notarissector heeft geleid tot lagere prijzen voor de consument, maar niet tot meer fouten en gesjoemel, zoals tegenstanders zeggen.”

Ook het argument dat de notaris door de marktwerking maar nauwelijks het hoofd boven water kan houden, gaat volgens haar niet op.

Baarsma: „Notarissen moeten efficiënter gaan werken en ondernemerschap tonen. Inefficiënte spelers die zich niet kunnen aanpassen, zullen inderdaad uitvallen. Maar tot nu toe is dat nog niet gebeurd. De laatste jaren zijn er geen kantoren failliet gegaan. Dat de sector het nu zo moeilijk heeft komt door de economische crisis, niet door de marktwerking. Sterker nog: als er in 1999 geen marktwerking

was ingevoerd, had de sector het nu nog veel moeilijker gehad.”

Horrorverhalen

De moeilijke tijd die de notaris doormaakt, heeft de beroepsgroep ook deels zelf in de hand, stelt ze. „Na al die jaren zijn notarissen nog steeds niet in staat om op kwaliteit te concurreren. Als consument krijg ik totaal geen inzicht in hoe de notaris bij mij om de hoek het doet. Op de website van de KNB krijg ik geen enkele informatie: de sector heeft zelfs geen geschillencommissie of centrale klachtenregistratie. Notarissen vinden ondernemerschap een vies woord, maar de invulling daarvan hebben ze zelf in de hand. Notarissen mystificeren hun beroep graag: wij hebben speciale eigenschappen, we zijn onmisbaar. Al die horrorverhalen over de ondergang van het notariaat zijn slechts anekdotisch, nergens onderbouwd: mystiek zonder statistiek. Tegen de notaris zou ik willen zeggen: ga ondernemen en heb oog voor je klanten!”

Voor de gevestigde orde in het

notariaat zijn de opmerkingen van Baarsma en haar collega's als vloeken in de kerk, maar een groeiende groep notarissen pakt inmiddels de handschoen op. „Kwaliteit is wel degelijk zichtbaar te maken”, zegt Peter Ruys van vergelijkingssite goedkopnotaris.nl. „Hoe wordt er naar klanten geluisterd? Denkt de notaris mee over andere zaken dan een verkooptransactie, zoals bijvoorbeeld een testament?” Ruys wil werk gaan maken van kwaliteitscontrole en roept andere, gevestigde praktijken op om de handschoen op te nemen. „Wij gaan klanten na afloop benaderen met de vraag of ze tevreden zijn.”

Ook notaris Jac. Campagne van Zetten – „een prijsvechter” – ziet de weerstand afnemen tegen wat professor Van Mourik denigreert 'garageboxnotarissen' noemt. „Wij hebben een van de laagste foutmarges die mogelijk zijn, blijkt uit controle. En wat die garagebox betreft: Mijn klanten zijn er zeker van dat ze in elk geval niet betalen voor de monumentale miljoenenvilla's van mijn concurrenten.”