



Koninklijke Notariële
Beroepsorganisatie

Je ziet het pas als je het door hebt...

**Onderzoek onder
Nederlandse notarissen
naar hun beleving
van de aantrekkelijkheid
van hun beroep**

Den Haag, 30 april 2015

Inhoudsopgave

Inleiding	4
Samenvatting	5
Onderzoeksopzet en –verantwoording	7
Ambt en onderneming	9
Specialiseren en samenwerken	16
Notariële wet- en regelgeving	18
Toekomstverwachtingen	20

Inleiding

“Je ziet het pas als je het doorhebt!” is een van de vele gevleugelde uitspraken van voetbalicoon Johan Cruijff. Hoewel zijn kunde als voetballer niet ter discussie staat, is de manier waarop hij daarover praat vaak onnavolgbaar. “Je ziet het pas als je het doorhebt”, gaat in die zin ook op voor het werk van de notaris. Voor veel mensen staat de deskundigheid van de notaris niet ter discussie, maar waarom ze “nou zoveel geld moeten betalen voor een paar velletjes papier”, is voor veel van hen niet duidelijk.

“Je ziet het pas als je het doorhebt” schetst in één zin de uitdagingen van de notaris anno 2015. Het zichtbaar maken van hun meerwaarde is een van de belangrijkste opgaven waar de notarissen voor staan. Begin 2015 hield de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) een onderzoek onder 1.323 leden naar de aantrekkelijkheid van het beroep van notaris. Dit aantal komt ongeveer overeen met het aantal notarissen in 1999, toen de marktwerking werd ingevoerd in het notariaat. Vóór de marktwerking was er een door de overheid gecontroleerd aantal vestigingsplaatsen, waardoor het aantal notarissen alleen kon toenemen door een besluit van de Kroon. Sindsdien kent het notariaat een vrije vestiging en is het aantal notarissen in de daarop volgende jaren toegenomen tot net iets meer dan 1.500 in 2007. Door een combinatie van pensionering van babyboomers en de economische crises is sinds dat jaar het aantal notarissen afgenomen.

Ook het aantal kandidaat-notarissen is vanaf het begin van de crises afgenomen van bijna 2.200 in 2007 tot ongeveer 1.700 per 1 april 2015. Na de eerste grote ontslaggolf in 2010 onder kandidaat-notarissen nam de zorg in het notariaat toe over de aantrekkelijkheid van het vak van kandidaat-notarissen. In 2011 en 2013 deed de KNB daarom onderzoek onder de kandidaat-notarissen naar de arbeidsvoorwaarden en werkomstandigheden en de aantrekkelijkheid van de notariële branche om in te werken. Waar mogelijk worden in deze rapportage antwoorden uit het onderzoek van 2013 vergeleken met die van notarissen.

De uitkomsten van “Je ziet het pas als je het doorhebt” worden betrokken bij de uitwerking van Notaris 2.0, de visie van het bestuur van de KNB voor de periode 2015-2020.

Samenvatting

In januari 2015 deed de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie onderzoek naar de aantrekkelijkheid van het beroep van notaris. Aan de hand van een digitale enquête zijn 1.323 leden gevraagd naar hun drijfveren om notaris te zijn, de waardering voor en tijdsbesteding aan de verschillende werkzaamheden van een notaris, de wijze waarop zij hun klanten benaderen en zichzelf positioneren in de markt, de meest aantrekkelijke kanten van hun vak en de minst aantrekkelijke, het vinden en binden van personeel, innovatie en ICT, notariële specialisaties, samenwerkingsverbanden, de noodzaak en wenselijkheid van wet- en regelgeving en hun toekomstverwachtingen.

Van de 1.323 leden hebben er 449 de enquête ingevuld. De samenstelling van de respondenten komt nagenoeg overeen met de samenstelling van de beroepsgroep als geheel. De uitkomsten van het onderzoek kunnen daarom als representatief worden beschouwd voor alle notarissen.

Verwacht werd dat op basis van de uitkomsten uitspraken kunnen worden gedaan over specifieke aspecten van de respondenten zoals man versus vrouw, jong versus oud, groot kantoor versus eenpersoonskantoor etc. Die verwachting is opvallend genoeg – op enkele vagen na – niet uitgekomen. Opvallend, omdat in discussies en gesprekken in de wandelgangen van het notariaat deze verschillen vaak wel verondersteld worden aanwezig te zijn.

Voor de meeste notarissen staat de inhoud van het vak voorop als het gaat om wat ze het liefst doen. Zowel bij de vragen over drijfveren, waardering voor en tijdsbesteding aan de verschillende werkzaamheden als het benoemen van de aantrekkelijke kanten van het beroep scoren 'vakinhoud' en 'juridisch denkwerk' steevast het hoogst, gevolgd door het adviseren van klanten. Het minst aantrekkelijk vinden ze de prijsconcurrentie, het gebrek aan waardering en klaagzangen van klanten. De vakinhoud en dan vooral de variatie door de verschillende notariële rechtsdeelgebieden was voor veel notarissen ook de belangrijkste reden om notarieel recht te gaan studeren toen ze jong waren.

Over het algemeen is kantoorpersoneel voor een notariskantoor goed te vinden. Juridisch personeel aantrekken daarentegen is moeilijker. Beide groepen worden voornamelijk via het eigen netwerk van de notaris gevonden. Internet speelt hierbij ook een grote rol.

De verhouding generalisten-specialisten onder de respondenten is ongeveer gelijk. Bijna 40% geeft daarbij ook aan lid te zijn van één van de notariële specialistenverenigingen. Het notariaat kent daarnaast een aantal verschillende samenwerkingsverbanden, zoals Netwerk Notarissen, Formaat Notarissen en de NICO-kantoren. Ruim 60% van de respondenten geeft aan tot geen enkel samenwerkingsverband te horen.

De grotere notariskantoren doen bovengemiddeld meer zelf aan innovatie dan de andere kantoren. Middelgrote kantoren maken meer gebruik van samenwerkingsverbanden en de eenpersoonskantoren vertrouwen het meest op toeleveranciers en voorbeeldbedrijven buiten het notariaat. Toeleveranciers hebben ook een grote rol bij ICT-ontwikkelingen in het notariaat.

Veel kantoren gaan actief de markt op om nieuwe klanten te benaderen, waarbij een groot deel van mening is dat zij zich daarbij onderscheiden van hun concurrentie door de laagdrempeligheid van hun kantoor en de persoonlijke benadering van hun klanten.

Over de druk van notariële wet- en regelgeving wordt heel dubbel gedacht. Vooral de regeldruk vanuit de overheid wordt als hoog ervaren, die vanuit de KNB iets minder. Gevraagd naar welke regels geschrapt dan wel aangescherpt moeten worden scoren zowel de Wet op het notarisambt als de KNB-regels relatief hoog.

Over de toekomst van zowel het ambt van notaris als de onderneming zijn de respondenten in ruime meerderheid positief. Bijna twee derde van de respondenten is het eens met de stelling dat het in de toekomst goed mogelijk is om de kost te verdienen als notaris. Tegelijkertijd geven de respondenten ook aan dat de continuïteit van hun eigen kantoor de grootste persoonlijke uitdaging is en dat het zichtbaar maken van de toegevoegde waarde van de notaris de grootste collectieve uitdaging is voor het notariaat.

De verwachting is dat de Nederlandse notaris anno 2025 in de meest opzichten hetzelfde is als nu, terwijl vooral de wat grotere kantoren verwachten dat notarissen dan – meer dan nu – onderdeel uitmaken van een groter notarieel samenwerkingsverband.

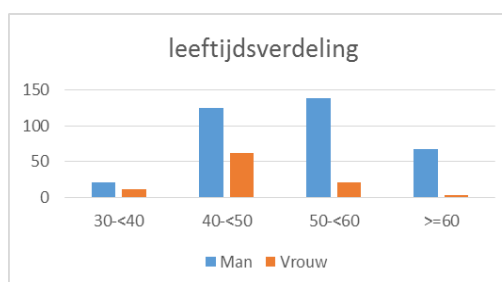
Onderzoeksofzet en verantwoording

De ledenraad van de KNB vroeg het bestuur medio 2014 om onderzoek te doen naar de aantrekkelijkheid van het beroep van notaris. Het bureau van de KNB heeft deze vraag uitgewerkt in een aantal thema's, dat samen die aantrekkelijkheid bepaalt, te weten 'ambt en onderneming', 'specialiseren en samenwerken', 'wet- en regelgeving' en 'de toekomst'. Over die thema's zijn zowel gesloten als open vragen geformuleerd. Daarbij is enerzijds gezocht naar een zo'n breed mogelijk palet van antwoorden (door open vragen te stellen) en anderzijds naar voldoende mogelijkheden om antwoorden te kunnen bundelen en vergelijken (gesloten vragen). Het aantal vragen is beperkt gehouden tot maximaal 42. In de praktijk bleken respondenten ongeveer 15 minuten nodig te hebben voor de beantwoording.

In totaal zijn 1.323 leden per mail uitgenodigd om aan het onderzoek mee te doen dat duurde van 20 januari tot 8 februari 2015. In totaal zijn 449 bruikbare resultaten binnengekomen (33,9%). Het doel daarbij was om informatie te verzamelen die representatief is voor de hele beroepsgroep. De wens bestond om betrouwbare uitspraken te kunnen doen over notarissen in verschillende leeftijdscategorieën, kantooromvang, geografische ligging etc. Sinds de invoering van de marktwerking is de mogelijkheid om een eigen invulling te geven aan zowel het beroep als het kantoor toegenomen. Vooraf was daarom de verwachting dat die toegenomen diversiteit ook terug te vinden is in de uitkomsten van dit onderzoek. Dat blijkt echter niet het geval. De achtergrond van de respondenten komt goeddeels overeen met die van de beroepsgroep.

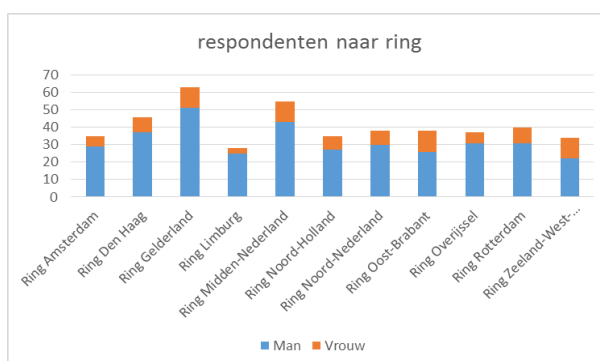
Er hebben 352 mannen en 97 vrouwen gereageerd. De vrouwen waren iets jonger dan de mannelijke respondenten.

Aantal van leeftijdscategorie			
	Man	Vrouw	Eindtotaal
30-<40	21	11	32
40-<50	125	62	187
50-<60	139	21	160
>=60	67	3	70
Eindtotaal	352	97	449



De meeste respondenten komen uit de ring Gelderland, de minste uit de ring Limburg. Mannen en vrouwen waren naar rato verdeeld vanuit de ringen.

	Man	Vrouw	Eindtotaal
Ring Amsterdam	29	6	35
Ring Den Haag	37	9	46
Ring Gelderland	51	12	63
Ring Limburg	25	3	28
Ring Midden-Nederland	43	12	55
Ring Noord-Holland	27	8	35
Ring Noord-Nederland	30	8	38
Ring Oost-Brabant	26	12	38
Ring Overijssel	31	6	37
Ring Rotterdam	31	9	40
Ring Zeeland-West-Brabant	22	12	34
Eindtotaal	352	97	449



De meeste respondenten zijn afkomstig van middelgrote kantoren (2-5 notarissen), gevolgd door de eenpersoonskantoren. Het aantal respondenten van de grote kantoren (meer dan vijf notarissen) bedroeg iets meer dan 13%.

	Man	Vrouw	Eindtotaal
1-persoons (ikzelf)	127	37	164
2-5 personen (inclusief mijzelf)	175	50	225
>5 personen	50	10	60
Eindtotaal	352	97	449

aantal andere notarissen	1-persoons	2-5 personen	>5 personen	Eindtotaal
0	149	19	3	171
1	14	110	9	133
2		57	8	65
3		29	4	33
4		8	3	11
5	1	2	6	9
6			9	9
7			7	7
8			8	8
9			1	1
10			1	1
11			1	1
Eindtotaal	164	225	60	449

Ambt en onderneming

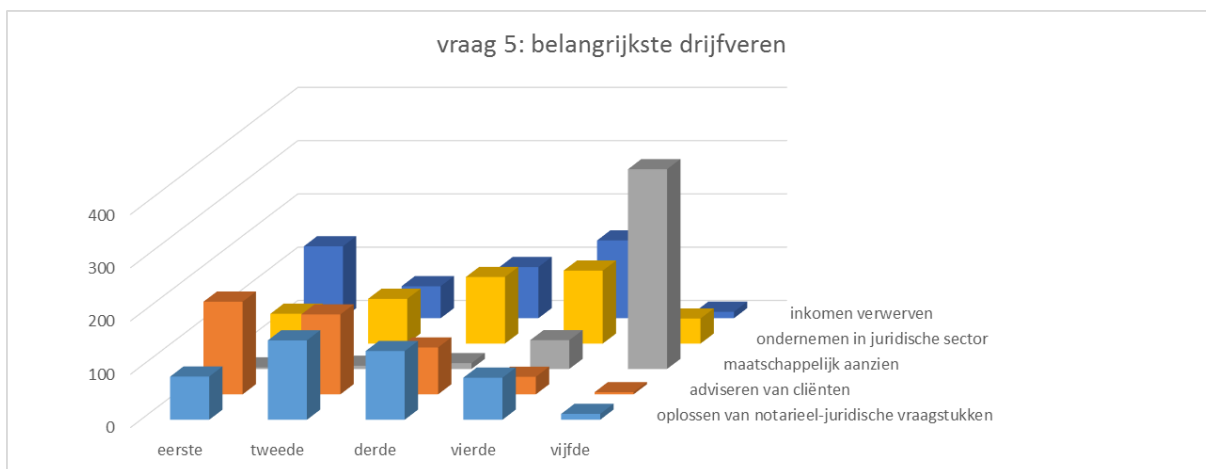
De notaris is een door de Kroon benoemde ambtenaar. Hij¹ heeft een zogenoemde ministerieplicht om klanten zijn notariële diensten te verlenen. Tegelijkertijd doet hij zijn werk in de context van een eigen onderneming. Sinds de invoering van de marktwerking in het notariaat in 1999 doen zich regelmatig discussies voor die betrekking hebben op het spanningsveld of mogelijke problemen die de combinatie van ambt en onderneming met zich mee brengt.

Voor de meeste notarissen staat de inhoud van het vak voorop als het gaat om wat ze het liefst doen. Zowel bij de vragen over drijfveren, waardering voor en tijdsbesteding aan de verschillende werkzaamheden als het benoemen van de aantrekkelijke kanten van het beroep, scoren 'vakinhoud' en 'juridisch denkwerk' stevast het hoogst, gevolgd door het adviseren van klanten. Het minst aantrekkelijk vinden ze de prijsconcurrentie, het gebrek aan waardering en klagen van klanten. Uit het Groot Kandidatenonderzoek uit 2013 blijkt dat ook kandidaten de vakinhoud heel aantrekkelijk vinden in hun werk.

Drijfveren

Gevraagd naar de rangschikking van de aangeboden drijfveren, zeggen 81 respondenten dat oplossen van notarieel-juridische vraagstukken op de eerste plaats komt, 149 zeggen dat het op de tweede plaats komt etc. De gemiddelde plek geeft de gemiddelde plaatsingscore aan, dus adviseren van cliënten scoort het hoogst en maatschappelijk aanzien het laagst.

	plaats					gemiddelde plek
	eerste	tweede	derde	vierde	vijfde	
oplossen van notarieel-juridische vraagstukken	81	149	129	79	11	2,5
adviseren van cliënten	174	150	88	33	4	2,0
maatschappelijk aanzien	3	6	11	54	375	4,8
ondernemen in juridische sector	56	84	125	137	47	3,1
inkomen verwerven	135	60	96	146	12	2,6

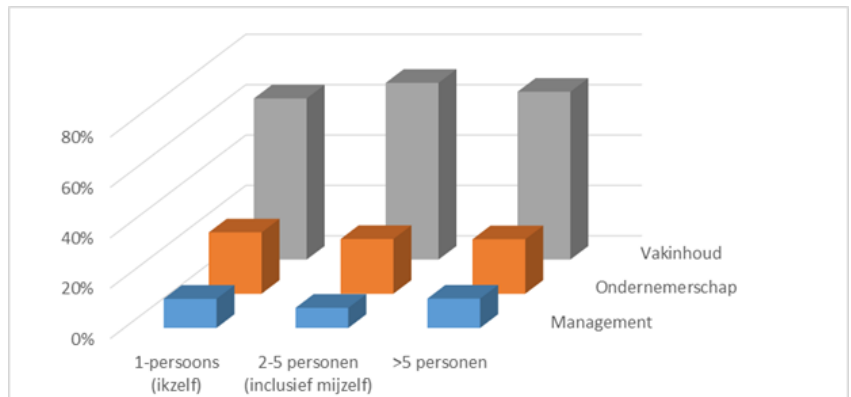


¹ Ruim driekwart van alle notarissen is man. Vandaar de keuze voor de verwijzwoorden 'hij' en 'zijn' als notaris wordt bedoeld. Hier kan uiteraard ook 'zij' en 'haar' gelezen worden.

Taakverdeling

De verdeling van de taken over de kantoren van verschillende omvang is vergelijkbaar. Bij de middelgrote kantoren besteden notarissen iets minder tijd aan management en iets meer aan de vakinhoud, maar veel scheelt dat niet.

- Vakinhoud 67%
- Ondernemen 23%
- Managen 10%

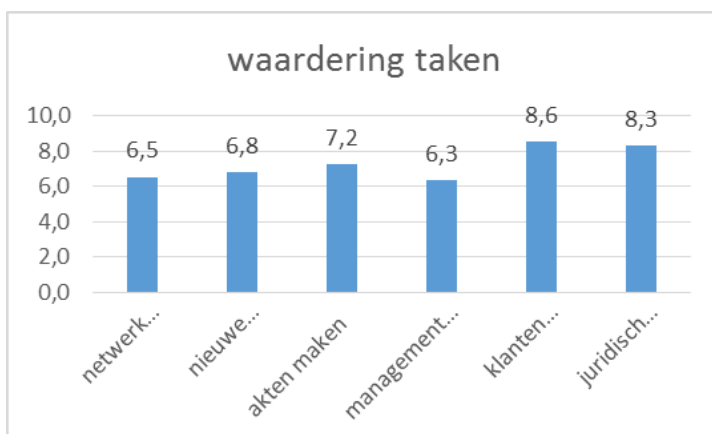


Waardering taken

De verschillende taken zijn door de respondenten gewaardeerd met een cijfer tussen de een en tien. Het gaat om de volgende taken:

- Netwerkactiviteiten ontplooien
- Nieuwe producten/diensten verzinnen
- Akten maken
- Managementtaken
- Klanten adviseren
- Juridisch denkwerk

Uit de beantwoording blijkt dat de gemiddelde score voor de vakinhoudelijk zaken hoger liggen dan de meer algemene taken. Opvallend is dat nieuwe producten/diensten verzinnen in deze laatste categorie valt en niet in de inhoudelijke categorie.



De waardering voor hun taken dragen notarissen indirect over op hun kandidaat-notarissen. Hen werd in 2013 gevraagd wat ze van hun notaris leren. 74% van de respondenten leert vooral van de notaris als vakinhoudelijk expert. 18% leert vooral van de notaris als ondernemer en 8% vooral als manager.

Meest en minst aantrekkelijke aspecten

In twee open vragen konden notarissen aangeven welke aspecten van hun werk zij het meest aantrekkelijk vinden en welke het minst. De antwoorden komen overeen met de waardering van taken.

Meest aantrekkelijk

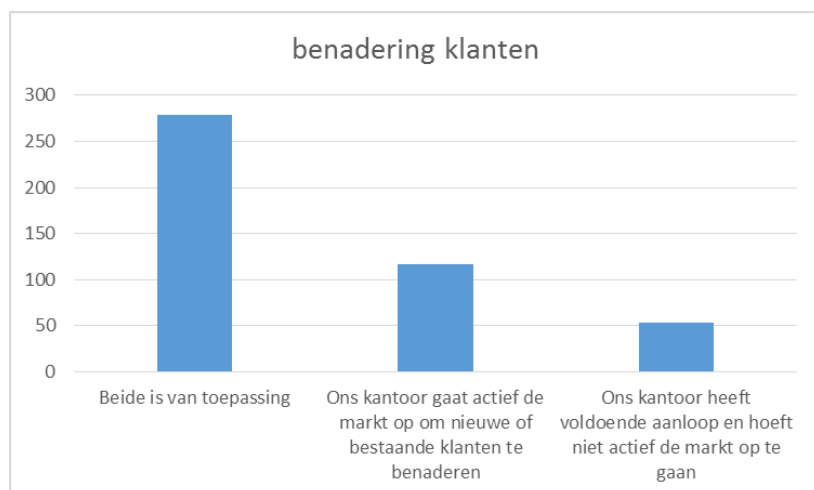
Klanten adviseren	33%
Vakinhoud	19%
Ondernemerschap	12%
Onpartijdig/onafhankelijk	7%
Maatschappelijke rol	6%

Minst aantrekkelijk

Sentiment	16%
Prijsconcurrentie	13%
Imago/waardering	9%
Klagers/claims	9%
Regeldruk	9%

Klantbenadering

Op de vraag hoe notarissen hun klanten benaderen, actief of passief, blijkt dat over het algemeen beide manieren van benaderen van klanten de meest gebruikte is. Wel valt op dat kantoren met één notaris meer kunnen vertrouwen op voldoende aanloop en dat grotere kantoren meer actief de markt op moeten gaan.



Onderscheid in de markt

Het merendeel van de kantoren geeft aan van mening te zijn dat ze zich duidelijk onderscheiden van de anderen in de markt.

	1-persoons (ikzelf)	2-5 personen (inclusief mijzelf)	>5 personen	Eindtotaal
Ja	122	170	49	341
Nee	42	55	11	108
Eindtotaal	164	225	60	449

Van de 341 respondenten die aangeven dat ze zich duidelijk onderscheiden in de markt, hebben er 319 gebruik gemaakt van de mogelijkheid om toe te lichten op welke wijze zij dat naar hun mening doen.

laagdrempelig/pers.benadering/service	89
specialisatie/nichekantoor	50
prijs-kwaliteit	32
actieve marktbenadering	32
hoge kwaliteit	29
naamsbekendheid/zichtbaarheid	22
innovatie	19
snelle service	14
full service/breed aanbod	12
jong/dynamisch/modern	7
lage prijzen	4
complexe zaken	4
internationaal	3
bereikbaarheid	2
Eindtotaal	319

Waarom notarieel recht?

De notarissen is ook gevraagd naar de achtergrond van hun studiekeuze. De drijfveren blijken redelijk verdeeld over de mogelijke antwoordcategorieën. Vrouwen hebben een lichte voorkeur voor de antwoordcategorieën 'Breed georiënteerde studie' en 'Anders, namelijk ...'.

	Man	Vrouw	Eindtotaal
Breed georiënteerde studie	95	32	127
Verwachting van werk en inkomen	95	15	110
Beslist notaris willen worden	83	19	102
Anders, namelijk:	79	31	110
Eindtotaal	352	97	449

Er is geen significant verschil in de beantwoording van deze vraag tussen de verschillende leeftijdsgroepen.

	30-<40	40-<50	50-<60	>=60	Eindtotaal
Breed georiënteerde studie	8	54	48	17	127
Verwachting van werk en inkomen	6	51	36	17	110
Beslist notaris willen worden	13	37	38	14	102
Anders, namelijk:	5	45	38	22	110
Eindtotaal	32	187	160	70	449

In totaal 107 respondenten gaven een uitleg bij de antwoordcategorie 'Anders, nl ...'. Ook hier blijkt de vakinhoud belangrijk.

inhoud	45
omstandigheden	17
rol voor mensen	12
onafhankelijkheid/onpartijdigheid	12
familie	5
vrije beroep	4
combinatie	4
kleine studierichting	4
goede toekomst	3
alternatief voor advocatuur	1
Eindtotaal	107

Op een vergelijkbare vraag uit het Groot Kandidatenonderzoek uit 2013 antwoordden bijna 42% van de respondenten notaris te willen worden. 86% van deze groep wil notaris-ondernemer worden.

Sinds 1987 volgen kandidaat-notarissen na hun studie notarieel recht ook – verplicht – een beroepsopleiding. Ruim de helft van de respondenten vindt dat een zinvolle uitbreiding op hun studie.

Zinvolle uitbreiding op gevolgde studie	226
Ik heb de beroepsopleiding niet gevolgd	119
Noodzakelijke drempel om notaris te worden	104
Eindtotaal	449

De notarissen is ook gevraagd waarom aankomende studenten moeten kiezen voor een studie notarieel recht. Behalve veel positieve argumenten valt op dat bijna een kwart van de respondenten studenten die studie afraadt.

- *Positieve argumenten*
 - Mooiste juridische beroep 22%
 - Combinatie mens en inhoud 20%
 - Brede studie 9%
- *Negatieve argumenten*
 - Niet aanraden 24%

Personeel vinden en binden

Over het algemeen is het verkrijgen van personeel niet zo'n groot probleem, alhoewel het voor juridisch personeel aanzienlijk groter is dan voor kantoorpersoneel. Dat blijkt overigens niet samen te hangen met de grootte van het kantoor.

binden kantoorpersoneel				
	1-persoons	2-5 personen	>5 personen	Eindtotaal
Ze komen vanzelf bij ons	27	29	5	61
Prima te vinden	81	118	33	232
Gaat wel	41	62	15	118
Haast niet te vinden	4	2		6
Moeilijk te vinden	11	14	7	32
Eindtotaal	164	225	60	449
binden juridisch personeel				
	1-persoons	2-5 personen	>5 personen	Eindtotaal
Ze komen vanzelf bij ons	22	19	2	43
Prima te vinden	56	82	22	160
Gaat wel	47	59	15	121
Haast niet te vinden	10	12	4	26
Moeilijk te vinden	29	53	17	99
Eindtotaal	164	225	60	449

Uit het Groot Kandidatenonderzoek uit 2013 blijkt dat kandidaat-notarissen vooral blijven vanwege de baan zekerheid. Andere belangrijke redenen die zij toen noemden zijn de goede werksfeer tussen collega's en de tevredenheid over de inhoud van hun functie. Zij die willen vertrekken, voerden 'tijd voor iets nieuws' en 'onvoldoende salaris' aan als belangrijkste argumenten.

Notarissen vinden hun personeel vooral via hun eigen netwerk. Dat geldt voor zowel hun juridische als kantoor medewerkers. Internet is een goede tweede.

kantoor	mijn netwerk	278
	internet	193
	advertenties dagbladen	138
	sociale media	109
	anders	60
juridisch	mijn netwerk	321
	internet	214
	sociale media	124
	advertenties dagbladen	119
	anders	74

Innovatie

Innovatie vanuit het eigen kantoor vindt bovengemiddeld plaats in de grotere kantoren. Samenwerkingsverbanden worden meer ingezet bij middelgrote kantoren en de kleine kantoren (één notaris) vertrouwen het meest op de leveranciers en voorbeeldbedrijven buiten het notariaat. Het overgrote merendeel van de respondenten geeft aan – al dan niet zelfstandig – nieuwe producten te ontwikkelen.

niet	13
helaas niet aan toe	29
geheel zelfstandig	271
via samenwerkingsverband	150
volgen centraal aanbod	210

Bijna 40% van de respondenten ziet een rol voor de KNB bij het ontwikkelen van nieuwe producten. Gedacht wordt onder meer aan

- Modellen en cursussen 28%
- Nieuwe producten en initiatieven 19%
- Kennis delen 15%

Hoewel ICT een steeds grotere rol speelt in het werk van de notaris, geeft een ruime meerderheid van de respondenten aan ontwikkelingen op dit terrein niet of een beetje te volgen. Veel notarissen vertrouwen hierbij vooral op wat hun toeleveranciers adviseren.

Niet echt	57	12,7%
Een beetje, ik volg de ontwikkelingen wel	228	50,8%
Enigszins, en wel op de volgende manier:	56	12,5%
Jazeker, en wel op de volgende manier:	108	24,1%
Eindtotaal	449	

Kantoren met één notaris leunen sterker op hun toeleverancier dan (middel)grote kantoren. Jongere notarissen volgen ICT-ontwikkelingen niet significant meer of beter dan hun oudere collega's. Ruim een derde van de respondenten ziet hier een rol voor de KNB weggelegd.

Specialiseren en samenwerken

“Niet alleen de KNB, ook notariskantoren moeten zich aanpassen aan ontwikkelingen in de techniek en in de samenleving. Sleutelwoorden daarbij zijn innovatieve productontwikkeling, samenwerking en specialisatie”, schreef het bestuur van de KNB twee jaar geleden in zijn visie op de toekomst van het notariaat: ‘Met Recht Vooruit’.

Generalist of specialist

Sinds de wijziging van de Wet op het notarisambt op 1 januari 2013 is de ministerieplicht van de notaris (de verplichting om alle notariële diensten te verlenen) niet langer gekoppeld aan één persoon. Notarissen mogen nu ook doorverwijzen naar andere notarissen waarmee zij samenwerken. Dat vergroot de mogelijkheden voor notarissen om zich te specialiseren. Ongeveer de helft van de notarissen die meededen aan dit onderzoek noemt zichzelf specialist, de ander helft zegt generalist te zijn.



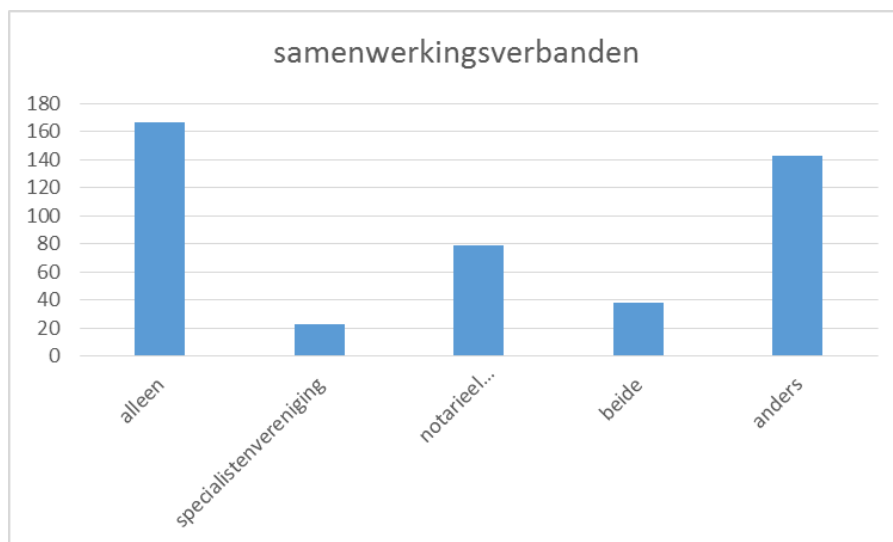
Bij kandidaat-notarissen ligt die verhouding duidelijk anders, zo blijkt uit het Groot Kandidatenonderzoek uit 2013. 77% van de respondenten in dat onderzoek geeft aan specialist te zijn of te willen worden. Ondernemingsrecht en familierecht zijn de meest genoemde specialisaties.

Bijna 40% van de respondenten is lid van een notariële specialistenvereniging. De KNB verzorgt voor de meeste van deze verenigingen het verenigingsmanagement en gebruikt waar mogelijk de inhoudelijke deskundigheid van deze verenigingen in zijn lobby en voor cursussen.

- | | |
|---|-----|
| • vereniging van Estateplanners in het Notariaat (EPN) | 26% |
| • Vereniging van Mediators in het Notariaat (VMN – voorheen VMSN) | 17% |
| • Vereniging van Ondernemingsspecialisten (VOC) | 14% |
| • Vereniging van Agrarisch Specialisten in het Notariaat (VASN) | 12% |
| • vereniging van Notariële Registrergoederen Specialisten (NRS) | 9% |

Samenwerkingsverbanden

Notarissen werken op verschillende manieren samen, zowel binnen hun kantoororganisatie als daarbuiten. De lijst met samenwerkingsverbanden is uitgebreid, maar komt in essentie neer op het eigen netwerk, de samenwerking met collega's op kantoor of met andere disciplines als advocaten en fiscalisten. De meerderheid van de respondenten werkt alleen.



De deelname van de respondenten aan een aantal notariële samenwerkingsverbanden is als volgt:

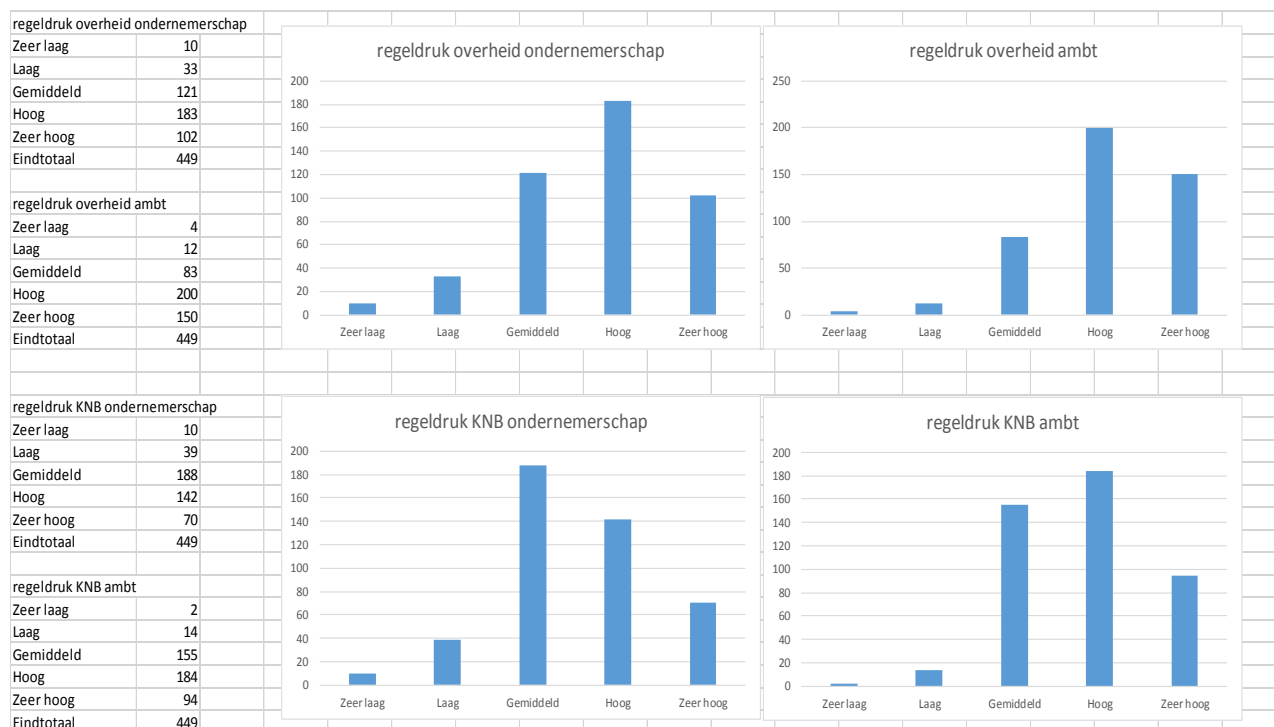
- Netwerk Notarissen 16%
- NICO-kantoor 7%
- Formaat Notarissen 4%

Notariële wet- en regelgeving

De notaris heeft een bijzondere positie en verantwoordelijkheid in de Nederlandse rechtsstaat en samenleving. Daarom is het ook een zogenoemd gereguleerd beroep, waar hoge eisen aan worden gesteld die zijn vastgelegd in notariële wet- en regelgeving. De belangrijkste daarvan zijn de Wet op het notarisambt (Wna) en de Verordening Beroeps- en Gedragsregels. Ook heeft het notariaat een externe toezichthouder (Bureau Financieel Toezicht) en een eigen tuchtrecht. Alle wet- en regelgeving die relevant is voor het notariaat is te vinden op www.wet-en-regelgeving-notariaat.nl.

Ervaren regeldruk

Zowel de overheid als de KNB schrijven de notaris (ambt) én zijn onderneming regels voor. In het onderzoek is in de vraagstelling daarin daarom onderscheid aangebracht. Gevraagd is naar de regeldruk en de wenselijkheid van bepaalde wetten en regels. Daaruit komt naar voren dat de regeldruk over het algemeen als hoog wordt ervaren. Alleen de druk over het ondernemerschap vanuit de KNB scoort lager.

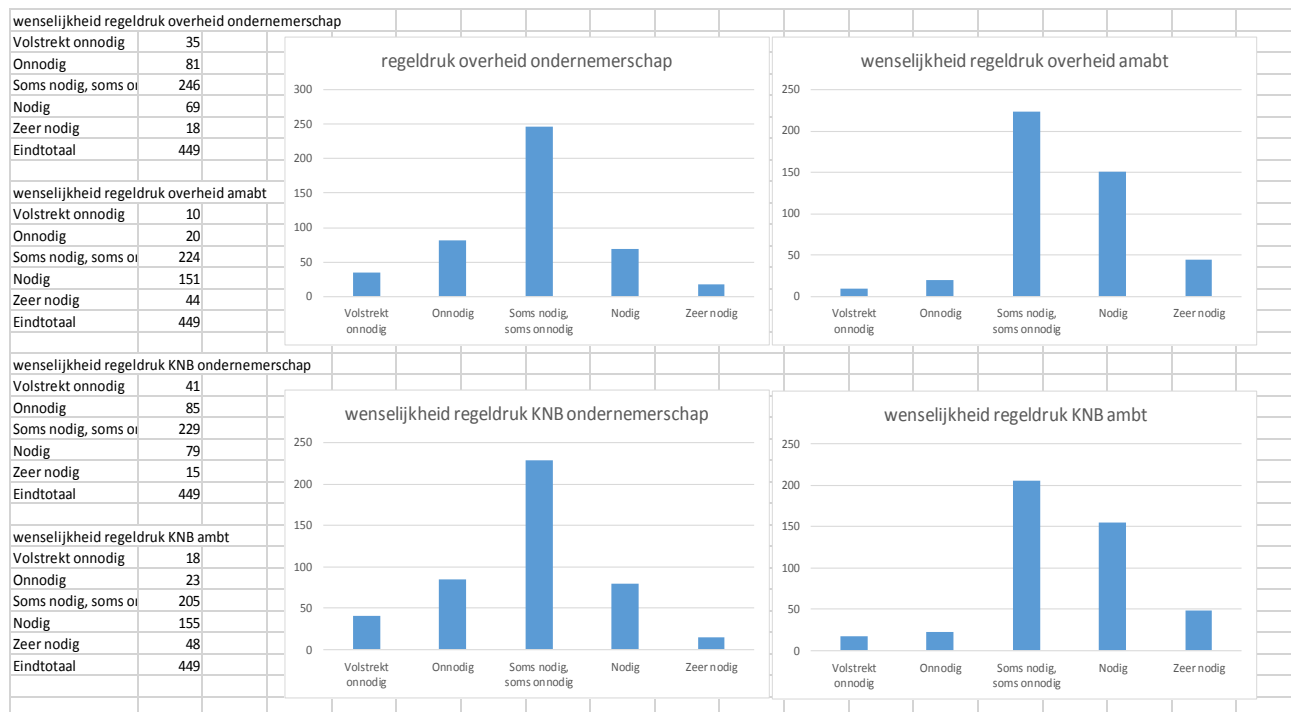


Er worden in totaal 365 aanbevelingen gegeven om dingen te schrappen. De meest voorkomende aanbevelingen liggen op het gebied van:

- Wna 30%
- Regels KNB 25%
- Financieel 12%
- Overig 10%

Wenselijkheid wet- en regelgeving

Over de wenselijkheid van notariële wet- en regelgeving kiezen de meeste respondenten de neutrale antwoordcategorie, al schuift het oordeel naar 'nodig' als het om het ambt gaat. De regels van de overheid en de KNB worden daarin gelijk beoordeeld.



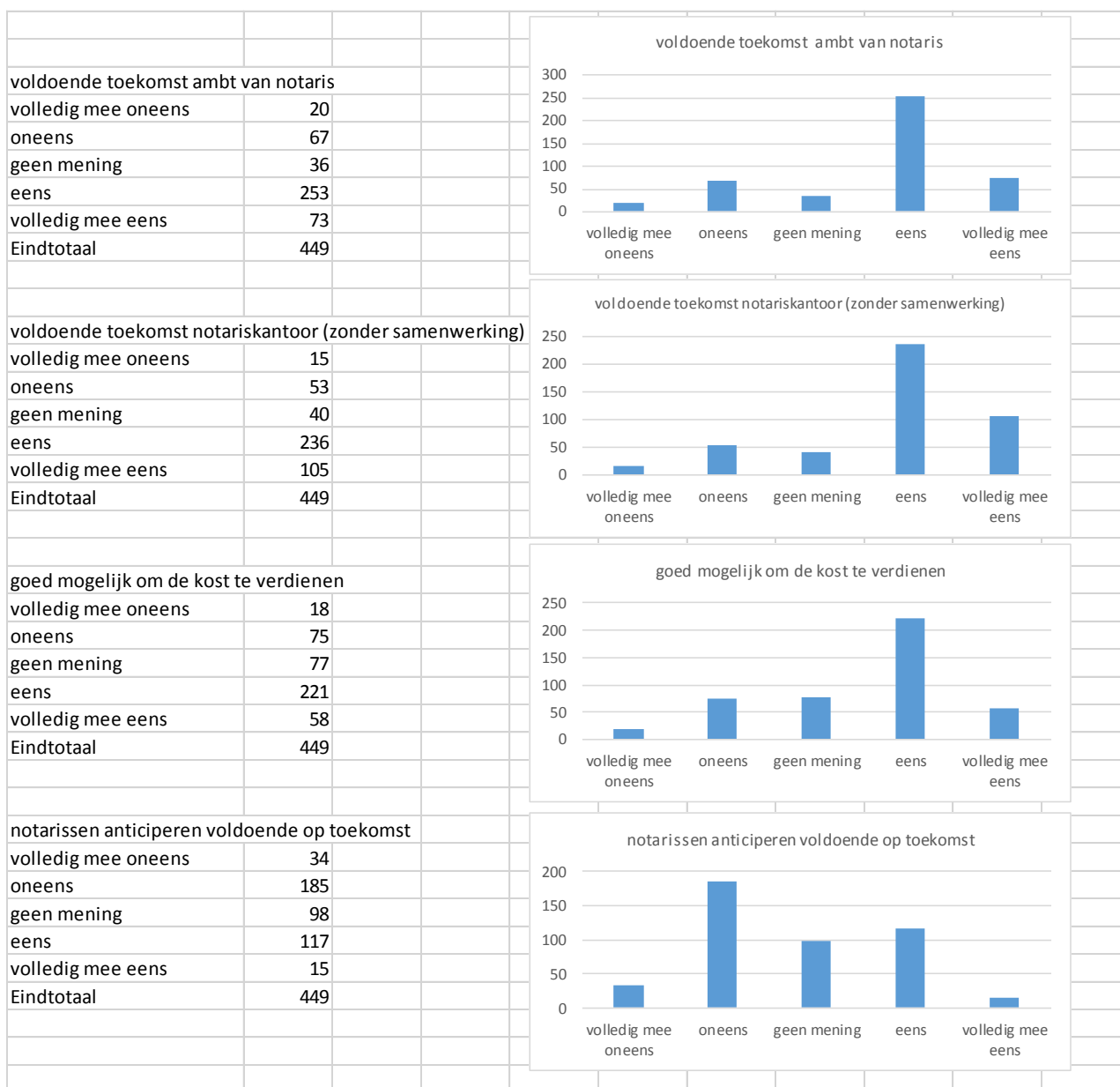
Respondenten is ook gevraagd aan te geven welke specifieke wet- en regelgeving mag worden aangescherpt. Dat levert het volgende resultaat op:

- Regels KNB 35%
- Toezicht 19%
- Tarieven 15%
- Wna 12%

Toekomstverwachtingen

De toekomst ziet er goed uit, al vinden de meeste respondenten dat 'andere notarissen' niet goed anticiperen op te toekomst. Alleen werkende notarissen zijn iets minder positief als het gaat om voldoende toekomst voor het ambt van notaris. Er is geen leeftijdseffect en ook geen effect van man-vrouw.

- Voldoende toekomst ambt 73%
- Voldoende toekomst kantoor 76%
- Goed mogelijk om kost te verdienen 62%
- Notarissen anticiperen onvoldoende 49%



Uitdagingen notariaat

Ruim de helft van de respondenten is van mening dat de notaris voor een groot deel zelf zijn/haar eigen toekomst bepaalt. Bij de beantwoording van deze vraag zien we geen verschil in geslacht, leeftijdscategorie, omvang kantoor en ring. De respondenten zien als belangrijkste uitdagingen voor het notariaat als geheel de volgende thema's:

• Zichtbaar maken toegevoegde waarde	28%
• Winstgevendheid kantoor	12%
• Imago	9%
• Digitale ontwikkelingen	7%
• Lobby	7%
• Behoud monopolie	5%
• Marktontwikkelingen	5%

Uitdagingen individuele notaris

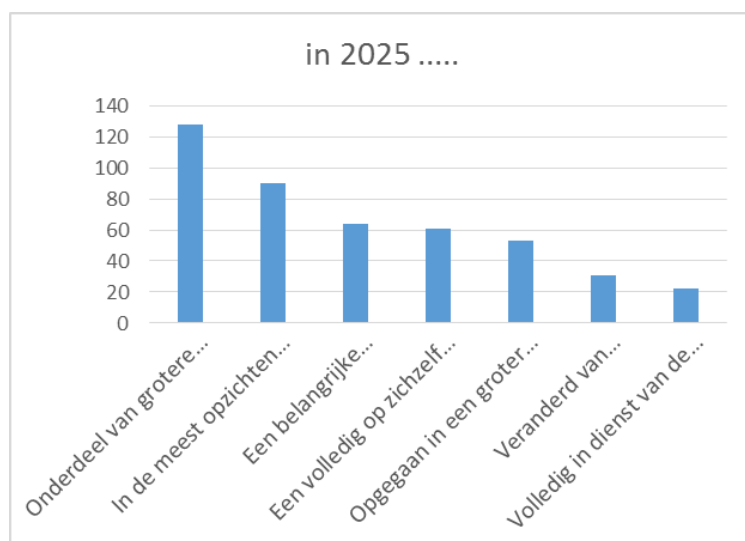
Als het gaat om de grootste uitdaging voor zichzelf, dan antwoorden notarissen als volgt:

• Continuïteit kantoor	37%
• Kantoorstrategie	16%
• Werkvreugde behouden	10%
• Werkdruk beheersen	6%
• Kwaliteit/kennis behouden	6%
• Innovatie	5%

In antwoord op een vraag over het toekomstperspectief van de kandidaat-notaris antwoordden 25% van de respondenten in het Groot Kandidatenonderzoek uit 2013 dat zij vinden dat het kantoor duidelijk is over de toekomstperspectieven. 45% vindt dat niet.

In 2025...

Om een beeld te krijgen van hoe notarissen zichzelf en hun kantoor in de toekomst zien is hen de stelling voorgelegd 'In 2025 is de Nederlandse notaris ...', met zeven antwoordmogelijkheden. Dat levert het volgende beeld op:



De respondenten verwachten dat in 2025 de Nederlandse notaris onderdeel is van een grotere kantoororganisatie of notarieel samenwerkingsverband. Vooral notarissen die nu al onderdeel zijn van een groter geheel, zijn die mening toegedaan.

- Onderdeel groter notarieel samenwerkingsverband 29%
- In meest opzichten hetzelfde als nu 20%
- Belangrijke rechtsbeschermer burgers en bedrijven 14%
- Op zichzelf terug geworpen juridisch ondernemer 14%
- Opgegaan in groter geheel van juridische beroepen 12%
- Soort franchiseondernemer à la apotheker 7%
- Volledig in dienst van de overheid 5%

