

Specialiseren
en samenwerken

Doen waar je goed in bent



Natascha Dröge

Het aantal notariële kantoren dat zich specialiseert en doorverwijst naar collega's neemt toe. Steeds meer notarissen nemen afstand van de fullservicegedachte die jarenlang werd omarmd. Dit blijkt uit de peer reviews van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Zo ook notarissen Natascha Dröge uit Arnhem en Rutger Piek uit Susteren. De een is vooral bezig met familierecht en verwijst door naar collega's in de stad, de ander heeft een gat in de markt gevonden als het gaat om vakantiebungalows.

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Truus van Gog

Zo'n zeven jaar geleden trad Natascha Dröge als kersverse notaris toe tot het notariaat in Arnhem. Samen met haar kandidaat-notaris en een administratief medewerker startte zij het kantoor Dröge & De Waij. Direct koos zij voor een gespecialiseerd familierechtkantoor met beperkt ondernemingsrecht en onroerend goed. De verhouding is vanaf het begin al 80 procent familierecht, 10 procent onroerend goed en 10 procent ondernemingsrecht. Dröge en haar zevenkoppig team – bestaande uit allemaal vrouwen – krijgen dan ook vooral familierechtzaken binnen. 'Wij hebben zeven jaar geleden de keuze gemaakt om te specialiseren. Dat blijkt gezien de crisis een hele juiste keuze te zijn geweest. Onze praktijk groeit, terwijl het met sommige andere kantoren alleen maar minder gaat.'

SAMENWERKEN

Naast specialiseren, werkt het kantoor ook veel samen met collega-notarissen in Arnhem. Dröge is hier heel open over en ervaart dit totaal niet als de gevreesde concurrentie waar sommige collega's bang voor zijn. 'Als wij een

ingewikkelde onroerendgoedtransactie krijgen of een moeilijke ondernemingsrechtzaak, dan schakel ik een kantoor in dat daarin is gespecialiseerd. Met moeilijke familierechtvragen komen zij bij mij. We beconcurreren elkaar niet op hetzelfde vlak. Zij doen dingen die ik liever niet doe en ik pak zaken aan die zij liever niet afhandelen. Prima.' Dröge vervolgt: 'Overigens passeer ik wel zelf de akte, het blijft dus mijn cliënt. Maar het advies is gegeven door mijn collega en hij heeft ook de akte gemaakt. Als de zaak heel ingewikkeld is, zitten wij zelfs bij elkaars passeren.'

NICHEMARKTEN

Auditor Ed Bijster komt in de praktijk steeds meer kantoren tegen die gaan specialiseren en/of samenwerken. Hij bezoekt al zo'n tien jaar kantoren en vindt het boeiend om te horen dat notarissen zich richten op speciale producten en diensten. 'Dat soort kantoren kiest voor dé oplossing op dit moment: ervoor zorgen dat mensen niet om jouw specialisme heen kunnen. Hierdoor kun je ook zelf je prijs bepalen. Dit zie je ook duidelijk terugkomen bij de grote kantoren. Daar zitten eigenlijk alleen maar gespecialiseerde notarissen. Er zijn wel grote kantoren die zich richten

op de onroerendgoedwereld, maar die gaan geen gewone transporten zitten doen. En die zijn ook niet geïnteresseerd in een nieuwbouwproject. Die houden zich bezig met projectontwikkeling: opdrachten die ze van a tot z kunnen begeleiden.'

Verder komt Bijster kleine kantoren tegen die zich richten op nichemarkten, zoals agrarisch recht. Een segment waar Bijster als typische stadsnotaris zelf ook geen kaas van heeft gegeten. 'Het notariaat komt steeds meer los van het idee dat de notaris altijd de gevraagde dienst zelf moet verlenen. Dat is een goede trend. De complexiteit van de regelgeving en onze samenleving neemt steeds meer toe. Dat allemaal bijhouden, is bijna onmogelijk.' Volgens Bijster zie je ook steeds meer samenwerkingsverbanden, zoals dat van Natascha Dröge, of een groter verband, zoals Netwerk Notarissen. Bijster: 'Het notariaat is best wel in beweging, merk ik als auditor.'

CHALETS

Een van de notarissen die een nichemarkt heeft gevonden, is Rutger Piek uit het Limburgse Susteren. Hij heeft zich gespecialiseerd in vakantiebungalows. 'Toen ik in 2007 begon als notaris liep onze onroerendgoedtak nog prima. Door de crisis nam het aantal akten af, maar bleef het aantal bungalowparkakten toenemen. Toen heb ik besloten om het over



Rutger Piek

‘Ik koos als het ware voor kwaliteit in plaats van kwantiteit’

een andere boeg te gooien en de nadruk meer op chalets te leggen. Ik koos als het ware voor kwaliteit in plaats van kwantiteit.’ De Limburgse notaris heeft het aantal akten op het gebied van bungalows de afgelopen jaren zien toenemen. ‘Sommige mensen ruilen een bungalow met die van iemand anders, dan heb je er een nieuwe klant bij. Anderen verkopen het aan iemand die nog geen bungalow heeft. Ook dan zijn wij een cliënt rijker.’ Piek merkt dat specifieke kennis ervoor zorgt dat je je als notaris kunt onderscheiden. ‘Wie weet er nu veel van de juridisch complexe zaken rondom chaletwoningen af? Niet veel notarissen hebben die kennis. Ik word dan ook geregeld gebeld door notarissen die een vraag krijgen, maar daar geen antwoord op hebben en bij mij om verduidelijking komen vragen.’ Inmiddels haalt Piek met zijn achtkoppig team zo’n 50 procent van de onroerendgoedomezet uit werk dat te maken heeft met bungalowparken. Daarnaast hebben ze veel werk aan familierecht-opdrachten. Hiervoor benaderen zij oude cliënten actief. Net zoals Natascha Dröge dat doet. Piek: ‘Vroeger was dat *not done* en was

iedere notaris er vies van om een akte te moeten verkopen. Nu hoort het erbij. Klanten verlangen dat. Als jij ze met jouw kennis niet op zaken wijst, worden ze boos. En terecht!’

CREATIEF

Dröge wil zich in de toekomst alleen maar verder specialiseren binnen het familierecht. ‘Wij hebben mensen op kantoor die het ontzettend leuk vinden om met nalatenschappen bezig te zijn. We zijn daarom aan het kijken hoe wij meer boedelzaken binnen kunnen krijgen. Hiervoor overleggen wij bijvoorbeeld met uitvaartondernemers. Een interessante sector. Blijkbaar doen wij ook iets goed als het om boedels gaat, mensen reageren vaak positief over de manier waarop wij daarmee omgaan: duidelijke termijnen, alle opties openhouden en transparante kosten.’ Piek ziet zichzelf in de toekomst niet nog meer werk uit de bungalowmarkt krijgen. ‘Mijn verwachting is dat een deel van mijn cliënten – die vanwege het rendement een vakantiewoning gekocht hebben – gaat sparen of in aandelen gaat beleggen als de rente weer stijgt en als het

vertrouwen in de aandelenbeurs toeneemt. Dan zal het aantal bungalowakten afnemen.’ Bang dat hij zonder werk komt te zitten, is de Limburgse notaris niet. ‘Ik ben creatief genoeg om iets nieuws te verzinnen. Voor een goed georganiseerd notariskantoor is altijd werk.’

MAXIMAAL AUTOMATISEREN

Er wordt door het traditionele notariaat enorm afgegeven op de goedkope notariskantoren. Die zouden de markt hebben verziekt. Auditor Bijster ziet dat anders: ‘Heel efficiënt, eenvoudige notariële dienstverlening leveren, is ook een specialisatie. De traditionele notaris kan voor die prijs die dienst niet leveren, maar dat komt omdat hij niet naar zijn efficiency en workflow heeft gekeken. De marges op het notariële product zijn klein, maar als je maximaal automatiseert is er veel mogelijk. Voor simpele dingen gaan mensen tegenwoordig naar een goedkope notaris, voor ingewikkelde cases zijn ze bereid meer geld uit te geven. Zo gaat dat tegenwoordig.’ Bij Natascha Dröge kunnen cliënten voor alle soorten familierechtzaken terecht. ‘Zaken die weinig tijd kosten zijn natuurlijk prima, maar cases waarin je je tanden moet zetten, vormen een heerlijke uitdaging.’ ■