

‘Onroerend goed heeft notaris weinig te bieden’

Het is de soms heftig heen en weer schommelende kurk waar menig notariskantoor op drijft: onroerend goed. Na jaren van groei in het aantal verkochte woningen lijkt er nu weer sprake van een krimp. Hoe gaan notarissen om met die dynamiek? Een rondgang langs vier notariskantoren levert heel uiteenlopende observaties op.

TEKST Peter Steeman | BEELD Truus van Gog

Het gaat niet best met de woningmarkt. De daling die in 2017 al werd gesignaleerd, zet in het eerste kwartaal van 2018 versterkt door, blijkt uit cijfers van de Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs (NVM). Er werden bijna 13 procent minder woningen verkocht vergeleken met een jaar geleden. De huidige dip in het aantal onroerendgoedtransacties is voor notaris Ritzo Holtman van

Holtman Notarissen in Utrecht het zoveelste bewijs dat deze markt voor de notaris weinig te bieden heeft. ‘De onroerendgoedtransactie is voor de consument een *commodity*’, stelt Ritzo Holtman vast. ‘Het draait alleen maar om *output*. Een akte moet in drie kwartier geregeld zijn. En als je je heil zoekt in verre-gaande automatisering wordt het alleen maar erger. Dan onderscheid je je alleen nog maar in prijs. Op een markt waarin notarissen zich niet van elkaar onderscheiden, heb je geen onderhandelingspositie meer. De beleving

speelt geen rol. Voor een goed testament kies je met zorg je notaris uit. Hier rolt alleen maar een product uit de computer waar mensen in principe zo weinig mogelijk voor betalen. Voor de klant wordt het vinden van een notaris voor een leveringsakte en hypotheekakte zoiets als het kopen van een auto bij de goedkoopste dealer. Het is een race naar de bodem.’ Toch is er geen reden om bij de pakken neer te zitten, vindt Holtman. ‘Zolang je maar beseft dat de overdracht van onroerend goed aan particulieren een bijproduct is. Wees een creatieve notaris in plaats van een administrateur. Wij profileren ons kantoor als een tweedelijns rechtshulpverlener. Wie voor een dubbeltje op de eerste rang wil zitten, heeft hier niets te zoeken. Het is niet eenvoudig om



Ritzo Holtman en
Aline Rosenbrand-
Biesheuvel



Onder: Maarten Schils
en Jeroen Ligthart



‘Er komen minder transporten binnen, maar doordat we efficiënt zijn ingericht, kunnen we daarop reageren’

die transitie te maken. Je moet de klant immers meer laten betalen. Dat moet je niet uitleggen. Het is eerder een kwestie van natuurlijke selectie. Sommigen vinden het te duur en die gaan weg. Wat overblijft, zijn de interessante zaken. Die positionering werkt voor ons heel goed. Wij hebben tijdens de crisis niemand hoeven te ontslaan.’

TRANSPORTBAND

Ook Jeroen Ligthart, notaris bij De Baarnse notarissen, verbindt het lot van zijn kantoor liever niet aan de woningmarkt. ‘Als ik naar dit onderwerp kijk, heb ik twee conclusies: we hoeven niet bang te zijn dat we als notariaat het monopolie op de overdracht van een huis verliezen. Het wordt zo goedkoop aangeboden dat geen marktpartij daar trek in heeft. De andere conclusie is: om concurrerend te zijn, moet je het productieproces inrichten als een transportband. Dat is niet iets wat ik ambieer.’ Wat merkt hij van de krimp? Ligthart: ‘We merken het niet aan het aantal koopovereenkomsten. Dat is hetzelfde als vorig jaar. Het is moeilijk vast te stellen door welke factoren we het drukker of juist rustiger hebben. We zitten in een regio waar prijsvechters actief zijn. Twee jaar geleden rond deze tijd kreeg ons kantoor vijf koopovereenkomsten op een ochtend. Dat hadden we sinds 2008 niet meer meegemaakt. De prijsconcurrent bleek het werk niet aan te kunnen. Het duurde niet lang. Al die koopovereenkomsten zijn fijn, maar we hebben niet meer een organisatie die daarop is ingericht. Al tijdens de crisis besloten we onze kantoororganisatie via natuurlijk verloop aan te passen. De notarisklerken die werkten als vastgoed-specialisten werden vervangen door allround kandidaat-notarissen. Als mijn buurman goedkoper wordt, word ik het ook, was lange tijd de reflex. Als ondernemer kan je daar niet in meegaan. We helpen cliënten nog steeds

met onroerendgoedtransacties en kleinere bouwprojecten, maar de focus is verschoven naar personen- en familierecht. Als je goed naar je cliënt luistert en doorvraagt, dan is daar volop werk.’

PENNING

Just Notarissen in Den Haag en Zoetermeer zet juist vol in op vastgoed. De positionering op prijs is in alle facetten van de bedrijfsvoering doorgevoerd. Niet alleen worden de twee notarissen en elf kandidaat-notarissen ondersteund door een backoffice van dertig man, zodat het administratieve proces van verzamelen en onderzoeken als een geoliede machine draait, maar ook de grote parkeerplaats vervult een functie. ‘Onze cliënten komen uit heel Nederland’, aldus notaris Maarten Schils. ‘De reviews op internet doen hun werk. De Nederlander is op de penning. Mensen die een huis van 7 ton kopen, komen naar ons omdat ze 200 euro op een akte kunnen besparen.’ Ook Schils merkt de krimp. ‘Er komen minder transporten binnen, maar doordat we efficiënt zijn ingericht, kunnen we daarop reageren. Bijvoorbeeld door de prijs verder te verlagen. Dat gaat weliswaar ten koste van je winstmarge, maar daar staat tegenover dat het volume weer toeneemt. Het draaien aan die knoppen is interessant. Tegelijkertijd is het een keuze die je meer met het hoofd dan met het hart maakt. De overheid wil marktwerking, daar geven wij invulling aan. Ik vind het wel jammer dat we het notariaat van weleer daarmee gedag moeten zeggen. Andere notariskantoren hebben hier last van. Eenpitters kunnen deze slag niet maken.’

FEESTJE

Aline Rosenbrand-Biesheuvel, notaris bij Van Eeten Notarissen in Den Bosch, heeft een positieve boodschap voor notarissen

die gebukt gaan onder krimp en prijsvechters. ‘Maak van de overdracht een feestje. Ons kantoor richt zich op familierecht en particulier onroerend goed. In de crisis bestond 40 procent van ons werk uit koopovereenkomsten. Nu is het 60 procent. We horen van makelaars dat ze het minder druk hebben, maar we merken het op ons kantoor niet. Van krapte is vooral sprake in de binnenstad van Den Bosch. Buiten de stad valt het nog wel mee. Onze filosofie is heel eenvoudig: het gaat om de klantbeleving. Hoe kan je klanten zorgen uit handen nemen? Door heel flexibel te zijn. We anticiperen op het dossier en communiceren over alles. Wanneer we een kink in de kabel zien, bellen we en bieden een oplossing. Als stukken bijvoorbeeld te laat binnenkomen, zorgen we dat er toch op de geplande datum gepasseerd kan worden. Dat kan omdat ieder dossier bij ons als een *team effort* wordt gezien. Iedere medewerker kent het dossier. Als klanten bellen, weet ieder wat de status is. Klanten waarderen dat en komen terug voor een testament of een oversluiting. Daardoor hebben we geen last van prijsvechters. Over een eventuele krimp maak ik mij niet veel zorgen. We zijn als kantoor begonnen in de crisis. Dat geeft vertrouwen.’ ■

‘Verhuizen is van alle tijden’

‘De huidige daling van het aantal transacties in de woningmarkt is geen reden tot zorg’, vindt Johan Conijn, bijzonder hoogleraar Woningmarkt aan de Universiteit van Amsterdam. ‘De krimp die je nu ziet, is eigenlijk een lichte correctie. Vanaf 2013 vond er een inhaalslag plaats van mensen die tijdens de crisis hun woning niet durfden te verkopen. Dat het aanbod nu daalt, is logisch, want er is een stuwmeer aan uitgestelde woningtransacties weggewerkt. Het aanbod daalt ook doordat consumenten wachten met de verkoop van hun woning tot ze zelf een woning gevonden hebben. Ik verwacht dat zodra er meer nieuwbouw wordt opgeleverd, de doorstroming weer zal toenemen. Verhuizen is van alle tijden. Het proces van starters en doorstromers is het gevolg van de verschillende levensfasen. Dat wordt alleen verstoord door een economische crisis of plotselinge rentestijging. Beide ontwikkelingen zie ik niet op afzienbare termijn gebeuren.’