

Notaris zoekt opvolger



# Koers uitstippelen

Het zal je maar gebeuren: je eerste vermeend opvolger neemt het niet zo nauw met de regels en wordt uit het ambt ontzet. De tweede beoogd opvolger maakt iets vervelends in zijn gezin mee, waardoor hij afziet van opvolging. Dit gebeurde Henri Holsteijn, notaris in Uithoorn. Zijn verhaal is bijzonder, maar het niet kunnen vinden van een opvolger komt steeds vaker voor.

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Roel Ottow

Inmiddels kan hij weer gerust ademen. Zijn kantoor wordt overgenomen door een collegakantoor in de regio, maar Holsteijn heeft het moeilijk gehad. 'Het roept emoties op', zegt hij. 'Gemakkelijk is de opvolging beslist niet en van een commerciële overdracht die past in een vrije tariefstructuur is geen sprake, maar ik ben blij dat mijn pand en personeel worden overgenomen. Dat lukt ook niet iedereen. Mijn kantoornaam wordt zelfs in stand gehouden. Nee, ik mag niet klagen.'

## STOPPEN

Notarissen hebben moeite met het vinden van een opvolger. Dit blijkt uit het halfjaarsverslag van de peer reviews van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). Het gaat hierbij om notarissen met een eigen kantoor zonder dat er andere notarissen werken. Sommige schuiven de beslissing om te stoppen voor zich uit of zijn genooddaakt hun praktijk te stoppen. In een aantal gevallen mocht zelfs het inschakelen van een bemiddelingsbureau niet baten. Gezien de forse vraag naar personeel is het onderbrengen van medewerkers bij een ander kantoor op dit moment niet moeilijk. Enkele net startende kantoren

konden door afbouw van een praktijk in de buurt zelf gemakkelijker personeel krijgen.

## VIER DAGEN

Voor Holsteijn was het toch even billenknippen. Zijn kandidaat-notarissen hadden geen opvolgingsambities en een serieuze kandidaat werd niet gevonden. 'Ja, dames die het wel in vier dagen wilden doen, maar dat gaat toch niet? Als je de uren gaat tellen, kun je in vier dagen toch geen kantoor opbouwen?' Rosemarie Wielinga-De Winter van ETL-BNA staat notarissen bij in hun zoektocht en vindt er geen doekjes om. 'Ik vind dat vier dagen werken als notaris moet kunnen. Sterker nog: drie dagen werken met een vaste waarnemer moet volgens mij ook een optie zijn. Of dat je samenwerkt met een andere notaris. De Commissie van deskundigen zal dat niet snel goedkeuren, maar daar moet echt verandering in komen. We leven in andere tijden.' Ook notaris Martijn

## ‘Lenen voor gebakken lucht is verleden tijd’

Maas vindt dat het flexibeler kan. Hij heeft onlangs een kantoor overgenomen. ‘Notaris zijn, houdt niet op als je thuis bent. Dat is een ouderwetse gedachte. Je zorgt toch dat je altijd bereikbaar bent en dat kan ook met de moderne communicatiemiddelen. Als je dat goed managet, kan vier dagen werken zeker.’ Daar is ook Marjolijn Heeger, secretaris van de Commissie van deskundigen het mee eens: ‘Vier dagen werken is zeker een optie. Als je maar voldoet aan de bedrijfseconomische criteria. Als de cijfers goed zijn, is dat geen belemmering. We maken het geregeld mee. De Wet op het notarisambt (Wna) stelt als eis dat je voor meer dan de helft van de werkweek notaris moet zijn. Drie dagen is dus ook mogelijk.’ Je moet in je ondernemingsplan wel goed onderbouwen hoe je dat aan gaat pakken. Heeger: ‘Het “testamentenloket” moet bij wijze van spreken altijd open zijn. Als je dat via een waarnemer of naastgelegen notaris regelt, is parttime geen belemmering. De wereld verandert. We staan als commissie dan ook altijd open voor ideeën. Als het maar past binnen onze kapstok: de wet.’

### LUSTEN, ZONDER LASTEN

Het opvolgingsprobleem zat er volgens Wielinga-De Winter al jaren aan te komen. ‘In 2000 wilde iedereen graag notaris worden. Notarissen die ermee stopten, konden een aardig bedrag vragen voor hun bedrijf. Ze kregen het toch wel. De goodwill liep ook steeds meer op. Maar toen de crisis kwam, moesten ondernemers die net waren begonnen flink aan de bak. Zij hadden net de hoofdprijs betaald voor hun nieuwe kantoor en kregen nu te maken met een inklappende markt. Een kandidaat-notaris verdiende zo langzamerhand nog meer dan een notaris. Dat was veel

aantrekkelijker: wel de lusten, niet de lasten.’ In die tijd hebben veel ervaren kandidaat-notarissen het notariaat verlaten. En zo ontstond er een gat van mensen die willen en kunnen opvolgen. ‘Tegenwoordig wordt er steeds meer gekeken naar de verhouding werk en privé. Waarom zou je nog een eigen kantoor willen hebben? Misschien komt er wel een tweede marktcrisis. Of verandert de rol van de notaris door alle komende digitale ontwikkelingen. Het vak zal in ieder geval veranderen’, aldus Wielinga-De Winter. Daartegenover staan volgens haar zittende notarissen die hard hebben gewerkt, veel geld hebben geïnvesteerd in hun onderneming en denken het kantoor goed te verkopen. Het liefst met personeel en pand. ‘En dit is dus een lastig punt’, zegt Wielinga-De Winter. ‘Niet elke kandidaat-notaris wil nog notaris-ondernemer worden. De komst van de toegevoegd notaris heeft hierbij ook roet in het eten gegooid: je hoeft niet fulltime te werken en loopt geen ondernemersrisico, ideaal toch? Maar het grootste probleem is wel dat banken geen goodwill meer financieren. Vertrouwen op blauwe ogen doen ze niet meer. Je moet duidelijk kunnen aantonen hoeveel je gaat omzetten. Lenen voor gebakken lucht is verleden tijd. En dus is een pand overnemen niet altijd meer *part of the deal*.’

### INLIJVEN

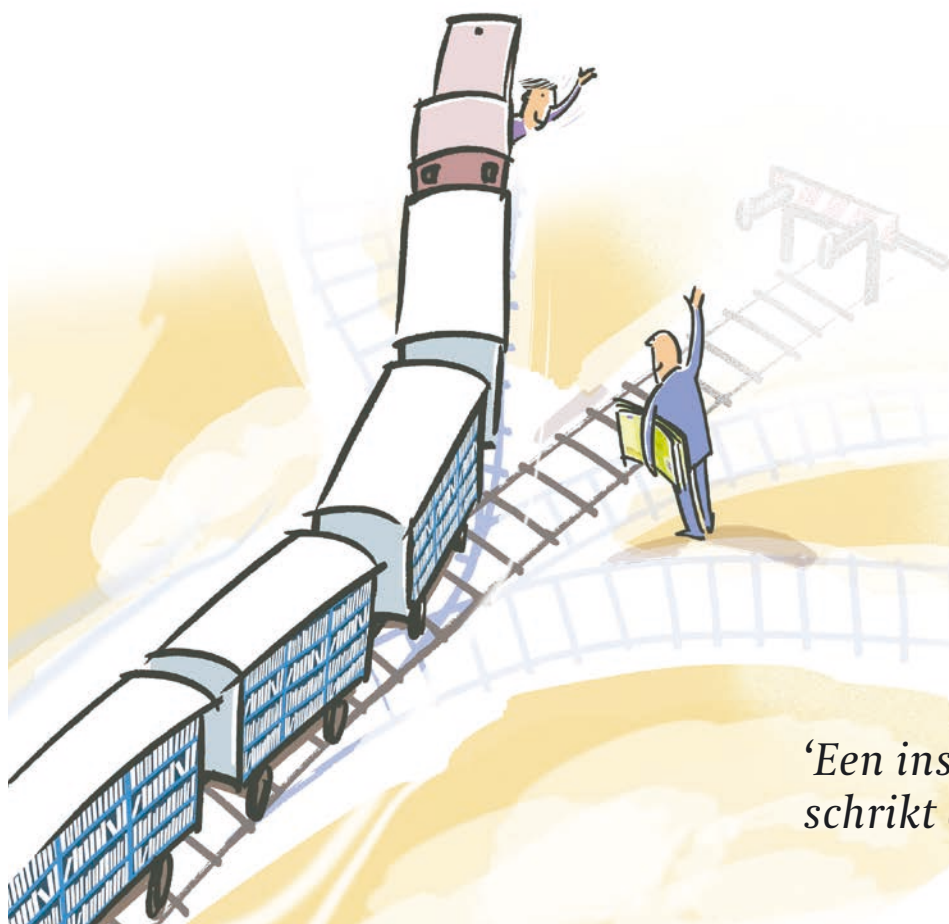
Martijn Maas nam vorig jaar een kantoor over in Wijk bij Duurstede. Zelf zat hij op dat moment al als notaris in Leersum onder de vlag van Heuvelrug Notarissen. ‘In Wijk bij Duurstede is nog een hele markt te winnen, vooral op het gebied van vermogensplanning. Ik gaf daar al weleens lezingen. Ik – eigenlijk wij, want het is onder de vlag van Heuvelrug –

zag daar wel heil in. Toen ik hoorde dat de notaris ermee zou stoppen, heb ik interesse getoond’, aldus Maas. De notaris die zijn praktijk overdeed aan Maas had daardoor geen moeite met het vinden van een opvolger, maar hij kreeg wel te maken met andere dingen. Maas: ‘Het pand. Tja dat was niet echt mijn ding. Het wordt graag meeverkocht, maar het paste niet bij mij. Het was oud en statig. Ik ga liever voor laagdrempelig en fris. Het personeel is uiteraard wel gebleven.’ Maas nam dus het protocol en het personeel over en lijfde zo Wijk bij Duurstede in. Daarnaast sprak hij een samenwerking af met de enige andere notaris in Wijk bij Duurstede. Zodoende zitten er nu nog steeds twee notarissen op een kantoor in deze stad.’

### KLEINE VIJVER

Ook een notaris uit Zuid-Holland noemt het vinden van een opvolger een drama. ‘Ik ben daar nu een jaar mee bezig, gesprekken gingen moeizaam, maar inmiddels is het rond.’ ‘De situatie is nijpend. Slechts 23 procent van de kandidaat-notarissen jonger dan 35 jaar wil notaris-ondernemer worden. Dat zorgt voor een kleine vijver waar we uit kunnen vissen. Daarvan is er een groot aantal die al afspraken heeft met het kantoor waar zij werken.’ De notaris refereert aan het onderzoek naar de arbeidsmarkt van de Sdu vorig jaar. Hieruit blijkt dat steeds minder beroepsgenoten de wens hebben ondernemer te worden. Van de mannelijke kandidaat-notarissen en toegevoegd notarissen zegt 39 procent notaris-ondernemer te willen worden. Bij de vrouwen is dat slechts 19 procent. Het aandeel twijfelers is nog groot. ‘Oplossingen zie ik niet





*‘Een instabiel en onrustig team schrikt de potentieel opvolger af’*



zo een, twee, drie. Het zou bevorderlijk zijn als het gemakkelijker wordt financiering te vinden. De bemiddelaars in de markt hebben ook geen geschikte kandidaten op voorraad’, aldus de notaris uit Zuid-Holland.

Liana van de Vendel van Buro Next Impuls is zo’n bemiddelaar. Zij heeft wel een aantal tips voor notarissen. ‘Begin tijdig. Denk na over de toekomst. Wat wil ik en op welke termijn? Houd in ieder geval een opvolging van twee jaar in gedachten.’ Overeenstemming bereiken en benoemd worden duurt zo’n twaalf tot vijftien maanden. Die termijn wordt onder andere bepaald door de wet. Heeger: ‘De Commissie van deskundigen krijgt drie maanden de tijd om een ondernemingsplan goed te keuren. De Commissie Toegang Notariaat en het ministerie van Justitie en Veiligheid samen nog eens vijf maanden. Wij brengen deze duur al omlaag. Een ambitie die de Commissie van deskundigen heeft uitgesproken voor 2019. Bij een evident goudgerand dossier kan het namelijk veel sneller.’ Nadenken over de opvolging is één ding, maar bij een overname anno 2019 komt meer kijken. Van de Vendel: ‘Investeer in je kantoor zodat het meerwaarde oplevert: een geolied team dat goede contacten heeft opgebouwd, is veel interessanter voor overname dan een team

waarbij een hoog ziekteverzuim of doorlopend vertrek gaande is. Een instabiel en onrustig team schrikt de potentiële opvolger af.’

#### **NIET RIJK**

Van de Vendel kijkt altijd eerst wat er nodig is en dat is niet altijd wat de notaris denkt nodig te hebben. Vervolgens gaat ze op zoek naar de kandidaat. ‘Ik bouw eigenlijk de functie om de kandidaat heen. Ik duw de kandidaat dus niet in een reeds bestaande functie die feitelijk niet bij de nieuwe persoon past. De mensen van nu weten best wel wat ze willen en zijn ook bewust bezig met hun persoonlijke ontwikkeling en carrière. Als je dat dus niet regelt, gaan ze na een paar jaar weg. Ik manage de verwachtingen aan de voorkant.’ Daarbij komt ook een inwerkplan kijken. Er wordt gestructureerd naar de carrière gekeken en de opvolger krijgt begeleiding. ‘Niet iedere opvolger past bij een kantoor. Is het iemand met veel familierechttaffiniteit, dan past hij of zij niet in een onroerendgoedpraktijk. Dan kom je er ook niet uit. Ze willen geen geld betalen voor een kantoor waar ze geen affiniteit mee hebben.’ Net zoals Wielinga-De Winter ziet Van de Vendel ook dat geld een issue is. ‘Te vaak maak ik mee dat notarissen een te hoge overnamesom in gedachten

hebben en daar aan vast blijven houden. Essentieel is dat de overnamesom goed berekend is. Bij voorkeur door een accountant die bekend is met het reilen en zeilen in het notariaat. Daarnaast is mijn advies is: reken je niet te rijk. Probeer toe te werken naar een goede overnamesom die ergens in het midden uitkomt’, aldus Van de Vendel.

#### **KRACHT IN DE REGIO**

Eenpitters buiten de Randstad zijn volgens Van de Vendel niet per se minder aantrekkelijk, ook al wordt gedacht van wel. ‘Er zijn genoeg mensen die willen werken in de regio waar ze vandaan komen. Ze willen daar graag blijven. Daar, en in grensstreken, heb je minder concurrentie van collega’s. Laat je niet leiden door angst, maar boor juist de kracht in die regio’s aan, betrek je team erbij en breid je werkzaamheden uit. Steeds meer niet-notariële partijen nemen werkzaamheden van het notariaat over, terwijl het notariaat dé aangewezen partij is om natuurlijke en rechtspersonen te adviseren op meerdere gebieden. Stippel je koers uit en werk naar de overname toe.’ ■