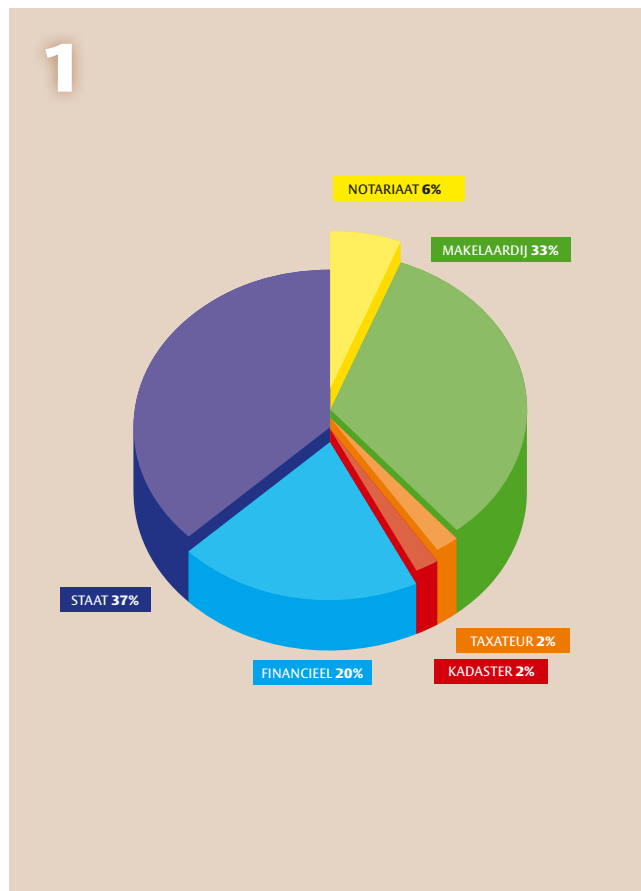


*Kosten van kopen woning
onder de loep genomen*

Notaris blijkt geen grootverdiener



In vergelijking tot ketenpartners, is de notaris niet duur. Dat blijkt uit onderzoek van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) naar de kosten bij het kopen en verkopen van een woning. Gemiddeld krijgt een notaris 6 procent van het totale bedrag. De makelaar is goed voor 33 procent, terwijl een financieel adviseur 20 procent krijgt.

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Okapi.

In het kader van de evaluatie Wet koop onroerende zaken heeft minister Ivo Opstelten van Veiligheid en Justitie de Tweede Kamer in maart van dit jaar toegezegd vóór de zomer onderzoek te doen naar de kosten van de koop van een woning. Hiervoor heeft beroepsorganisatie KNB toen aangegeven een enquête te houden onder een representatief aantal notariskantoren waarbij de kosten van de notaris en andere adviseurs anoniem worden vergeleken aan de hand van de nota van afrekening. Gedurende de maand juni hebben 31 notariskantoren verspreid over het hele land de kosten met betrekking tot woningoverdrachten bijgehouden. Per overdracht is een vragenlijst ingevuld. Uiteindelijk zijn 488 ingevulde vragenlijsten retour ontvangen. Daarnaast is er in mei vooronderzoek verricht via de website degoedkoopstenotaris.nl. Daarbij is bij

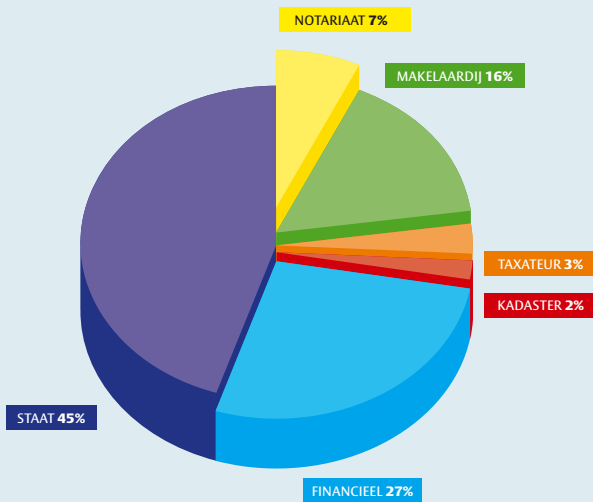
woningen in verschillende prijsklassen onderzocht wat het honorarium van de notaris, de rechnerkosten, de Kadasterkosten, eventuele andere kosten en de btw bedragen bij het kopen van een huis met hypotheek. In juni is deze site nogmaals geraadpleegd. Toen is gekeken naar de prijs van een koopakte.

AANDEEL NOTARIS

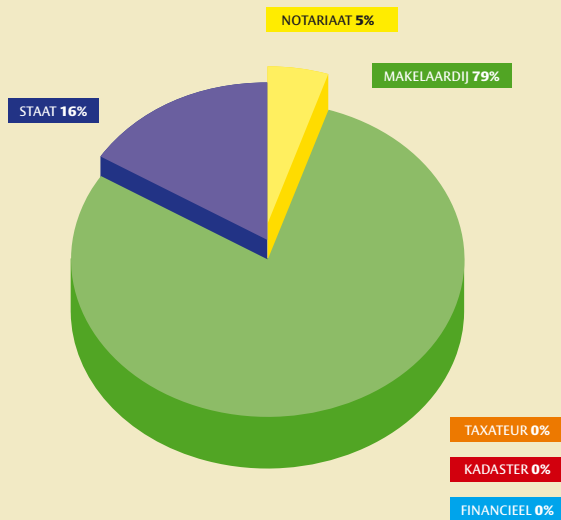
Het doel van het onderzoek was het verkrijgen van duidelijkheid over het aandeel van de notaris in de kosten bij de koop en de levering van een bestaande woning ten opzichte van het aandeel van andere adviseurs. En die duidelijkheid is gekomen.

1 Bij koop en levering van een woning van 240.000 euro bedragen de notariskosten iets meer dan 1.000 euro. Dat is 6 procent van het totale bedrag van 16.638 euro. Een financieel adviseur verdient drie keer zoveel en de makelaar krijgt vijf keer zoveel. Zo'n 37 procent gaat naar de Staat.

2



3



2 Bij het aanschaffen van een woning van hetzelfde bedrag betaalt de koper 7 procent van de kosten aan de notaris. Dit komt neer op een bedrag van 783 euro. Naast de Staat krijgt in dit geval de financieel adviseur een groot deel van de gemaakte kosten: namelijk 27 procent. De makelaar van de aankopende partij ontvangt 16 procent van het totale bedrag van ruim 12.087 euro.

3 De verkopende partij is relatief weinig geld kwijt aan de notaris: slechts 5 procent bij een woning van 240.000 euro. Dit komt neer op 224 euro. Zo'n 79 procent van de kosten wordt gemaakt bij de makelaar van de verkopende partij. In totaal moet de verkopende partij 4.551 euro aan kosten betalen.

DUBBEL WERK

De uitkomsten van het onderzoek zijn inmiddels verzonden aan minister Opstelten en leden van de vaste commissie voor Veiligheid en Justitie van de Tweede Kamer. De KNB heeft in een begeleidende brief aangegeven zich steeds ingezet te hebben voor een eerdere betrokkenheid van de notaris bij het proces van koop en overdracht van onroerend goed.

‘Het huidige proces voor koop en overdracht van onroerend goed is onnodig duur’

Doordat de notaris laat bij het proces wordt benaderd, heeft hij weinig invloed op het proces. En dat terwijl eerdere betrokkenheid uit hoofde van de publieke taak van een notaris wenselijk zou zijn. Volgens de KNB is daarnaast het huidige proces voor koop en overdracht van onroerend goed onnodig duur omdat er veel dubbel werk wordt verricht. De verplicht notariële koopakte is een mogelijkheid om tot procesverbetering te komen. Maar de beroepsorganisatie roept de politiek ook op om buiten de landsgrenzen te kijken. Het Nederlandse model heeft volgens de KNB als probleem dat door de verschillende adviseurs in de keten op verschillende momenten dezelfde onderzoeken worden gedaan. Een mogelijkheid om dit te onderwerpen, zou kunnen worden gevonden in het Engelse model. Daar moet de verkoper van een woning een inventarisatie kunnen

laten zien die de juridische positie van de woning en die van zichzelf verduidelijkt. Deze zogenoemde *juridical due diligence* van de notaris wordt vaak nog versterkt met een *technical due diligence* van de makelaar. Wanneer de posities en mogelijkheden van partijen goed vastliggen, schept dit duidelijkheid, wordt tijd en geld bespaard en worden misverstanden en dubbele werkzaamheden voorkomen, aldus de KNB. ■