

2009 wordt een rampjaar Tijd om na te denken

Voor 2009 wordt verwacht dat het notarisinkomen fors zal inzakken en dat er 'tientallen kantoren' gaan omvallen. Accountants en strategisch adviseurs spreken van een 'dramatische situatie'. Afslanken en vernieuwen is geboden. En misschien moeten de tarieven wel omhoog. 'Het is een ideaal moment om de boel eens even op te frissen.'

TEKST: M.M.V. LEX VAN ALMELO
ILLUSTRATIE: TRUUS VAN GOG

Wat te doen in deze tijd van crisis? Dat was de vraag op een vergadering die de ring Amsterdam in februari hield bij Loyens Loeff. De zestig á zeventig aanwezige notarissen – viermaal meer dan gebruikelijk bij dit soort bijeenkomsten – waren volgens spreker Christ'l Dullaert 'muisstil'. Volgens de directeur van training-, detachings- en adviesbureau Le Tableau valt die stilte wellicht te verklaren uit gêne. 'Je wilt niet laten blijken dat het slecht gaat.'

SPEK OP DE BOTTEN

Hoe slecht gaat het? In de afgelopen tien jaar hangen zes van de tien akten samen met vastgoedtransacties. Iets minder dan drie van de tien akten worden gepasseerd in de familiepraktijk en de rest in de vennootschapspraktijk. De cijfers tonen wat iedereen al lang weet: de omzet van de notaris hangt grotendeels af van de ontwikkelingen op met name de woningmarkt. De productie van familie- en vennootschapsrechtelijke akten lijdt eigenlijk nauwelijks onder conjuncturele schommelingen. 'Het notariaat is verkleefd met het vastgoed,' zegt Jaap Noordam, die vindt dat de notaris die zijn zaakjes voor elkaar had de afgelopen jaren 'voldoende spek op de botten heeft gekregen om de moeilijke tijden door te komen.'

WONINGMARKT

De huizenmarkt is door de crisis flink in het slop geraakt. In 2008 heeft het Kadaster 10 procent minder transacties van particuliere woningen geregistreerd. Dat lijkt nog mee te vallen. Maar met name het begin van 2009 belooft veel slechts voor de rest van dit jaar. In januari heeft het Kadaster bijna 30 procent minder woningtransacties geregistreerd dan in januari 2008. En vergeleken bij de traditionele topmaand december is de verkoop zelfs met bijna 50 procent gekelderd.

Arjen Wolters van accountantskantoor BNA: 'Als je naar heel 2008 kijkt, gaat het nog wel. Maar de laatste drie maanden zijn dramatisch geweest bij de meeste kantoren. Daar is de omzet meer dan gehalveerd.' Wolters en andere in het notariaat gespecialiseerde accountants hebben handen vol werk. Niet alleen aan de afronding van de jaarcijfers en de aangifte vennootschapsbelasting. Maar ook aan het beantwoorden van de vele vragen, waarmee het Bureau Financieel Toezicht de vinger aan de pols wil houden. Het BFT is in verhoogde staat van paraatheid om faillissementen en misbruik van derdenrekeningen c.q. cliëntengelden te voorkomen.

De crisis drijft notariskantoren niet alleen in de armen van accountants, maar ook van strategisch adviseurs en zakelijke EHBO'ers. De accountants en adviseurs schetsen een buitengewoon somber beeld van de ontwikkelingen in het notariaat. De situatie is gewoon 'dramatisch' zo niet 'zwaar ernstig'. Anderen zien 'heel schrijnende gevallen' en 'hulende notarissen'. 'Somberheid overheerst' en 'het water staat tot aan de lippen.'

PROGNOSE STEEDS SOMBERDER

Het ziet er niet naar uit dat het op korte termijn beter wordt. Het vaakst wordt gezegd dat 'we' na 2009 het ergste wel gehad hebben. Maar anderen vrezen dat de crisis langer aanhoudt. Adviseur Bert Hokken: 'De crisis is niet over in 2010.'

Strategisch adviseur Pieter de Vos: 'Het kan wel één tot drie jaar duren. We moeten afwachten. Maar ik denk dat de tarieven voor vastgoedtransacties nu wel zo'n beetje aan de bodem zitten in het concurrerende deel van de markt waar mensen een notaris kiezen op grond van de prijs.'

Jaap Noordam: 'Ik waag me niet aan prognoses. Tot nu toe blijkt het steeds allemaal erger te worden dan aanvankelijk werd voorspeld. De crisis kan wel een paar jaar duren. Maar de woningmarkt trekt wellicht eerder aan.'

Dat laatste zou volgens Mark van Rennes, accountant bij Quaesitor, inderdaad goed kunnen. En volgens adviseur Marieke van Duuren van Adjunct Notariaat hoeven notarissen daar zelfs minder lang op te wachten: 'Het begin van het jaar is altijd moeilijk. In april en mei trekt de woningmarkt vermoedelijk wel weer aan.'

Mark van Rennes voorspelt dat de omzet dit jaar zal dalen met 20 procent. 'In 2007 was de markt 900 miljoen, in 2008 800 miljoen en in 2009 zal het minder dan 700 miljoen zijn. Daardoor zal de notaris gemiddeld 60.000 euro aan kosten moeten besparen.' Van Rennes ziet vooral grote problemen bij kantoren in de subtop.

Voor hem is de grote vraag of de vastgoedmarkt weer ooit de oude wordt. Want als de huizenprijzen niet meer stijgen ontbreekt het de particulier aan een economisch motief om zijn huis te verkopen. 'Wie weet verkopen mensen hun huis dan niet meer eens in de zeven jaar, maar eens in de veertien jaar.'

Accountant Hans van Antwerpen is hoorbaar onder de indruk van wat hij gezien en gehoord heeft en voorspelt het ergste: 'Het notariaat raast met een TGV tegen een blinde muur, op zoek naar de noodrem. Op grond van wat ik zelf zie en van het BFT of collega's hoor, denk ik dat dit jaar enige tientallen notariskantoren failliet zullen gaan. Voor het vertrouwen in het notariaat hoop ik dat dit zo min mogelijk gebeurt en dat notarissen niet voor de verleiding bezwijken om geld van cliënten te gebruiken dat op de derdenrekening staat.'

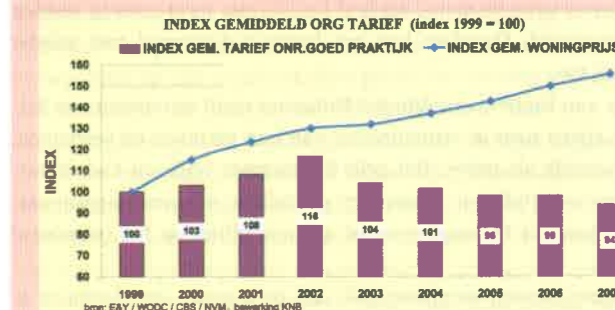
ONTSLAGEN

In het notariaat is de werkgelegenheid de laatste jaren sterker gegroeid dan de gewone economie. Terwijl het aantal notarissen in 2008 met vier is afgenomen tot 1478 is het aantal kandidaat-notarissen van 2121 gegroeid tot 2184. De werkgelegenheid van jonge kandidaten golft traditioneel mee met de conjunctuur. Of beter: golft er iets achteraan. In hun personeelsbeleid reageren notarissen steevast vertraagd op de conjuncturele ontwikkelingen, zegt Jaap Noordam.

Arjen Wolters: 'De notaris zou wel wat sneller en harder kunnen zijn. Hij is er nogal behoudend in. Maar ook behoorlijk sociaal. En daarom wacht hij zo lang mogelijk met ontslaan.'

Woningprijs omhoog, tarief omlaag

Wat betekent tien jaar marktwerking voor de hoogte van de tarieven? Aanvankelijk gingen de tarieven van bijna alle akten omhoog. Om na enkele jaren weer (enigszins) te dalen. Gemiddeld zijn de tarieven tussen 1999 en 2007 met 10 procent gestegen. In de vastgoedpraktijk zijn deze echter gedaald met gemiddeld 6 procent. In dezelfde periode stegen de woningprijzen met 56 procent. In de personen- en familiepraktijk zijn de tarieven met 70 procent gestegen. Het gemiddelde tarief in de vennootschapspraktijk is in deze jaren met 11 procent toegenomen.



De crisis dwingt de notaris ertoe kritisch te kijken naar het personeelsbestand. Personeel is van oudsher immers de grootste kostenpost van het notariatskantoor. Er zijn er al heel wat kantoren aan het saneren. Een sociale manier van saneren is volgens Wolters werktijdverkorting aanvragen voor het hele kantoor 'en met z'n allen 30 procent minder gaan werken'. Bert Hokken van Hokken Management & Advies: 'Voor de kantoren die voor 60 tot 70 procent afhankelijk zijn van onroerend goed snijdt de stilstand op de markt heel diep in de omzet. Je kunt dat niet op korte termijn opvangen. Er zijn dus draconische maatregelen nodig.' Hokken heeft twee teams van advocaten die alle contracten onder de loep nemen. Van huur-, tot onderhouds-, potplanten- en schoonmaakcontracten. En natuurlijk de personeelscontracten.

'Ik ben zojuist bij twee kantoren geweest waar meer dan de helft van het personeel eruit moet. Bij het ene kantoor negen personeelsleden, bij het andere zeven.'

In sommige gevallen blijft de notaris zelfs als enige over.

Ook Tjeerd de Boer van Buro Merks Consultancy ziet heel wat kantoren

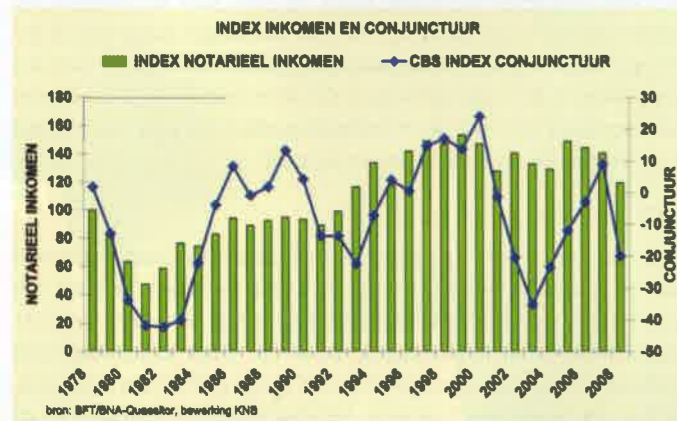


Fig. 1: Het inkomen daalde tussen 1978 en 1981 met 52%, het duurde tot 1992 voordat het inkomen van 1978 werd geëvenaard. De periode van laagconjunctuur in 2003 had minder impact op het inkomen.

die bezig zijn met ontslag. Hij heeft wel een waarschuwing. 'Soms kent de rechter toch een schadevergoeding toe aan de ontslagen werknemer, ook al heb je wegens bedrijfseconomische noodzaak een ontslagvergunning.' Volgens De Boer biedt reorganisatie van het kantoor de kans om afscheid te nemen van minder-gekwalficeerd personeel. 'Of de kans om personen die dertig jaar geleden in dienst zijn getreden te vervangen door jonge hbo'ers die veel meer weten van informatietechnologie, sneller werken en slechts een derde kosten.'

OMZET OPRAPEN

De crisis moet voor notarissen aanleiding zijn om de efficiency te vergroten, vinden veel accountants en adviseurs. Met name de productie van akten waarop de marge nu heel laag is, zou meer moeten worden geautomatiseerd. Daardoor kan een kantoor structureel met minder personeel toe.

Marieke van Duuren van Adjunct Notariaat raadt notarissen aan kritisch te kijken naar de structurering van hun inkomen en vermogen, zowel zakelijk als privé. 'Het geld dat hiermee vrijkomt kan de notaris voor verschillende doeleinden gebruiken: om een reorganisatie van het kantoor te financieren of als aanvulling op het (pensioen) inkomen.'

Van Duuren beveelt notarissen ook aan de lopende verzekeringen te reorganiseren. 'Daarmee kan bijvoorbeeld jaarlijks voor 5000 euro

worden bespaard op de premie voor de overlijdensrisicoverzekering. Verder zouden het overlijdensrisico van de notaris en de kosten van arbeidsongeschiktheid van personeel voordeliger kunnen worden verzekerd wanneer de beroepsgroep dat collectief doet.'

Er zijn nogal wat notarissen die het wel geloven en in de crisis een aanleiding zien om te stoppen. 'Ook al is de waarde van het notariatskantoor nu lager,' zegt Steven ten Hagen van Ernst & Young. '60-70 procent van de notarissen stopt voortijdig. Omdat zij hun schaapjes op het droge hebben. Of omdat zij het minder leuk vinden worden nu zij meer ondernemer moeten zijn dan notaris. Vroeger hoefde je geen offertes uit te brengen.'

Met name onder de oudere generatie notarissen bestaat nog grote aversie om werk te maken van acquisitie. Jaren geleden zei de toenmalige KNB-voorzitter Jan Gambon al: 'De notaris moet niet wachten tot het grind knerpt.'

Volgens Pieter de Vos van het gelijknamige bureau voor strategisch en marketingadvies is het devies: 'Hand op de knip en erop uit, naar de klanten toe. Er is van oudsher weinig focus op efficiency en strategie. Het organisatievermogen ontbreekt vaak. De notaris moet meer aandacht hebben voor de productieprocedures. Dat kan op korte termijn al enig soelaas bieden. Bovendien speel je zo tijd vrij om omzet binnen te halen. In de ondernemingspraktijk ligt de omzet voor het oprapen.'

BUSINESSPLAN

'Als het goed is heb je nog spek op de botten en heb je nu de tijd om na te denken over een businessplan voor de komende jaren,' zegt Christ'l Dullaert. 'Op veel kantoren zie je een houding van: we bewaken het fort en gaan niet ten onder. Die houding is dapper en eerbiedwaardig. Maar het effect is vooral psychologisch. In feite zijn ze bezig als een kip zonder kop en zo'n kip wordt geplukt en opgegeten. Kantoren moeten gaan werken aan een businessplan, aan een strategie voor de toekomst. Veel kantoren hebben zo'n plan niet of het plan blijkt niet zo doortimmerd. Kantoren met een commercieel directeur of commercieel geweten vertonen in dit opzicht meer slagvaardigheid.'

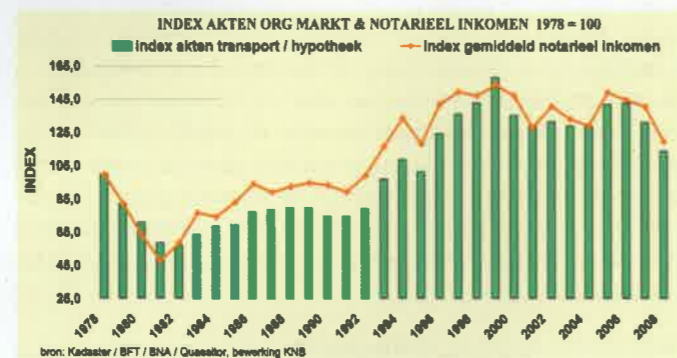


Fig. 2: Het notarieel inkomen volgt de omvang van het aantal onroerend goed akten. In 2006 werd 69% van het honorarium uit onroerend goed behaald.

Arjen Wolters: 'Sommige kantoren draaien nog grandioos. Met name in de vennootschaps- en familiepraktijk. Op deze kantoren zitten de wat commerciële, jongere mensen.'

De notaris moet van de nood een deugd maken, vindt Mark van Rennes: 'Het is een ideaal moment om de boel weer eens op te frissen. Want dat is wel nodig.' De notaris moet daarbij niet alleen oog hebben voor kostenbesparingen, maar zijn marges ook vergroten door de tarieven te verhogen. En niet mee te doen aan prijsconcurrentie. Om

te voorkomen dat de notaris onder de kostprijs werkt, zou het volgens Van Rennes helpen als het verplicht wordt om uren te declareren. Pieter de Vos gelooft niet dat de notaris zo maar zijn tarieven kan verhogen. 'Hij zal daarin strategische keuzes moeten maken en eerst goed moeten doordenken welke gevolgen dat heeft voor zijn omzet.'

Accountant Ten Hagen: 'Zeker in de familiepraktijk moet het kunnen. Daar is de prijsconcurrentie minder groot en heeft de notaris meer persoonlijk contact met de cliënt. Je kunt dan gemakkelijk uren maal tarief rekenen. En als notarissen betere offertes schrijven, kunnen zij meer werk gewoon declareren.'

Wat te doen?

De notaris kan op korte termijn:

- afwachten en interen op de reserves;
- gespecialiseerde adviseurs inschakelen;
- snijden in personeels-, huisvesting-, (IT-)onderhoudskosten;
- (overleggen over) gespreid betalen;
- snijden in salarissen en vergoedingen en ook zelf offers brengen;
- aanvullend pensioen en lijfrentes in eigen beheer;
- werktijdverkorting (bijvoorbeeld met z'n allen 30 procent minder gaan werken);
- eerder stoppen;
- prijzenslag negeren, tarieven verhogen en persoonlijke aandacht en kwaliteit leveren;
- goede offertes maken en meerwerk rekenen;
- netwerk doorverwijzers onderhouden of uitbreiden;
- nieuw werk acquireren door bestaande klanten te benaderen (en bijvoorbeeld te wijzen op nieuw erfrecht).

De notaris kan op iets langere termijn:

- werkprocessen meer automatiseren;
- acquisitietraining of managementopleiding volgen;
- visie/strategie/businessplan maken om nieuwe omzet te genereren;
- nieuwe producten ontwikkelen (bijvoorbeeld wealth management);
- imago notarieel product verbeteren door leveren toegevoegde waarde;
- samenwerken met andere kantoren en specialiseren.

De KNB zou:

- kantoren in problemen meer kunnen of moeten adviseren;
- moeten kunnen ingrijpen om faillissementen te voorkomen;
- een steunfonds kunnen of moeten instellen voor overbrugging van liquiditeitsproblemen of doorstart danwel voor zo'n fonds garant staan;
- een collectieve overlijdensrisicoverzekering voor notarissen en een aanvullende verzekering voor de arbeidsongeschiktheidsrisico's van het personeel kunnen afsluiten;
- (samen met overheid) verplicht declareren op uurbasis kunnen voorschrijven.

De overheid zou kunnen:

- zorgen voor staatsgarantie steunfonds;
- afschaffing van de overdrachtsbelasting.

Om een businessplan te kunnen uitvoeren moet de notaris de crisis natuurlijk wel overleven. Kantoren die in liquiditeitsproblemen verkeren en te weinig reserves hebben, zouden daarom geholpen moeten worden. Bedrijfskundige en interim-manager Adriaan Rothfus: 'Kantoren in problemen en het notariaat in het algemeen zouden erbij gebaat zijn als de KNB een meer actieve ondersteuning biedt. Bijvoorbeeld door het instellen van een tijdelijke taskforce die de kantoren adviseert en ondersteunt. En die actief kan ingrijpen als dat nodig is, bijvoorbeeld als een faillissement dreigt.'

Hans van Antwerpen ziet graag dat de KNB zorgt voor een steunfonds. Kantoren kunnen dan een overbruggingskrediet krijgen, waarbij de

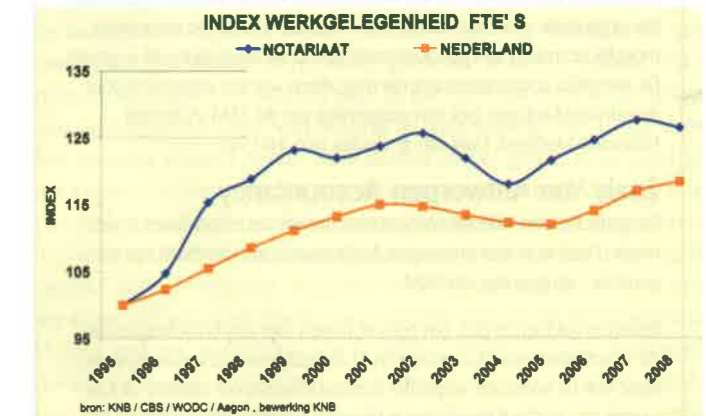


Fig. 3: De index voor werkgelegenheid in de notariële markt groeide over de afgelopen 13 jaar sterker dan de Nederlandse arbeidsmarkt als geheel.

overheid garant staat. 'Voorwaarde is wel dat het kantoor een reorganisatie doorvoert en het inkomen van de notaris wordt gemaximeerd.' Tjeerd de Boer is bezig met de oprichting van een herstellfonds, dat gericht is op financiële ondersteuning in moeilijke tijden en op een 'mooie' doorstart. 'De KNB zou zich daarbij garant kunnen stellen. De beroepsorganisatie moet nu écht iets doen.'

Het vertrouwen in het notariaat moet overeind blijven en kantoren moeten de kans op een toekomst behouden.

KANSEN

Want er zit toekomst in het notariaat. Daarom wil Adriaan Rothfus over enkele jaren graag aan het werk als notaris. Hij was kandidaat-notaris maar wilde het bedrijfsleven in. Nu werkt hij als verandermanager voor onder meer notariatskantoren. 'Ik zie veel kansen voor de toekomst. Notarissen zouden bijvoorbeeld meer met elkaar moeten samenwerken, zodat zij zich kunnen specialiseren. Notarissen focussen te veel op de prijzen en bestaande producten. Zij kunnen meer doen met hun kennis en nieuwe juridische producten ontwikkelen. En inspelen op belangrijke gebeurtenissen van hun klanten, zowel particulier als zakelijk. Zo zou de notaris als onafhankelijk juridisch deskundige bijvoorbeeld transacties kunnen begeleiden voor twee partijen. Daarvoor kan hij een beroep doen op zijn onafhankelijke positie en zonnig gebruikmaken van mediation- en onderhandelingsvaardigheden. Door mee te doen aan de prijzenslag is de notaris zijn waarde een beetje kwijtgeraakt en zit hij met een imago probleem. Ik heb als interim-manager veel ervaring met laatste reddingspogingen. De vraag is hoe wij de crisis kunnen gebruiken om onszelf als beroepsgroep opnieuw uit te vinden. Als dat lukt wordt het weer een leuk en aantrekkelijk beroep voor mensen om in te werken. Elke bedrijfstak kent stadia van vernieuwing, van grote revoluties. Het is heel interessant om daar deel van uit te maken.'