

7 november 2014

Notarissen hebben een moeilijke periode doorgemaakt. Omzet en winst stonden jarenlang onder druk. Niet alleen de economie maar ook structurele ontwikkelingen zoals de roep van afnemers om een heldere en acceptabele prijs/kwaliteitverhouding en prijsdruk droegen daaraan bij. Inmiddels lijkt het tij zich te keren. De markt voor notarisdiensten groeit namelijk weer. Dat wil niet zeggen dat de notaris achterover kan leunen. Structurele factoren blijven de notarissen voor uitdagingen plaatsen op het gebied van efficiency, ICT toepassing, innovatie en weerbaarheid. Daarnaast houdt de marktdruk aan. Mediation zou een uitweg kunnen vormen.

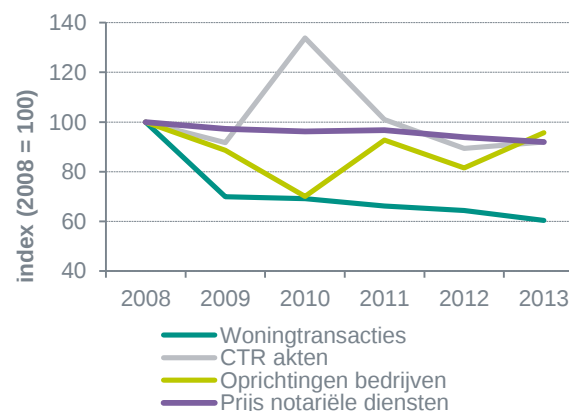
Economische tegenwind pakte slecht uit voor volume en prijs

Notariskantoren hebben het sinds de grote recessie in 2009 niet makkelijk gehad. In de eerste plaats hebben moeilijke economische omstandigheden hun hoeveelheid werk fors aangetast. Geen enkel segment ontkwam hieraan. Vooral in de onroerend goed praktijk kwam het volume onder druk te staan. Als gevolg van de sterk afkalvende woningmarkt nam het aantal transportakten namelijk voortdurend af. In de familiepraktijk zag het notariaat het aantal CTR-aktes¹ afnemen. Denk hierbij aan testamenten en huwelijkse voorwaarden met een bepaling voor overlijden. Tenslotte nam het aantal oprichtingen van bedrijven af wat de ondernemingspraktijk geen goed deed.

¹ CTR= Centraal Testamenten Register

Als gevolg van de daling van het volume nam de concurrentie en daarmee de tariefdruk toe. De grafiek hierna geeft een indicatie van de ontwikkeling van het volume naar praktijk-onderdeel. Tevens is het verloop van het tarief van notariële diensten weergegeven.

Volume en prijs per jaar



Bron: KNB, CBS

De piek bij het aantal CTR-akten in 2010 heeft enige toelichting. Volgens het Wetenschappelijk Onderzoek- en Documentatiecentrum (WODC) heeft dit waarschijnlijk te maken met wijzigingen in de Successiewet per 1 januari 2010.

Extra druk door structurele factoren

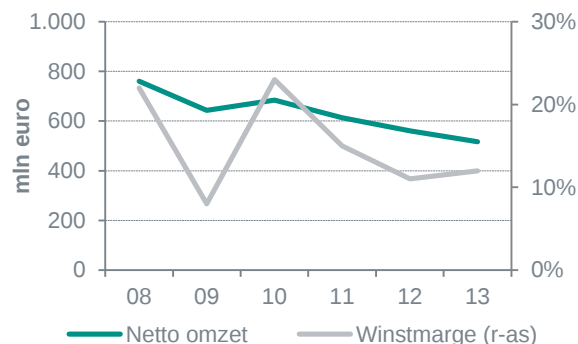
Niet alleen de economische malaise maar ook structurele ontwikkelingen hebben de notarisbranche parten gespeeld. In toenemende mate wensten afnemers te zien hoe een tarief was opgebouwd. Ook wilden zij niet te veel betalen voor standaard producten. Internet hielp hen om informatie over producten te vergaren en notarissen onderling te vergelijken. Daarbij ging het niet alleen om hun expertise en dienstenpakket maar ook om de prijs. Van de notaris werd verlangd dat de prijs in de juiste verhouding staat tot de toegevoegde waarde van de dienst en de kosten die de notaris daarvoor moet maken.

Omzet en marge gingen omlaag

Uiteraard hadden de afnemende bedrijvigheid en de tariefdruk een nadelige invloed op de omzet van het notaris kantoor. Notarissen reageerden met maatregelen ter verhoging van de efficiency en verlaging van de kosten. Dat

heeft echter niet kunnen voorkomen dat de winst en de winstmarge, uitgezonderd in 2010, kelderde. In de volgende grafiek is het verloop van de netto-omzet² en de winstmarge (verhouding tussen winst en omzet) opgenomen.

Netto-omzet en winstmarge



Bron: BFT, WODC, ABN AMRO Economisch Bureau

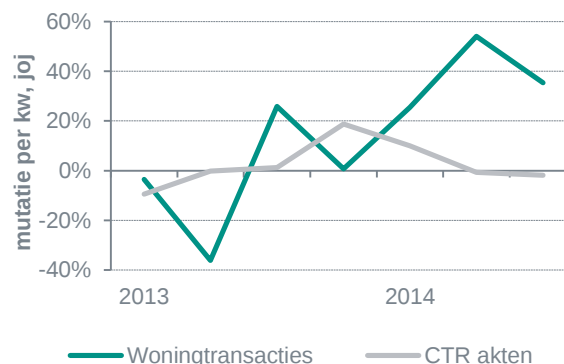
In 2008 bedroeg de totale netto-omzet van notariskantoren EUR 760 miljoen en in 2013 nog maar EUR 517 mln. De winstmarge halveerde praktisch in deze periode, en wel van 22% tot ongeveer 12%. Wel nam de winstmarge in 2013 ten opzichte van 2012 (was 11%) weer toe.

² De netto-omzet is de omzet exclusief omzetbelasting en minus de kosten die de notaris voor bepaalde diensten heeft moeten maken zoals griffierechten.

Markt trekt inmiddels aan

De jaarcijfers betreffende het volume in de grafiek op de eerste pagina versluieren de kentering die zich in de loop van 2013 voltrok. Wanneer we namelijk kijken naar de ontwikkeling per kwartaal, en dan jaar op jaar, dan blijkt dat de marktomstandigheden inmiddels zijn verbeterd.

Volume per kwartaal



Bron: KNB, CBS

Zo neemt het aantal woningtransacties (gekohte bestaande woningen) sinds het 3^e kwartaal van 2013 weer toe. Dit pakt gunstig uit voor het volume van de transportakten. De voortdurende verbetering van het consumentenvertrouwen is een belangrijke stimulans voor de woningmarkt. Het vertrouwen van de consument is zelf sinds het begin van 2014 weer boven zijn langjarige gemiddelde uitgekomen. Bij de CTR-akten wordt de

neergaande spiraal van de jaren daarvoor sinds het 2^e kwartaal van 2013 doorbroken. Wel verloopt het herstel met horten en stoten. Van het aantal oprichtingen van bedrijven zijn geen kwartaalcijfers voorhanden. Gezien het economische herstel in 2014 is het aannemelijk dat ook het aantal oprichtingen weer stijgt. Het ziet er naar uit dat de hoeveelheid werk van de notaris op de korte termijn verder toeneemt. Het verwachte economische herstel en het verder aantrekken van de woningmarkt zijn hierbij belangrijke drijfkrachten. In 2015 gaat eindelijk ook de consument meer besteden wat de familiepraktijk meer lucht geeft.

Tarief blijft achter

De volumes trekken dus aan, maar met de tarieven wil het maar niet vlotten. De druk neemt wel af maar ook in het eerste halfjaar van 2014 moest het notariaat op de prijs van notariële diensten inleveren – zie grafiek op de volgende pagina.

Aan de familiepraktijk lag dat niet. Daar zit het tarief sinds het 3^e kwartaal van 2013 weer in de lift. De overige twee praktijken daarentegen zagen hun tarieven nog steeds dalen in de eerste helft van 2014. Wel is de krimp van het tarief bij de onroerend goed praktijk verder afgenomen.

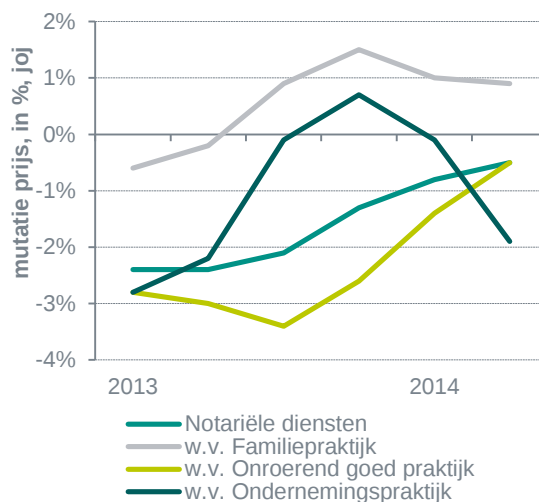
Mediation groeit

De vraag naar mediation (bemiddeling) bij conflicten groeit. Conflicten worden door de inschakeling van een mediator sneller en efficiënter opgelost. Tevens hoeven partijen niet direct naar de rechter te gaan. De Mediatorsfederatie Nederland (MfN) schat dat het aantal mediationzaken per jaar ruim boven de 50.000 zit. Ongeveer 50 procent van de bemiddelingen gaat om familiezaken zoals echtscheidingen, 30 procent is arbeidgerelateerd en de overige 20 procent draait bijvoorbeeld om burgerlijke geschillen.

Met de groei van de mediationmarkt neemt ook het aantal mediators toe. Teneinde het professionalisme en de kwaliteit van mediation te waarborgen, houdt de MfN een kwaliteitsregister bij. Een 'registermediator' volgt een speciale erkende opleiding, voldoet aan specifieke kwaliteitseisen, is gebonden aan een bepaalde werkwijze en houdt zijn kennis en vaardigheden continu op peil.

In 2013 waren 2.800 mediators in het register geregistreerd, in 2012 was dat nog 2.500. Het mediatorschap is niet voorbehouden aan een specifieke beroepsgroep. Bekende beroepsgroepen met mediation in hun pakket zijn advocaten, notarissen en psychologen. Het beroep van mediator is nog niet geregeld bij wet. Wel is er medio dit jaar een wetsvoorstel mediation naar de Tweede Kamer gestuurd. Onderdelen van het wetsvoorstel zijn een wettelijk register voor mediators en de daarbij behorende kwaliteitseisen. De wet biedt kansen aan de notaris om zich nog meer als professioneel conflictoplosser te onderscheiden.

Tarief per segment per kwartaal



Bron: CBS

Achterover leunen zit er niet bij

De marktomstandigheden verbeteren, maar dat betekent niet dat de notaris achterover kan leunen. Structurele ontwikkelingen blijven het notariaat voor uitdagingen plaatsen. We stippen hieronder enkele aan.

Aan de volumekant moet de notaris rekening houden met de toetreding van branchevreemde partijen uit bijvoorbeeld de detailhandel of de verzekeringswereld. Zo bieden de HEMA en DELA inmiddels notarisdiensten aan. Verder neemt de kennis van afnemers meer en meer toe en wil men meer zelf doen. Ter compensatie moet de notarisbranche de hoeveelheid werk verhogen door nieuwe klanten te werven en/of het volume per bestaande klant verhogen.

Wellicht dat mediation kan worden aangegrepen om de omzet te verhogen – zie box.

Zoals eerder werd aangegeven stellen klanten zich kritischer op over de prijs/kwaliteit-verhouding en de toegevoegde waarde van de diensten van de notaris. Men verwacht dat het notariskantoor standaarddiensten efficiënt uitvoert. Voor een dienst moet een prijs worden gerekend die goed onderbouwd en acceptabel is. Een efficiënte bedrijfsvoering waarbij ICT een belangrijke rol speelt, helpt om aan die klantenwensen tegemoet te komen.

Verder kan innovatie die inspeelt op de structurele ontwikkelingen het verschil maken. Innovatie kan op diverse terreinen spelen. Denk aan de toepassing van ICT in het klantgericht werken. Maar ook over de positionering moet goed worden nagedacht. Voorbeelden van vragen kunnen zijn: wil ik kostleider of productleider zijn, wil ik beide zijn onder verschillende merken, moet ik mij specialiseren, is samenwerking een optie, moet ik meer reclame maken en moet ik online diensten aanbieden?

Tenslotte is het inbouwen van flexibiliteit een belangrijke voorwaarde voor succes. Dat houdt bijvoorbeeld in dat wanneer de markt onverwacht verslechtert, het notariskantoor daar snel en effectief op in moet kunnen spelen.

Economisch Bureau | Nederland

Contactgegevens ABN AMRO | Economisch Bureau Nederland:

	Aandachtsgebied	Telefoonnummer:	E-mailadres:
Jacques van de Wal (hoofd)	Algemeen	020 628 0499	jacques.van.de.wal@nl.abnamro.com
Eric Huliselan	Zakelijke Dienstverlening	020 628 2138	eric.huliselan@nl.abnamro.com
Casper Burgering	Industrie (w.o. industriële materialen)	020 383 2693	casper.burgering@nl.abnamro.com
Nadia Menkveld	Transport & Logistiek	020 628 6441	nadia.menkveld@nl.abnamro.com
Frank Rijkers	Agrarisch, Food	020 628 6437	frank.rijkers@nl.abnamro.com
Mathijs Deguelle	Retail, Leisure	020 344 2179	mathijs.deguelle@nl.abnamro.com
Hans van Cleef	Olie & Gas	020 343 4679	hans.van.cleef@nl.abnamro.com
Madeline Buijs	Bouw, Real Estate	020-383 8201	madeline.buijs@nl.abnamro.com
Nico Klene	Macro-economie	020-625 4204	nico.klene@nl.abnamro.com
Philip Bokeloh	Woningmarkt, Macro-economie	020-383 2657	philip.bokeloh@nl.abnamro.com
Theo de Kort	Informatieanalist, Autohandel	020 628 0489	theo.de.kort@nl.abnamro.com
Ingrid Kroeze	Research ondersteuning	020 383 5161	ingrid.kroeze@nl.abnamro.com

Volg ons ook op Twitter: [@ABNAMROeconomen](https://twitter.com/ABNAMROeconomen)

Disclaimer

This document has been prepared by ABN AMRO. It is solely intended to provide financial and general information on the energy market. The information in this document is strictly proprietary and is being supplied to you solely for your information. It may not (in whole or in part) be reproduced, distributed or passed to a third party or used for any other purposes than stated above. This document is informative in nature and does not constitute an offer of securities to the public, nor a solicitation to make such an offer.

No reliance may be placed for any purposes whatsoever on the information, opinions, forecasts and assumptions contained in the document or on its completeness, accuracy or fairness. No representation or warranty, express or implied, is given by or on behalf of ABN AMRO, or any of its directors, officers, agents, affiliates, group companies, or employees as to the accuracy or completeness of the information contained in this document and no liability is accepted for any loss, arising, directly or indirectly, from any use of such information. The views and opinions expressed herein may be subject to change at any given time and ABN AMRO is under no obligation to update the information contained in this document after the date thereof.

Before investing in any product of ABN AMRO Bank N.V., you should obtain information on various financial and other risks and any possible restrictions that you and your investments activities may encounter under applicable laws and regulations. If, after reading this document, you consider investing in a product, you are advised to discuss such an investment with your relationship manager or personal advisor and check whether the relevant product –considering the risks involved- is appropriate within your investment activities. The value of your investments may fluctuate. Past performance is no guarantee for future returns. ABN AMRO reserves the right to make amendments to this material.

© ABN AMRO, 2014