



Wie huis een koopt, kan niet zonder notaris

# Onze onmisbare onbekende



Bij het kopen van een huis, gaan we naar de notaris. Toch weten we niet precies wat hij doet en waarom dat zoveel moet kosten. En: is een prijsvechter een goed alternatief?

TEKST SANDER VAN DER PLOEG ILLUSTRATIE JEDI NOORDEGRAAF



**T**oen de schrijver van dit artikel een drie jaar geleden zijn huis kocht, duurde het bezoek aan de notaris een half uur. Meer tijd was niet nodig voor de uitleg van de akten, een handtekening en de overhandiging van de huissleutels. Maar moest dat echt zo'n 1.100 euro kosten? Wat heeft de notaris voor dat geld gedaan?

De notaris heeft een belangrijke taak bij een overdracht. Deze bestaat doorgaans uit een leverings- en hypotheekakte. Als de overdracht niet juridisch wordt gecontroleerd, kunnen de gevolgen voor de koper ernstig zijn. Stel dat de verkoper niet bevoegd was het huis te verkopen omdat hij onder bewind staat of dement is. Wellicht ligt de verkoper in een scheiding en heeft hij de woning zonder medeweten van zijn partner verkocht. Of extremer: de verkoper van het huis is niet de eigenaar ervan.

'De notaris moet alle gegevens in het koopcontract controleren. Dat

betekent dat hij grote zorgplicht heeft', zegt Nora van Oostrom van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB). 'Hij of zij controleert onder meer de gegevens van alle betrokkenen in de Basisregistratie Personen, onderzoekt of er bijzondere bepalingen zijn en onderzoekt bij het Kadaster of er hypotheek of beslagen op het huis rusten. Koopcontracten worden doorgaans door makelaars opgesteld. Zij zijn niet juridisch onderlegd. De notaris kan de koper dus voor grote ellende behoeden.'

### 'Koper weet bar weinig'

Toch bestaat onder veel kopers onduidelijkheid over de rol en de kosten van een notaris bij een overdracht, blijkt uit de vragen over de notaris

**'Wordt de overdracht niet juridisch gecontroleerd, dan kunnen de gevolgen ernstig zijn'**

die bij de helpdesk van Vereniging Eigen Huis binnenkomen. Dat verbaast de Rotterdamse notaris, rechter en columnist Aniel Autar niets. 'Kopers weten bar weinig van wat er komt kijken bij een overdracht. Sterker, ik denk dat de meesten zich willens en wetens dom houden.'

Volgens Autar zijn de meeste kopers alleen geïnteresseerd in de nota, niet in het werk dat de notaris daarvoor verricht, en de kwaliteit daarvan. Onverstandig, denkt hij. 'Kopers selecteren hun notaris op prijs. Maar hoe weet je dan of je een goede, servicegerichte te pakken hebt?'

Autar snijdt een gevoelig punt aan voor het notariaat. Want sinds de vrijgave van de vaste notaristarieven in 1999, is een felle concurrentiestrijd uitgebroken tussen de kantoren om de gunst van de consument. Dat was nieuw voor het ietwat belegen vak. 'Notarissen zijn gewend in de luwte te werken', zegt Autar. 'Marktwetten zijn notarissen nog vreemd. Ze passen niet de traditie van het vak.'

De consument heeft daar geen boodschap aan. Want wie zich een beetje

### Meer huwelijken, meer testamenten

► Niet alleen de onroerendgoedpraktijken van het notariaat profiteren van de oplevende huizenmarkt. Ook de familiepraktijken (testamenten, erfenissen) groeiden de eerste negen maanden van dit jaar met 4 procent. Beide praktijken zijn nauw met elkaar verbonden. Een stel dat een huis koopt, sluit vaak ook een samenlevingscontract af spreekt bij de notaris de huwelijkse voorwaarden af.



### Aantrekkende markt

► Het notariaat profiteert van de aantrekkende woningmarkt, blijkt uit een rapport van ING. De prijzen voor een overdracht nemen wel nog steeds af. In de eerste helft van 2014 daalde het tarief met gemiddeld 0,7 procent.

## Er zijn prijsverschillen van honderden euro's. Wie een huis koopt in Utrecht is tussen de 992 en 1.536 euro kwijt

verdiept in de materie kan aanzienlijk geld besparen op de notaris. Sinds de marktwerking ook in het notariaat werd doorgevoerd, zijn de tarieven voor een overdracht volgens de KNB met gemiddeld 80 procent gedaald. Uitschieters naar boven en naar beneden zijn er voldoende, blijkt uit gegevens van vergelijkingssite **de-goedkoopstenotaris.nl**. Wie een huis koopt in bijvoorbeeld Utrecht, is momenteel voor de gebruikelijke notariële werkzaamheden voor een hypotheek- en leveringsakte tussen de 992 en 1.536 euro kwijt, inclusief 21 procent btw.

Prijsverschillen van honderden euro's zijn sinds de liberalisatie van de branche gemakkelijk te verklaren. Aangezien notarissen nauwelijks nieuwe producten op de markt brengen, kunnen ze alleen met de hoogte van hun honorarium concurreren. Goedkopere notarissen zijn daarom meestal niet te vinden in kantoorvilla's, maar op bedrijventerreinen. Het standaardwerk wordt vaak gedaan door minder ervaren, dus goedkoper personeel. Ook kunnen startende

kantoren van jonge notarissen de consument geld schelen. Zij proberen met lage prijzen een plek op de markt te veroveren.

Andere kantoren kunnen voor hun onroerendgoedpraktijk onder of tegen kostprijs werken als de winst wordt gemaakt met een goedlopende familiepraktijk, die onder meer testamenten en samenlevingscontracten verzorgt. Overigens kunnen ze om dezelfde reden juist duur zijn. Als de familiepraktijk goed loopt, hoeven ze met leverings- en hypotheekakten niet per se te stunten. Ten slotte kunnen notarissen hun diensten goedkoper aanbieden als ze bezuinigen. Bijvoorbeeld op de huisvesting, bijscholingscursussen, of het lidmaatschap van een beroepsvereniging.

Als notarissen hun tarieven drukken, doen zij dat door kostenbewust te werken. Prijsvechters stellen bijvoorbeeld zoveel mogelijk aktes op in zo weinig mogelijk tijd. Dat kan alleen als geen maatwerk hoeft te worden geleverd. De vuistregel is: hoe goedkoper de notaris, hoe soberder de service.

### Dure prijsvechters

Toch kan bij de goedkope notaris de rekening flink hoger uitvallen dan verwacht, want in de wereld van handelaars in juridische zekerheid staat de hoogte van de eindafrekening en de daarvoor verrichtte werkzaamheden van tevoren zelden vast. 'Op vergelijkingssites vind je de basistarieven van notarissen voor een standaard overdracht', zegt Van Oostrom. 'Maar zodra de overdracht niet zo standaard blijkt, komt er meerwerk bij kijken. Dan gaat de kassa rinkelen.'

Dit scenario gaat op bij de prijsvechters, maar ook bij meer traditionele notariskantoren die een zogenoemd B-label hebben ontwikkeld. Onder deze vlag bieden zij hun basisdiensten voor standaard situaties relatief goedkoop aan. Maar blijkt de situatie van de klant minder standaard, dan is er sprake van meerwerk en wordt de consument verwezen naar het A-label, het vlaggenschip van het kantoor. En daar hangt een prijskaartje aan.

Meerwerk komt vaak voor. Staat het huis op grond met erfpacht? Komt het huis uit een erfenis? Koopt een

### In Amsterdam gaat het anders

► Normaal gesproken stelt een makelaar het koopcontract op, dat de basis vormt van de leveringsakte van de notaris. In Amsterdam is dit de notaris. De hoofdstad is dus een uitzondering op de regel. Dit is in de loop der jaren zo ontstaan door afspraken tussen notarissen en makelaars. Het is gewoonterecht geworden, geen wetgeving.



### Minimumtarief

► Notariskantoren die waren getroffen door de crisis en de marktwerking pleitten voor minimumtarieven. Dit verzoek werd in 2009 door het ministerie van Justitie afgewezen. Minimumtarieven gaan in tegen het idee van marktwerking.

'Het is niet chique als een notaris klanten binnenhengelt met lage tarieven om later alsnog een fikse rekening te presenteren'

koppel een huis en heeft een van de twee een eigen zaak? Dat wordt betalen. Zo zijn er tientallen normale zaken die voor meerwerk en dus een hogere rekening zorgen. 'Vaak tot onbegrip van de cliënt', zegt Van Oostrom. 'Mensen gaan uit van het basistarief en baseren daar hun notariskeuze op. Een goede notaris waarschuwt altijd voor meerwerk als de overdracht afwijkt van een standaard situatie, maar dat gaat er bij veel kopers niet in. Iedereen vindt zichzelf erg standaard zolang dat een laag tarief oplevert.'

### Helder over kosten

'Het is niet chique als een notaris klanten binnenhengelt met lage tarieven om later alsnog een fikse rekening te presenteren', zegt Rob Mulder, directeur Kennis & Belangenbehartiging van Vereniging Eigen Huis. 'Notarissen moeten daarom van tevoren helder zijn over de kans op

meerwerk en de tarieven die ze vragen. Consumenten moeten op hun beurt daar alerter op zijn.'

De KNB pleit voor meer transparantie in de eigen kring. 'Het werk van de notaris vindt plaats achter de schermen en is minder zichtbaar voor de cliënt vergeleken met een makelaar', zegt Van Oostrom. 'Juist omdat een overdracht complex kan zijn, moet de notaris vooraf een offerte bieden waarin de kosten duidelijk zijn uitgesplitst. En mocht de rekening toch hoger uitvallen, dan moet de cliënt dat zo snel mogelijk weten om misverstanden te voorkomen.'

Notarissen mogen duidelijker communiceren, vindt ook Autar. Maar of de boodschap ook overkomt? 'Ons kantoor verstrekt bij de offerte altijd een eigen brochure waarin in heldere taal staat uitgelegd wat we doen. Maar cliënten lezen het vaak helemaal niet en kijken alleen naar de prijs.' Kan de consument anders? Een notaris ►

## Hema-notaris

**Dat was even schrikken voor het notariaat in het najaar van 2013. De Hema begon toen met een eigen notaris-service tegen bodemtarieven. Zo kost een eenvoudig samenlevingscontract bij de warenhuisketen exclusief eventueel meerwerk 125 euro. Daarvoor moet de klant wel zelf alle gegevens invullen waarna de akte wordt opgesteld door een echte notaris. Via Hema kunnen vooralsnog alleen samenlevingscontracten of testamenten worden afgesloten. Overdrachten doet de keten nog niet. Of dit in de toekomst verandert, wil Hema uit concurrentieoverwegingen niet kwijt.**



### Een monopolie graag

► Veel notarissen pleiten er al jaren voor dat zij in heel Nederland het monopolie krijgen op koopcontracten. Aangezien een leveringsakte voor een groot deel hetzelfde is als een koopcontract, zou hiermee tijd en geld worden bespaard, stelt de branche. Het ministerie van Justitie (waar het notariaat onder valt) en Vereniging Eigen Huis willen hier niet aan beginnen. De consument moet zelf kunnen kiezen of hij een notaris inschakelt voor het opstellen van een koopcontract.

### Goedkoop is even goed

► Volgens de KNB leveren zowel goedkope als duurdere notarissen even goed werk, alleen het serviceniveau verschilt. Het ministerie van Justitie kwam in 2011 tot dezelfde conclusie.



## De huizenkoper die zeker wil zijn van een goede notaris en een scherp tarief heeft weinig houvast

kiezen op basis van zijn kwaliteiten is vrijwel onmogelijk omdat er geen openbare kwaliteitscriteria voor notarissen zijn. Geen probleem, vindt Van Oostrom. 'Als je moet worden geopereerd, weet je ook niet wie de chirurg is. Je moet ervan uitgaan dat hij z'n vak verstaat. Hetzelfde geldt voor notarissen. Ongeacht zijn tarieven, de kwaliteit is goed. Als beroepsorganisatie staan wij daarvoor in.'

### Gevaarlijke ontwikkeling

Onzin, vindt Autar. Want kwaliteitsverschillen zijn er volgens hem wel degelijk. 'Als je aan je hart moet worden geopereerd, ga je toch ook niet naar een gynaecoloog? Ik ken kantoren die toen de vastgoedcrisis uitbrak zich ineens toelegden op de familiepraktijk. Nu de woningmarkt aantrekt, stort een aantal kantoren zich op het onroerend goed, zonder dat dit hun specialisatie is. Een gevaarlijke ontwikkeling voor de rechtszekerheid die de notaris juist behoort te bieden. Een notaris kan niet in alle aspecten

van het vak even goed zijn.' Voor de huizenkoper wordt het er niet eenvoudiger op. Wie zeker wil zijn van een goede notaris tegen een scherp tarief heeft weinig houvast. 'Ik raad kopers aan meerdere offertes op te vragen. Bespreek met de notaris precies wat hij gaat doen voor welk bedrag', zegt Mulder. 'Vraag rond. Ook vergelijkingssites kunnen een hulpmiddel zijn. Maar pas daar wel mee op. Vergelijkingssites bieden vooralsnog een grove indicatie van de kosten voor standaardwerkzaamheden en houden geen rekening met meerwerk. Ga daarom niet zomaar uit van de prijzen die de sites vermelden'.

Van Oostrom raadt kopers dezelfde strategie aan, met een kanttekening: je mag best prijsbewust zijn, maar blijf redelijk. 'De tarieven voor een overdracht kunnen niet verder omlaag. De

bodem is bereikt', zegt de KNB-woordvoerder. 'Bedenk dat notarissen een prijzige opleiding hebben genoten, dat ze de akten dertig jaar in een geklimatiseerde kluis moeten bewaren. En ze moeten een dure aansprakelijkheidsverzekering afsluiten met een dekking tot 25 miljoen euro. Als cliënten zich dat realiseren, leidt dat hopelijk tot meer begrip.'

Mulder is weinig onder de indruk van de nuances van de KNB. 'Het is bizar dat het notariaat zoveel moeite heeft met de marktwerking. Ze hebben er al jaren aan kunnen wennen.' Volgens Mulder zijn consumenten best bereid een eerlijke prijs te betalen voor goede dienstverlening. 'De huizenkoper koopt bij de notaris zekerheid. Wat er verder achter de schermen gebeurt, is voor de consument niet zo interessant.' ■

Wat doet een notaris precies bij een overdracht? Kijk voor een overzicht van de standaardwerkzaamheden op [eigenhuismagazine.nl/notaris](http://eigenhuismagazine.nl/notaris)



### Belangrijker dan de klant 1

► Door de crisis en de concurrentie kunnen notarissen hun eigen, financiële belang zwaarder laten wegen dan dat van de klant. Deze zorg uitten de KNB, het ministerie van Justitie en de Tweede Kamer drie jaar geleden nog...

### Belangrijker dan de klant 2

► ...aangezien de klant een behoorlijke kennisachterstand heeft, kunnen notarissen gemakkelijk de dienstverlening tot een onacceptabel niveau versoberen om zoveel mogelijk winst te pakken.

### Vergrijzing en crisis

► Het aantal kantoren lag afgelopen jaar rond de 950, na een fikse krimp in 2013. Het aantal notarissen neemt wel langzaam af tot ongeveer 1330 begin oktober 2014. Vergrijzing en de gevolgen van de crisis zijn de voornaamste oorzaken.