pro facto

Staat van het Notariaat deel II

Toegang tot en kwaliteit van het beroep van de notaris

Groningen, februari 2026

www.profacto.nl

Ossenmarkt 5
9712 NZ Groningen

profacto@profacto.nl
050 313 98 53

rijksuniversiteit groningen

Colofon

Pro Facto
Ossenmarkt 5
9712 NZ Groningen
www.profacto.nl
info@profacto.nl
050-3139853

Auteurs	mr. E. Krol, mr. C. Bartlema, mr. dr. R. Helder, dr. ir. J.B. Geertsema, prof. dr. H.B. Winter, prof. dr. M.J. ter Voert
Opdrachtgever	WODC
Datum	6 februari 2026
Status	Eindrapport

Dit onderzoek is – in opdracht van het Wetenschappelijk Onderzoek- en Datacentrum – uitgevoerd door Pro Facto, bureau voor bestuurskundig en juridisch onderzoek, advies en onderwijs.

Begeleidingscommissie: em. prof. dr. G.J. Veerman (voorzitter), prof. dr. mr. P.C. van Es (Universiteit Leiden), dr. A.J. de Roo (Erasmus School of Law), drs. B. Sluijter (ministerie van Justitie en Veiligheid), mr. E.C. van Ginkel (WODC).

Voor de inhoud van het rapport zijn de onderzoekers verantwoordelijk. Het leveren van een bijdrage (als medewerker van een organisatie of als lid van de begeleidingscommissie) betekent niet automatisch dat de betrokkene instemt met de gehele inhoud van het rapport. Dat geldt eveneens voor het ministerie van Justitie en Veiligheid en zijn minister.

© *2026* Pro Facto. Auteursrechten voorbehouden.

Inhoud

Samenvatting 5

Onderzoeksopzet 6
Thema I: Aanbod en vraag naar notariële dienstverlening 7
Thema II: Toegang tot en kwaliteit van de beroepsopleiding- en uitoefening 7
Thema III: Aantrekkelijkheid van het beroep 9
Thema IV: Toekomstbestendigheid 9

Afkortingen 11

1 Inleiding 12

1.1 Aanleiding tot het onderzoek 12
1.2 Het notariaat 13
1.2.1 Werkzaamheden van de notaris 13
1.2.2 Soorten notarissen 14
1.2.3 Rollen en verantwoordelijkheden van stakeholders 15

1.3 Operationalisering van toegankelijkheid en kwaliteit 17
1.4 Onderzoeksvragen 18
1.5 Onderzoeksmethoden 20

2 Notariële dienstverlening: aanbod en vraag 23

2.1 Inleiding 23
2.2 Aanbod van diensten 23
2.2.1 Beroepsbeoefenaars 24
2.2.2 Kantoren 28
2.2.3 Doelgroepen en specialisaties 30

2.3 Vraag naar diensten 31
2.3.1 Aantal gepasseerde notariële akten 31
2.3.2 Behoefte aan andere notariële dienstverlening 32

2.4 Toegankelijkheid notariaat 33
2.4.1 Financiële toegankelijkheid 33
2.4.2 Niet-financiële toegankelijkheid 35

2.5 Samenvatting en tussenconclusies 37

3 Kwaliteitsborging 40

3.1 Inleiding 40
3.2 Eisen aan de beroepsbeoefenaar 41
3.2.1 Algemeen 41

3.2.2 Kandidaat-notaris 41
3.2.3 De notaris-ondernemer 42
3.2.4 Toegevoegd notaris 45

3.3 Beroepsopleiding 45
3.3.1 Inhoud beroepsopleiding 45
3.3.2 Opvattingen over de (herziene) beroepsopleiding 48

3.4 Kwaliteitsborging tijdens de beroepsuitoefening 50
3.4.1 Permanente educatie 51
3.4.2 Intercollegiale toetsing 51
3.4.3 Specialistenverenigingen en samenwerkingsverbanden 53
3.4.4 Ketenpartners 54
3.4.5 Knelpunten in kwaliteit 55

3.5 Toezicht 55
3.6 Tuchtrecht 57
3.6.1 Ontwikkelingen in het tuchtrecht 57
3.6.2 Opvattingen over het tuchtrecht 59

3.7 Samenvatting en tussenconclusies 62

4 Digitalisering van de beroepsuitoefening 64

4.1 Inleiding 64
4.2 Digitale infrastructuur 65
4.2.1 Huidig aanbod KNB 65
4.2.2 Ontwikkelingen in het aanbod van de KNB 67
4.2.3 Aanbod ketenpartners 69
4.2.4 Aanbod softwareleveranciers 69
4.2.5 Aanbod notarissen 70

4.3 Waardering van en ervaringen met digitale infrastructuur 71
4.3.1 Opvattingen van notarissen 71
4.3.2 Opvattingen van notariële softwareleveranciers en ketenpartners 76

4.4 Samenvatting en tussenconclusies 76

5 Poortwachtersrol 79

5.1 Inleiding 79
5.2 De poortwachtersrol 79
5.2.1 De poortwachtersrol van de notaris 80
5.2.2 Nieuwe wetgeving 82
5.2.3 Controle op uitvoering Wwft-taken 83

5.3 Poortwachtersrol in de praktijk 84
5.3.1 Toerusting van de notaris 84
5.3.2 Opvattingen van notarissen 86

5.4 Samenvatting en tussenconclusies 91

6 Aantrekkelijkheid van het beroep 93

6.1 Inleiding 93
6.2 Aantrekkelijkheid vanuit het perspectief van beroepsbeoefenaars 94
6.3 Ambities ten aanzien van het ondernemerschap 97
6.4 Perspectief van studenten Notarieel Recht 103
6.4.1 Inleiding 103
6.4.2 Carrièreperspectief 103
6.4.3 Aantrekkelijkheid van het beroep 105
6.4.4 Aantrekkelijkheid van het ondernemerschap 109

6.5 Samenvatting en tussenconclusies 111

7 Conclusies 114

7.1 Inleiding 114
7.2 Toegang tot het beroep, kwaliteit van de beroepsuitoefening en aantrekkelijkheid van het notariaat 115
7.2.1 Inleiding 115
7.2.2 Toegang tot notariële dienstverlening – voldoende aanbod? 115
7.2.3 Kwaliteit van de beroepsuitoefening 116
7.2.4 Aantrekkelijkheid van het beroep 118
7.2.5 Toegang, kwaliteit en aantrekkelijkheid: conclusies 119

7.3 Toekomstbestendigheid 119
7.3.1 Inleiding 119
7.3.2 Toekomstbestendigheid: enkele aanbevelingen 120

7.4 Slotbeschouwing 123

Bijlage 1: Literatuurlijst 125

Samenvatting

Dit onderzoek betreft het tweede deel van het onderzoek naar de Staat van het Notariaat, uitgevoerd in opdracht van het WODC op verzoek van Directie Rechtsbestel van het ministerie van Justitie & Veiligheid. Waar het eerste deel zich richtte op de toegankelijkheid van de notariële dienstverlening voor burgers en kleine bedrijven (de vraagzijde), staat in dit tweede deel de aanbodzijde centraal, met specifieke aandacht voor de positie van kandidaat-notarissen, toegevoegd notarissen en notaris-ondernemers.

Notarissen zijn openbaar ambtenaar en juridisch adviseur en verschaffen rechtszekerheid door rechtsverhoudingen vast te leggen in authentieke akten. Zij verrichten werkzaamheden op het terrein van het personen- en familierecht, het onroerend goederenrecht en het ondernemingsrecht. Voor een aantal rechtshandelingen geldt een wettelijke domeinmonopolie: alleen de notaris is bevoegd om de akte te passeren. Aan dit domeinmonopolie is een ministerieplicht verbonden, die inhoudt dat de notaris in beginsel verplicht is de werkzaamheden te verrichten die de wet aan hem opdraagt. Daarnaast rust op notarissen een zorgplicht, informatieplicht en wilscontrole, waarbij zij de belangen van alle betrokken partijen dienen af te wegen en hen adviseren over rechtsgevolgen van hun afspraken – *Belehrungspflicht*. Ook vervullen notarissen taken bij het bijhouden van openbare registers en hebben zij een poortwachtersrol bij de bestrijding van witwassen en andere vormen van criminaliteit.

De Wet op het notarisambt onderscheidt verschillende categorieën beroepsbeoefenaars. De notaris-ondernemer is benoemd bij Koninklijk Besluit en is naast openbaar ambtenaar ook ondernemer en eigenaar van een notariskantoor. De toegevoegd notaris is eveneens ambtelijk bevoegd om notariële akten te passeren, maar is in loondienst werkzaam en valt onder verantwoordelijkheid van de notaris-ondernemer. De kandidaat-notaris heeft de universitaire opleiding notarieel recht afgerond en verricht notariële werkzaamheden onder verantwoordelijkheid van een notaris. Hij of zij is verplicht de beroepsopleiding te volgen en is in beginsel niet zelfstandig bevoegd om akten te passeren.

Onderzoeksopzet

In het onderzoek stond de volgende onderzoeksvraag centraal:

1. Wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen binnen de notariële beroepsgroepen en dienstverlening en hoe kunnen deze ontwikkelingen worden verklaard? Geven deze ontwikkelingen aanleiding tot zorg over de toegang tot het beroep?
2. Hoe worden de toegang tot en de kwaliteit van de beroepsuitoefening gefaciliteerd en bevorderd tijdens de beroepsopleiding en de -uitoefening? Doen zich op dit vlak knelpunten voor?
3. Welke factoren maken het beroep aantrekkelijk en welke niet?
4. Is het notariaat toekomstbestendig, als het gaat om de toegankelijkheid en de kwaliteit van de beroepsuitoefening? Zijn er zorgen over de toegankelijkheid en de kwaliteit van het beroep? Welke verbeteringen zijn nodig en denkbaar in dit opzicht?

Het onderzoek is aan de hand van vier onderzoeksthema's en bijbehorende deelvragen uitgevoerd:

Thema I: Aanbod en vraag naar notariële dienstverlening
Voor het eerste onderzoeksthema is het aanbod van notariële dienstverlening sinds 2020 in kaart gebracht, in het bijzonder het aantal beroepsbeoefenaars, het aantal en type kantoren, specialisatie en geografische spreiding. Dit is in samenhang bekeken met de ontwikkeling van het aantal gepasseerde akten en tarieven. Daarbij is gekeken in hoeverre deze ontwikkelingen aanleiding tot zorg geven.

Thema II: Toegang tot en kwaliteit van de beroepsopleiding- en uitoefening
Voor het tweede thema staan de toegang tot en de kwaliteit van de beroepsopleiding en beroepsuitoefening centraal. Daarbij zijn eisen aan de toelating tot het beroep in kaart. Vervolgens is onderzocht op welke wijze de ontwikkeling van beroepsbeoefenaars wordt gefaciliteerd en hoe kwaliteitsborging plaatsvindt tijdens zowel beroepsopleiding als de praktijkuitoefening. Daarnaast is gekeken naar de rol van het tuchtrecht en het toezicht door het Bureau Financieel Toezicht en de ontwikkelingen die zich daarin in de afgelopen jaren hebben voorgedaan. Tot slot brengt dit thema in beeld welke knelpunten beroepsbeoefenaars en andere stakeholders ervaren bij het borgen van kwaliteit, waaronder op het vlak van digitalisering van de beroepsuitoefening en van de uitvoering van de poortwachtersrol.

Thema III: Aantrekkelijkheid van het beroep
In het derde thema is onderzocht welke factoren het beroep aantrekkelijk maken en welke het beroep juist minder aantrekkelijk maken voor de functies kandidaat-notaris, toegevoegd notaris en notaris-ondernemer.

Thema IV: Toekomstbestendigheid van het beroep
Tot slot is onderzocht welke kansen en risico's de relevante ontwikkelingen en knelpunten met zich meebrengen voor het beroep van de notaris en wat betekent dit voor de toekomstbestendigheid van het notariaat in relatie tot de kwaliteit van het beroep. In dit thema worden aanknopingspunten gezocht voor mogelijke verbeteringen voor toegang en kwaliteit van het beroep.

Onderzoeksmethoden

Het onderzoek is uitgevoerd aan de hand van een literatuur- en documentstudie, interviews met stakeholders binnen en rondom het notariaat en twee vragenlijstonderzoeken: één onder notarissen en één onder studenten notarieel recht. Daarnaast zijn kwantitatieve gegevens geanalyseerd van onder meer de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB), het CBS en toezichts- en tuchtrechtelijke instanties. In totaal zijn 40 interviews gehouden met 64 gesprekspartners. De interviews omvatten onder andere notarissen, ketenpartners, specialisatieverenigingen, samenwerkingsverbanden en vertegenwoordigers van onder meer het BFT, de beroepsopleiding, het tuchtrecht en het auditbureau voor intercollegiale toetsing.

Thema I: Aanbod en vraag naar notariële dienstverlening

Bij het beschrijven van het aanbod van notariële dienstverlening is gekeken naar het aantal beroepsbeoefenaars, de omvang en organisatie van notariskantoren, specialisaties en geografische spreiding. In de periode 2020-2025 is het totaal aantal notarissen toegenomen, vooral door de groei van het aantal kandidaat- en toegevoegd notarissen. Ook is het aantal notarieel medewerkers aanzienlijk gestegen. Daarbij moet worden opgemerkt dat deze toename in cijfers gaat over het aantal individuele beroepsbeoefenaars. Het is niet inzichtelijk hoeveel werkuren deze personen aan notariële diensten besteden. Wel is uit onderzoek gebleken dat notarissen een trend zien dat meer notarissen parttime willen werken. Dit kan impliceren dat een groter aantal notarissen gezamenlijk hetzelfde of een minder groot aantal uren werkt.

Het aantal notaris-ondernemers is echter gedaald. Door vergrijzing en beperkte instroom van kandidaat- en toegevoegd notarissen verwacht men een verdere daling. Daarnaast is de afgelopen jaren de uitstroom (om andere redenen dan pensionering) van kandidaat-notarissen in het notariaat sterk toegenomen. De (zij)instroom vanuit andere werkvelden geldt als weinig aantrekkelijk en komt beperkt voor. Breed worden dan ook zorgen geuit over de vraag of in de toekomst voldoende kandidaat- of toegevoegd notarissen notaris-ondernemer willen worden, met name in regio's buiten de Randstad en waar het de opvolging van kleine kantoren betreft.

Het totaal aantal akten – als indicator voor de vraag naar dienstverlening – is in de afgelopen twee decennia toegenomen. Een behoorlijk deel van de vraag doet zich voor in de registergoederenpraktijk, waardoor de vraag naar notariële dienstverlening mede afhankelijk is van ontwikkelingen op de woningmarkt. Het aantal akten in de familiepraktijk stijgt gestaag als gevolg van demografische ontwikkelingen, zoals vergrijzing en complexer wordende gezinsvormen. Naast het passeren van akten is er behoefte aan advisering, begeleiding en andere vormen van notariële dienstverlening.

Thema II: Toegang tot en kwaliteit van de beroepsopleiding- en uitoefening

Binnen de beroepsgroep is er veel aandacht voor de borging van kwaliteit en integriteit van de notariële dienstverlening. Daarvoor worden verschillende kwaliteitsinstrumenten ingezet.

Allereerst is de toegang tot het beroep wettelijk gereguleerd in de opleiding, beroepsopleiding en benoemingsprocedure. Om notaris te kunnen worden dient een universitaire studie notarieel recht te worden gevolgd. Na deze studie volgt een zesjarige stage, met daarin een driejarige beroepsopleiding. In de recent vernieuwde beroepsopleiding wordt ingezet op zowel het vergroten van inhoudelijke kennis als praktische vaardigheden, om daarmee goed aan te sluiten op de werkzaamheden van de notaris. Na de beroepsopleiding volgt in de beroepsuitoefening een algemene plicht tot permanente educatie, waarmee de kennis en

vaardigheden van notarissen bijgehouden worden. Alvorens een kandidaat-notaris wordt benoemd tot notaris-ondernemer of aangewezen wordt als toegevoegd notaris, wordt de persoonlijke geschiktheid beoordeeld door de Commissie toegang notariaat. Voor benoeming tot notaris-ondernemer dient ook een uitgebreid ondernemingsplan te worden opgesteld.

Naast de formele eisen in toegang tot het beroep en de permanente educatie organiseren notarissen ook zelf, dan wel in samenwerking met de KNB, initiatieven die bijdragen aan kwaliteitsborging (bijvoorbeeld via specialistenverenigingen of samenwerkingsverbanden die cursussen en/of intervisie organiseren).

Verder is sprake van (verplichte) intercollegiale toetsing/audits, waarbij notarissen elkaar onderling controleren en adviseren. Daarnaast houdt het BFT integraal toezicht op het notariaat en zijn notarissen onderworpen aan het tuchtrecht. Uit het onderzoek blijkt dat notarissen het toezicht en met name het tuchtrecht ervaren als bron van druk en onzekerheid, mede door de complexiteit van regelgeving en de mogelijke gevolgen van fouten door de individuele notaris. Cijfers laten echter zien dat sinds 2022 sprake is van een afnemend aantal klachten die zelden leiden tot gegrondverklaringen en/of een maatregel.

Binnen dit thema is ook aandacht besteed aan digitalisering en de poortwachtersrol. Digitalisering biedt kansen voor efficiëntie, kwaliteitsverhoging en bredere toegankelijkheid van het notariaat. De KNB draagt zorg voor de digitale infrastructuur voor notarissen op centraal niveau en de daarbij behorende randvoorwaarden. Notariële softwareleveranciers maken het mogelijk dat notarissen zijn aangesloten op deze digitale infrastructuur en programma's van ketenpartners. Softwareleveranciers en ketenpartners zijn tevreden over de rol van de KNB binnen het digitaliseringsvraagstuk. Een meerderheid van de notarissen acht een grotere rol voor de KNB in digitalisering wenselijk. Echter blijkt uit het onderzoek dat notarissen niet altijd inzichtelijk hebben wat de rol van de KNB is en welke activiteiten de KNB op het gebied vande digitale infrastructuur uitvoert.

Notarissen verschillen in de mate waarin zij digitale ontwikkelingen binnen het kantoor hebben doorgevoerd. Over het algemeen wordt digitalisering door notarissen als positieve ontwikkeling gezien, met name met het oog op de stroomlijning van administratieve processen en automatisering van repeterende werkzaamheden. Notarissen zijn minder enthousiast over kansen voor digitalisering bij de invulling van poortwachterstaken. Zij wijzen daarbij op het belang van het onderbuikgevoel en hun terughoudendheid ten aanzien van het gebruik van algoritmen. Met betrekking tot digitaal passeren van akten zijn notarissen wisselend positief, waarbij een grote meerderheid van de notarissen positief is over het digitaal passeren van bepaalde (standaard)akten, zoals het uitschrijven van een hypotheek uit het Kadaster. Notarissen achten het digitaal opstellen van akten binnen de familierechtpraktijk niet wenselijk, omdat juist daar fysiek contact noodzakelijk is om te beoordelen of de cliënt en notaris elkaar goed begrijpen en de notaris het juiste maatwerk kan leveren. Tegelijkertijd zien notarissen knelpunten in toenemende digitalisering wat betreft informatiebeveiliging, hoge investeringskosten en afhankelijkheid van de softwareleveranciers.

De poortwachtersrol bij de bestrijding van witwassen, fraude en andere vormen van criminaliteit is volgens notarissen een belangrijk onderdeel van hun maatschappelijke taak. De uitvoering ervan gaat echter gepaard met aanzienlijke administratieve lasten, interpretatievragen en onzekerheden. Daarbij is het volgens notarissen onduidelijk wat de effectiviteit van hun inzet is, omdat cliënten kunnen 'shoppen' tussen notarissen en notarissen door hun individuele geheimhoudingsplicht niet onderling signalen kunnen delen. Notarissen

ervaren hierin een spanningsveld tussen de ministerie- en geheimhoudingsplicht enerzijds en de meldings- en weigeringsplicht anderzijds, met achteraf mogelijke toetsing door de toezichthouder en de tuchtrechter. De poortwachtersrol wordt daarnaast vaak genoemd als negatieve factor voor de aantrekkelijkheid van het beroep vanwege de regeldruk, administratieve lasten en het risico op klachten en aansprakelijkheidsstellingen.

Verbeterwensen richten zich vooral op een betere informatiepositie en samenwerking met andere poortwachters en tussen notarissen onderling. Ook het concretiseren van normen, veilig (anoniem) melden en het verminderen van dubbeling van werkzaamheden met andere poortwachters/partijen worden veelvuldig genoemd. Ter verhelping van deze knelpunten zien zij een rol voor de KNB.

Thema III: Aantrekkelijkheid van het beroep

Het beroep van notaris wordt door de huidige beroepsbeoefenaars gewaardeerd met net een krappe voldoende (6,3). Kandidaat-notarissen waarderen het beroep gemiddeld genomen minder dan toegevoegd- notarissen en notaris-ondernemers. Het beroep van notaris wordt door veel beroepsbeoefenaars en studenten gewaardeerd vanwege de vakinhoud en maatschappelijke betekenis. Factoren die de aantrekkelijkheid verminderen zijn onder meer de hoge werkdruk, toezicht- en tuchtrechtelijke risico's en administratieve lasten.

Een groot deel van de respondenten is van mening dat de aantrekkelijkheid van het notariaat in de afgelopen jaren is verslechterd. Als belangrijke reden wordt genoemd de toegenomen werkdruk, die op zijn beurt kan worden verklaard door personele krapte; toegenomen administratieve verplichtingen (mede als gevolg van de poortwachtersrol); en onrealistische verwachtingen van mondige(re) cliënten in combinatie met de dreiging van tuchtklachten of schadeclaims.

Daarnaast worden financiële en niet-financiële arbeidsvoorwaarden genoemd als factor die de aantrekkelijkheid van het beroep doen verminderen. Meerdere respondenten geven aan dat sprake is van een ongezonde werk-privébalans die samenhangt met de toepasselijke arbeidsvoorwaarden (onder andere door beperkte mogelijkheden om flexibel, parttime of thuis te werken; weinig vakantie-uren, etc.) en dat hierin bij verschillende kantoren verbetering/modernisering mogelijk is. Zij uiten dan ook de wens voor een CAO. De meerderheid van notaris-ondernemers is hier echter geen voorstander van.

Het ondernemerschap in het notariaat wordt door ongeveer de helft van de kandidaat- en toegevoegd notarissen als weinig aantrekkelijk ervaren. Voordelen van het ondernemerschap zijn volgens de respondenten het hogere honorarium en de mogelijkheid om zelf te ondernemen, met de daarbij behorende vrijheden. Negatieve aspecten zijn de verminderde werk-privé balans en de grotere tuchtrechtelijke en civielrechtelijke aansprakelijkheid. Tevens wordt het betalen van goodwill door meer dan de helft van de kandidaat- en toegevoegd notarissen als knelpunt ervaren. Tot slot worden bedrijfseconomische factoren genoemd, zoals de krapte op de arbeidsmarkt en marktontwikkelingen zoals AI, die als grote ondernemersrisico's gezien worden.

Thema IV: Toekomstbestendigheid

In dit rapport zijn belangrijke ontwikkelingen binnen het notariaat geschetst en is geanalyseerd wat deze betekenen voor de toegang tot het beroep en de kwaliteit van de beroepsuitoefening. Hoewel het notariaat momenteel in staat is zijn maatschappelijke functie te vervullen en de kwaliteit van notariële dienstverlening in algemene zin goed geborgd is,

bestaan er zorgen over de beschikbaarheid van voldoende notarissen, met name notaris-ondernemers, in de toekomst om dit niveau van dienstverlening te behouden. Daarbij is van belang dat de nieuwe generatie notarieel beroepsbeoefenaars andere eisen aan het werk stelt dan de huidige en bijvoorbeeld meer aandacht vraagt voor een goede werk-privébalans.

Voor de toekomst is de verwachting dat deze zorgen zonder interventies eerder zullen toenemen, dan afnemen. De verwachting is dat het aantal notaris-ondernemers zal blijven afnemen en de vraag naar notariële diensten gelijk blijft en mogelijk verder doorgroeit, door ontwikkelingen op de woningmarkt, maar ook demografische ontwikkelingen, zoals vergrijzing en complexere gezinsvormen. Ook als het sociaal notariaat wordt doorontwikkeld, leidt dit tot een groeiende vraag.

In de rapportage wordt een aantal aanbevelingen om de toekomstbestendigheid te verbeteren gedaan.

De aantrekkingskracht van het notariaat moeten worden verhoogd, zodat er voldoende instroom is van kandidaat-notarissen en huidig beroepsbeoefenaren behouden blijven. Daarbij verdient de aantrekkelijkheid van het ondernemerschap bijzondere aandacht. Dat leidt tot de volgende vijf aanbevelingen:

1. Investeer in goed en modern werkgeverschap en verbeter de arbeidsvoorwaarden voor notarieel werknemers (notariskantoren en de KNB)
2. Investeer om de werkdruk te verlagen (notariskantoren en de KNB)
3. Bezie en verbeter de poortwachtersrol van de notaris (het ministerie van Justitie en Veiligheid i.s.m. de KNB)
4. Bezie of de aanduidingen ‘kandidaat-notaris’ en ‘toegevoegd notaris’ kunnen worden veranderd (het ministerie van Justitie en Veiligheid c.q. de wetgever)
5. Investeer in voorlichting over het tuchtrecht en in goede klachtbehandeling (notariskantoren en de KNB)

Daarnaast is overwogen dat de productiviteit moet worden verhoogd, zodat op die wijze het notariaat in staat blijft de maatschappelijke vraag naar notariële dienstverlening te beantwoorden. Beschikbare menskracht kan efficiënter worden ingezet door bijvoorbeeld te investeren in digitale middelen, ook bij de uitvoering van de poortwachtersrol. Aanbevelingen 2 en 3 strekken mede tot dit doel.

Tot slot is aandacht gevraagd voor de toelatingsdrempels. De vraag laat zich stellen of alle huidige toelatingsdrempels onverminderd noodzakelijk zijn, met het oog op de kernwaarden van het notariaat, of dat zij onnodige drempels opwerpen voor de toegang tot het beroep. De volgende aanbeveling is gedaan:

6. Heroverweeg de toelatingsdrempels en -procedure (het ministerie van Justitie en Veiligheid i.s.m. de KNB)

Afkortingen

AFM	Autoriteit financiële markten
AI	Aritificial Intelligence
AML	Anti-Money Laundering – Europese anti-witwaswetgeving
AMLA	Anti-Money Laundering Authority
AMLD6	Zesde anti-witwasrichtlijn
AMLr	Europese anti-witwasverordening
BAAS	Backoffice as a Service
BFT	Bureau Financieel Toezicht
BRP	Basisregistratie Personen
BW	Burgerlijk Wetboek
CBS	Centraal Bureau voor de Statistiek
CDR	Centraal Digitaal Repertorium
CLTR	Centraal Levenstestamentenregister
CTR	Centraal Testamentenregister
Ctn	Commissie toegang notariaat
CvT	Commissie van Toezicht
Cvdn	Commissie van deskundigen notariaat
DNB	De Nederlandse Bank
EPN	Vereniging van Estate Planners in het Notariaat
FEC	Financieel Expertise Centrum
FIOD	Fiscale Inlichtingen- en Opsporingsdienst
FIU	Financiële Inlichtingenunit Nederland
Iwt	Implementatiewet ter voorkoming van witwassen en terrorismefinanciering
JenV	Ministerie van Justitie en Veiligheid
KAAS	Kantoor as a service
KBA	Kenmerkende beroepsactiviteit
KNB	Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie
KvK	Kamer van Koophandel
NRS	Vereniging voor Notariële Registergoederen Specialisten
OM	Openbaar Ministerie
PE	Permanente Educatie
PEC	Platform Elektronische Communicatie
PES	Systeem voor versleutelde opslag/ontsluiting van digitale afschriften
SBN	Stichting Beroepsopleiding Notariaat
VASN	Vereniging voor Agrarisch Specialisten in het Notariaat
VMN	Vereniging van Mediators in het Notariaat
VON	Platform voor ondernemingsrechtspecialisten
Wna	Wet op het notarisambt
Wwft	Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme
Zzp'er	Zelfstandige zonder personeel

1 Inleiding

1.1 Aanleiding tot het onderzoek

De juridische beroepen – advocaten, notarissen en gerechtsdeurwaarders – dragen bij aan de toegang tot het recht en het goed functioneren van de rechtsbedeling. Notarissen leggen zich als juridische beroepsgroep toe op het vastleggen van rechtsverhoudingen in akten en het geven van juridisch advies en voorlichting. Het ministerie van Justitie en Veiligheid is stelselverantwoordelijk voor een goed functionerend rechtsbestel en moet gelet daarop waarborgen dat in kwantitatieve en kwalitatieve zin voldoende (toegankelijk) aanbod aan notariële dienstverlening beschikbaar is.

Dit onderzoek betreft het tweede deel van het onderzoek naar de Staat van het Notariaat, dat is verricht in opdracht van het WODC en op verzoek van Directie Rechtsbestel van het Ministerie van Justitie & Veiligheid. Deze onderzoeken zijn geïnitieerd naar aanleiding van de toezegging van de minister voor Rechtsbescherming tijdens commissiedebatten in de Tweede Kamer over de juridische beroepen op 4 november 2021 en op 6 oktober 2022 om een breed onderzoek te overwegen naar de staat van het notariaat, met aandacht voor diverse aspecten van en ontwikkelingen bij (de toegankelijkheid van) het notariaat.

In Deel I stond de toegankelijkheid van de notariële dienstverlening voor burgers, in het bijzonder voor mensen uit de lagere inkomensgroepen, en voor kleine bedrijven centraal. De uitkomsten van dit onderzoek zijn terug te vinden in het in 2024 verschenen rapport *Een sociaal notariaat? Toegankelijkheid notariële dienstverlening voor burgers en kleine bedrijven*.[1] Dit tweede deel stelt de toegang tot het beroep in samenhang bezien met de kwaliteit van de beroepsopleiding en -uitoefening centraal. Waar in deel I dus de focus lag op de vraagzijde van de toegang tot de notariële dienstverlening en de voornaamste aandacht uitging naar het consumentenperspectief, ligt bij dit deel II de nadruk op de aanbodzijde. Bij dit onderzoek staat dan ook het perspectief van de notarieel beroepsbeoefenaar centraal.

In dit hoofdstuk gaan we in de volgende paragraaf in op de wettelijke taken van de notaris en de verschillende ‘soorten’ beroepsbeoefenaars, zoals de Wet op het notarisambt die onderscheidt. Vervolgens beschrijven we de betrokken stakeholders en hun

[1] Ter Voert, Sportel & Roes 2024.

verantwoordelijkheden. In paragraaf 1.3 conceptualiseren we het kernbegrip 'toegankelijkheid' en in paragraaf 1.4 presenteren we de centrale onderzoeksvraag en deelvragen die leidend waren bij de uitvoering van dit onderzoek. Paragraaf 1.5 bevat een beschrijving van de gehanteerde onderzoeksmethoden.

1.2 Het notariaat

1.2.1 Werkzaamheden van de notaris

Notarissen verschaffen rechtszekerheid en rechtsbescherming door rechtsverhoudingen in akten vast te leggen. De notaris verricht werkzaamheden op het gebied van het personen- en familierecht, registergoederenrecht en het ondernemingsrecht. De wetgever heeft de notariële akte verplicht gesteld voor bepaalde overeenkomsten en verklaringen, waaronder:

- het opstellen of wijzigen van huwelijkse voorwaarden of partnerschapsvoorwaarden;
- het opstellen of wijzigen van een testament[2];
- het overdragen van een registergoed, zoals een woning;
- het vestigen van zakelijke rechten, zoals een hypotheek, op een registergoed;
- het oprichten van een besloten of naamloze vennootschap en de overige in art. 2:3 BW genoemde rechtspersonen zoals een stichting;
- het overdragen van aandelen in een besloten vennootschap;
- fusie, splitsing, omzetting etc.

Ook andere afspraken kunnen worden vastgelegd in notariële akten, zoals het opstellen van een samenlevingscontract of een levenstestament[3], of het overeenkomen van een vennootschap onder firma of maatschap.

Voor het passeren van een aantal van de bovengenoemde notariële akten geldt een wettelijk geregeld domeinmonopolie; de notaris is als enige bevoegd om de akte te passeren. Aan dit domeinmonopolie is een ministerieplicht verbonden, die in artikel 21, eerste lid van de Wet op het notarisambt (Wna) is neergelegd. Dit houdt in dat de notaris in beginsel verplicht is alle door de wet aan hem opgedragen werkzaamheden te verrichten, als een partij dat van hem verlangt. Notarissen kunnen op grond van artikel 21, derde en vierde lid van de Wna cliënten doorverwijzen naar een andere notaris, bijvoorbeeld als voor een verzoek voor het verrichten van werkzaamheden specialistische kennis behoeft die de gevraagde notaris niet heeft.[4]

De notaris heeft tot taak om gemaakte afspraken vast te leggen in akten, deze akten te bewaren en daarvan afschriften af te geven aan betrokkenen. Op notarissen rust een zorgplicht, die onder meer inhoudt dat een notaris actief onderzoek doet, bijvoorbeeld door raadpleging van openbare registers of het uitvoeren van achtergrondonderzoek. Daarnaast heeft de notaris een informatieplicht: betrokkenen moeten worden geïnformeerd over de inhoud en rechtsgevolgen van de akte. Hiermee hangt de wilscontrole samen: de notaris moet nagaan of partijen zich bewust zijn van de rechten en plichten die voortvloeien uit de akte en of dit is zoals door de partijen is beoogd. Dit wordt ook wel de *Belehrungspflicht* genoemd. Bij

[2] In een levenstestament kan via volmacht(en) voor de financiële belangen en voor medische en persoonlijke zaken worden geregeld wie namens een persoon die daartoe niet meer in staat is beslissingen mag nemen. Het is mogelijk om zonder notaris via onderhandse akte een levenstestament of volmacht op te stellen. In een notarieel testament wordt de nalatenschap geregeld. Deze akte is alleen rechtsgeldig met tussenkomst van een notaris.

[3] Zie noot 2.

[4] In de praktijk is sprake van een zekere mate van specialisatie en lijkt dat 'full-service aanbod' niet langer realistisch. Daarop gaan we in het onderzoeksrapport nader in.

de totstandkoming van een akte weegt de notaris de belangen van alle betrokkenen en geeft hen advies.
Verder speelt de notaris een rol bij het bijwerken van (openbare) registers, zoals de registers van onroerend goed, huwelijkse voorwaarden, naamloze en besloten vennootschappen, stichtingen en coöperaties. Ook heeft de notaris een taak bij de heffing van overdrachtsbelasting bij de verkoop van onroerend goed. Op grond van artikel 42 van de Invorderingswet kan de notaris zelfs aansprakelijk worden gesteld voor de betaling daarvan.

Tot slot vervult de notaris op grond van de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) een poortwachtersfunctie bij de bestrijding van deze vormen van criminaliteit. Hij moet onder andere ongebruikelijke transacties melden bij de Financiële inlichtingen eenheid (FIU).

1.2.2 Soorten notarissen

De Wna onderscheidt drie 'soorten' beroepsbeoefenaars die ambtelijk bevoegd zijn om bepaalde notariële diensten te verlenen:

- Notaris(-ondernemer), geregeld in Titel II van de Wna
- Toegevoegd notaris, geregeld in Titel IIIa van de Wna
- Kandidaat-notaris, geregeld in Titel IV van de Wna

Notaris-ondernemer
Een notaris(-ondernemer) wordt benoemd bij Koninklijk Besluit en is naast openbaar ambtenaar ondernemer. Hij is eigenaar van een notariskantoor en dient in het bezit te zijn van een ondernemingsplan (artikel 7 Wna). Een notaris is een openbare ambtenaar en uit dien hoofde exclusief bevoegd om de hierboven omschreven publieke taken uit te voeren. De notaris treedt op als publieke functionaris in het rechtsverkeer en is juridisch adviseur. Hij oefent zijn ambt in onafhankelijkheid uit en behartigt de belangen van alle bij de rechtshandeling betrokken partijen. De notaris vervult een maatschappelijke vertrouwensfunctie en heeft een hiermee samenhangende geheimhoudingsplicht. Elke notaris heeft een eigen protocol.[5] Alle originele akten die worden getekend in naam van de notaris behoren tot dit protocol. Het ondernemerschap brengt met zich mee dat de notaris voor eigen rekening en risico werkt en de juridische en zakelijke verantwoordelijkheid draagt voor de praktijkvoering en het beheer van het protocol (artikel 2, derde lid Wna).

Toegevoegd notaris
Een toegevoegd notaris is aangewezen bij ministerieel besluit, maar is niet gelijktijdig ondernemer. De toegevoegd notaris is in loondienst werkzaam bij een notariskantoor en valt onder verantwoordelijkheid van de notaris(-ondernemer). Hij/zij beschikt niet over een eigen protocol. De notaris en toegevoegd notaris zijn na benoeming en eedaflegging (gelijkelijk) bevoegd om notariële akten te passeren. Een toegevoegd notaris heeft dus voor een belangrijk deel dezelfde wettelijke taken, bevoegdheden en verantwoordelijkheden als de notaris(-ondernemer) en verricht deze taken namens, onder verantwoordelijkheid en toezicht van de notaris (artikel 30b, tweede lid Wna). De toegevoegd notaris treedt op als vaste waarnemer van de notaris.

[5] Een protocol wordt in de Wna gedefinieerd als 'de minuten, notariële verklaringen, registers, afschriften, repertoria en kaartsystemen die onder de notaris berusten'. Ook de aan de (door de notaris verleden) akten gehechte stukken en overige notariële bescheiden zijn aan het protocol verbonden.

Kandidaat-notaris
Een kandidaat-notaris heeft de universitaire opleiding notarieel recht afgerond. De kandidaat-notaris verricht notariële werkzaamheden onder verantwoordelijkheid van een notaris of diens waarnemer. Een kandidaat-notaris is niet bevoegd akten te ondertekenen, maar is wel – onder voorwaarden – tekenbevoegd als waarnemer. Voordat een kandidaat-notaris tot notaris kan worden benoemd, dient deze gedurende een stage van ten minste zes jaren werkzaam te zijn geweest op een notariskantoor. Gedurende de stage volgt de kandidaat-notaris een driejarige notariële beroepsopleiding. Een kandidaat-notaris wordt na afronding van de beroepsopleiding en stage niet per definitie notaris-ondernemer of toegevoegd notaris. Sommigen blijven hun hele werkzame leven kandidaat-notaris.

Notarieel medewerkers
In het notariaat zijn daarnaast notarieel medewerkers, zoals notarisklerken, paralegals, professional support lawyer, (juridisch-)administratief medewerkers of secretarieel ondersteuners, werkzaam. Notarisklerken zijn belast met het voorbereiden van akten en ondersteunen de (kandidaat-)notaris inhoudelijk, bijvoorbeeld bij het controleren van akten, het opstellen van conceptakten, het raadplegen van registers en de correspondentie en het telefonisch contact met cliënten. Voor deze functie kan een vierjarige hbo-opleiding tot notarisklerk worden gevolgd, eventueel aangevuld met een vervolgopleiding tot register-notarisklerk. Na het succesvol afronden van deze na/bijscholing kan de notarisklerk in het register-notarisklerk worden opgenomen. Administratief of secretarieel notarieel medewerkers zijn bijvoorbeeld belast met het opstellen van (standaard-)conceptakten, archivering, dossiervoering, registratie van akten in registers en het maken van afspraken met cliënten. Een afgeronde secretariële of juridische opleiding (op hbo of mbo-niveau) biedt een goede basis voor de uitvoering van deze werkzaamheden. Grote notariskantoren werken daarnaast regelmatig met de inzet van paralegals of professional support lawyers (hbo of wo geschoolde juridisch medewerkers, niet zijnde notarissen). Zij kunnen ook notarissen inhoudelijk ondersteunen bij hun werkzaamheden.

In ons onderzoek ligt de nadruk op de notaris(-ondernemer), toegevoegd en kandidaat-notarissen en niet op deze schil van ondersteunde medewerkers.

In dit rapport gebruiken we de term ‘notaris’ als verzamelbegrip voor de notaris(-ondernemer), de toegevoegd notaris en kandidaat-notaris. Als het specifiek gaat om de notaris die tevens ondernemer is, gebruiken we de aanduiding ‘notaris(-ondernemer)’.

1.2.3 Rollen en verantwoordelijkheden van stakeholders

Bij de regulering van het beroep, waaronder de toegang en de kwaliteitsbewaking, spelen verschillende actoren een rol. In deze paragraaf noemen we deze stakeholders en gaan we kort in op hun rol en verantwoordelijkheid.

Ministerie van Justitie en Veiligheid
Het ministerie van Justitie en Veiligheid is stelselverantwoordelijke voor een goed functionerend rechtsbestel en de publieke belangen die met notariële dienstverlening in het geding zijn. Hieronder valt mede het waarborgen dat in kwantitatieve en kwalitatieve zin voldoende (toegankelijk) aanbod aan notariële dienstverlening beschikbaar is. Als (mede-)wetgever heeft de minister in de Wna de kaders gesteld waarbinnen het notarisambt wordt uitgeoefend en de dienstverlening plaatsvindt.

Daarnaast heeft de minister van Justitie en Veiligheid een rol bij verzoeken tot benoeming van een notaris en bij aanwijzing van een kandidaat-notaris als toegevoegd notaris. Een notaris-ondernemer wordt benoemd bij Koninklijk Besluit op voordracht van de minister. De aanwijzing van een toegevoegd notaris moet worden goedgekeurd door de minister. Bij het nemen van deze beslissingen wint de minister advies in over de persoonlijke geschiktheid van de verzoeker bij de Commissie toegang notariaat (Ctn; zie hierna). Ook de KNB en het Bureau Financieel Toezicht (BFT) brengen advies uit. Bij verzoeken tot benoeming tot notaris(-ondernemer) wordt daarnaast advies ingewonnen bij de Commissie van deskundigen notariaat (Cvdn) over het ondernemingsplan.[6] De minister is niet gebonden aan deze adviezen.

Verder is relevant dat de minister bij overlijden of defungeren van een notaris(-ondernemer) of wanneer een notaris zich in een arrondissement buiten zijn vestigingsplaats vestigt een andere (nieuwe of reeds gevestigde) notaris aanwijst om het protocol over te nemen.

Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie
Naast regulering via de Wna wordt ook via zelfregulering de goede beroepsuitoefening en vakbekwaamheid van notarissen bevorderd. De KNB is als publiekrechtelijke beroepsorganisatie met deze taak belast (artikel 60 Wna). Deze taak omvat onder meer het bij verordening vaststellen van beroeps- en gedragsregels en regels ten aanzien van de bevordering van de vakbekwaamheid en de kwaliteit van de beroepsuitoefening. Eveneens draagt de KNB zorg voor de opleiding van kandidaat-notarissen. De KNB dient bij verordening regels vast te stellen over de cursusonderdelen van de opleiding en de inhoud van het examen.[7] Op grond van artikel 61 Wna is de KNB ook verantwoordelijk voor het uitvoeren van kwaliteitstoetsen bij haar leden. Verder heeft de KNB op grond van de Registratiewet 1970 de taak om notariële akten elektronisch te registreren, zoals het Centraal Testamentenregister (CTR).[8]

Stichting Beroepsopleiding Notariaat en Commissie van Toezicht
De KNB heeft de organisatie van de beroepsopleiding voor kandidaat-notarissen opgedragen aan de Stichting Beroepsopleiding Notariaat (SBN). De SBN is een samenwerkingsverband tussen de KNB en de universiteiten met een notariële studierichting, te weten de Vrije Universiteit Amsterdam, Rijksuniversiteit Groningen, Universiteit Leiden, Radboud Universiteit Nijmegen en Universiteit Utrecht. Sinds 2023 heeft de KNB de organisatie van de beroepsopleiding op zich genomen. De kandidaat-notarissen die zijn gestart bij de SBN, ronden de beroepsopleiding hier ook af. Daarna voert de SBV niet langer verantwoordelijk voor de organisatie van de beroepsopleiding.

De Commissie van Toezicht (CvT) heeft op grond van artikel 34 van de Wna een rol bij de inhoud van de opleiding voor kandidaat-notarissen en van het examen. Zij ziet erop toe dat aan de opleiding geen onevenredige zware eisen worden gesteld die niet in verhouding staan tot het belang van een goede beroepsuitoefening en die de toegang tot het ambt onnodig belemmeren.

[6] De beslissingsbevoegdheden en de procedure bij de Ctn zijn nader omschreven in de op 13 juni 2025 in werking getreden Beleidsregel toetsing Ctn.
[7] Dit is gebeurd met de Verordening opleiding kandidaat-notarissen en het Onderwijs- en examenreglement opleiding kandidaat-notarissen.
[8] NDFR 2024; Convenant tussen de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie en de Belastingdienst inzake de uitvoering van de Registratiewet 1970.

Commissie toegang notariaat en Commissie van deskundigen notariaat
Op grond van artikel 8, tweede lid van de Wna wint de minister advies in bij de Commissie toegang notariaat (Ctn) over de persoonlijke geschiktheid van een kandidaat die (toegevoegd) notaris(-ondernemer) wil worden.

De Commissie van deskundigen notariaat (Cvdn), ingesteld op grond van artikel 7, tweede lid van de Wna, toetst het ondernemingsplan van de beoogde notaris-ondernemer en brengt hierover advies uit aan de minister.

Bureau Financieel Toezicht en tuchtcolleges
Het BFT en de tuchtcolleges spelen een belangrijke rol om de kwaliteit van de beroepsuitoefening te borgen. Het BFT is verantwoordelijk voor het toezicht op de naleving van de wettelijke regels door de notarissen, toegevoegd notarissen en kandidaat-notarissen. De beroepsbeoefenaars zijn daarnaast onderworpen aan tuchtrechtspraak die wordt uitgeoefend door de Kamers voor het Notariaat in eerste aanleg en het Gerechtshof Amsterdam in hoger beroep.

1.3 Operationalisering van toegankelijkheid en kwaliteit

In aansluiting op het rapport *Juridische beroepen in de toekomst*[9] kan, als het gaat om de toegankelijkheid worden gekeken naar vier relevante aspecten, waaraan een aantal indicatoren kan worden gekoppeld. In dit onderzoek ligt de nadruk op het aspect 'aanbod van dienstverlening'. Met voldoende aanbod van notariële dienstverlening –zowel in kwalitatieve als in kwantitatieve zin – kan worden bewerkstelligd dat burgers en bedrijven bij notarissen terecht kunnen voor het vastleggen van rechtsgeldige en bindende afspraken, wat bijdraagt aan een goed functionerend rechtsverkeer.

Toegankelijkheid van de notariële dienstverlening	
Aspect	*Indicator(en)*
Aanbod van dienstverlening	Aantal beroepsbeoefenaren Soort dienstverlening (denk aan adviseren; opstellen van akten) Specialisatie (vakinhoudelijk)
Vraag naar dienstverlening	Aantal zaken
Betaalbaarheid	Tarieven
Bereikbaarheid	Openingstijden, vindbaarheid van de dienstverlener

In dit deelonderzoek ligt de nadruk op het aspect 'aanbod van dienstverlening'.

Het begrip 'kwaliteit' van (notariële) dienstverlening valt volgens de opstellers van het rapport *Juridische beroepen in de toekomst* uiteen in drie componenten/aspecten, waaraan ook indicatoren kunnen worden gekoppeld:

[9] Ter Voert & Beenakkers 2016.

Kwaliteit van de notariële dienstverlening		
Aspect	*Uitleg*	*Indicator(en)*
Integriteit	Het naleven van professionele ethische standaarden en algemene ethische standaarden	Kernwaarden Beroepsnormen
Juridische deskundigheid	De inhoudelijke (juridische) vakbekwaamheid van de beroepsbeoefenaar	Specialisatie Opleiding
Servicegerichtheid	O.a. de manier waarop de beroepsbeoefenaar zijn cliënten bejegent, transparant is over de kosten, helder communiceert en de snelheid van handelen	Transparantie Snelheid Begrijpelijkheid

In dit onderzoek gaat de aandacht uit naar de borging en de facilitering van de kwaliteit van de dienstverlening tijdens de beroepsopleiding en de beroepsuitoefening. Daarbij gaat het om de (toelatings-)eisen die worden gesteld aan de (verschillende) beroepsbeoefenaars, de wijze waarop de beroepsopleiding aandacht besteedt aan bovenstaande kwaliteitsaspecten, en de mate waarin hiervoor tijdens de beroepsuitoefening aandacht is.

1.4 Onderzoeksvragen

In dit onderzoek worden de volgende centrale onderzoeksvragen beantwoord:

I. Wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen binnen de notariële beroepsgroepen en dienstverlening en hoe kunnen deze ontwikkelingen worden verklaard? Geven deze ontwikkelingen aanleiding tot zorg over de toegang tot het beroep?
II. Hoe worden de toegang tot en de kwaliteit van de beroepsuitoefening gefaciliteerd en bevorderd tijdens de beroepsopleiding en de -uitoefening? Doen zich op dit vlak knelpunten voor?
III. Welke factoren maken het beroep aantrekkelijk en welke niet?
IV. Is het notariaat toekomstbestendig, als het gaat om de toegankelijkheid en de kwaliteit van de beroepsuitoefening? Zijn er zorgen over de toegankelijkheid en de kwaliteit van het beroep? Welke verbeteringen zijn nodig en denkbaar in dit opzicht?

Deze onderzoeksvragen zijn uitgewerkt in verschillende deelvragen die ondergebracht zijn in vier thema's. Deze vragen zijn hieronder opgenomen.

Thema I: Aanbod van en vraag naar notariële dienstverlening

1. Hoe ziet het aanbod van de notariële dienstverlening eruit, in het bijzonder gelet op het aantal beroepsbeoefenaars, aantal en type kantoren, specialisatie en geografische spreiding? Welke ontwikkelingen hebben zich hierin voorgedaan sinds 2020?
2. Hoe heeft de vraag naar notariële dienstverlening, in het bijzonder gelet op het aantal gepasseerde akten en tariefstelling, zich ontwikkeld over de periode 2020-2025? Wat zijn hierbij eventuele knelpunten?

3. Hoe kunnen ontwikkelingen, zoals beschreven bij de beantwoording van onderzoeksvragen 1 en 2, worden verklaard? Geven deze ontwikkelingen aanleiding tot zorg? Zo ja, welke zorgen worden geuit?

De beantwoording van deze deelvragen, waarmee centrale onderzoeksvraag I is uitgewerkt, is terug te vinden in hoofdstuk 2.

Thema II: Toegang tot en de kwaliteit van de beroepsopleiding en -uitoefening
Kwaliteit van de beroepsuitoefening

4. Welke eisen aan de toelating en gedurende de beroepsuitoefening worden aan de notaris(-ondernemer), de toegevoegd notaris en de kandidaat-notaris gesteld?
5. Op welke wijze wordt de ontwikkeling van de beroepsbeoefenaars gefaciliteerd en wordt de kwaliteit van de beroepsuitoefening geborgd tijdens de beroepsopleiding en -uitoefening?
6. Aan welke (kwaliteits-)aspecten, in het bijzonder juridische, communicatieve, digitale en ondernemersvaardigheden, wordt in de beroepsopleiding en -uitoefening aandacht besteed?
7. Wat valt te zeggen over de ontwikkelingen in de afgelopen vijf jaren in het BFT-toezicht en de tuchtrechtspraak?
8. Welke knelpunten ervaren beroepsbeoefenaars en andere stakeholders bij het faciliteren en borgen van de kwaliteit van de beroepsuitoefening?

Deze deelvragen worden beantwoord in hoofdstuk 3.

Digitalisering van de beroepsuitoefening

8. Welke digitale infrastructuur staat notarissen ter beschikking? Welke infrastructuur wordt aangeboden door de KNB?
9. Hoe wordt het aanbod aan digitale infrastructuur en de rol van de KNB gewaardeerd?
10. Wat valt te zeggen over (de kansen van) digitalisering van de beroepsuitoefening?
11. Welke knelpunten ervaren notarissen en andere stakeholders bij de digitalisering van de beroepsuitoefening?

In hoofdstuk 4 wordt ingegaan op de digitalisering van de beroepsuitoefening.

Poortwachtersrol

12. In hoeverre is het notariaat (digitaal) toegerust om de poortwachtersrol bij de bestrijding van witwaspraktijken, fraude en andere vormen van criminaliteit uit te voeren?
13. Welke knelpunten ervaren beroepsbeoefenaars en andere stakeholders bij het uitvoeren van de poortwachtersrol?

Hoofdstuk 5 stelt de poortwachtersrol van het notariaat centraal.

Thema III: Aantrekkelijkheid van het beroep

14. Welke factoren maken het beroep aantrekkelijk en welke niet voor (toegevoegd) notarissen en kandidaat-notarissen?

In hoofdstuk 6 wordt deze deelvraag beantwoord.

Thema IV: Toekomstbestendigheid van het beroep

15. Welke kansen en risico's brengen de ontwikkelingen die in kaart zijn gebracht bij de eerste drie onderzoeksthema's met zich mee voor het beroep van de notaris?
16. Wat betekenen deze ontwikkelingen voor de (gewenste) omvang van kantoorgroottes?
17. Wat kan worden gezegd over de toekomstbestendigheid van het notariaat in relatie tot de toegang tot en de kwaliteit van het beroep?
18. Welke aanknopingspunten voor verbetering komen uit het onderzoek naar voren voor de toegang tot en de kwaliteit van het beroep?

In het afsluitende hoofdstuk 7 wordt met de beantwoording van deze deelvragen ingegaan op de toekomstbestendigheid van het beroep. Dit hoofdstuk bevat tevens – in aanvulling op de tussenconclusies in de hoofdstukken 2 tot en met 6 – de beantwoording van de centrale onderzoeksvragen.

1.5 Onderzoeksmethoden

Literatuur- en documentstudie
Het onderzoek is gestart met een literatuuronderzoek. Het eerste deelonderzoek naar de Staat van het Notariaat, *Een sociaal notariaat? Toegankelijkheid notariële dienstverlening voor burgers en kleine bedrijven* bevat de beantwoording van een aantal onderzoeksvragen van dit onderzoek. Voor een actueel en cijfermatig beeld zijn cijfers en gegevens uit deze rapportage aangevuld met cijfers van de KNB en Monitor Rechtspleging civiel en bestuur. Ook zijn opnieuw cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) over notariskantoren geraadpleegd.

Voor de ontwikkelingen in de tuchtrechtspraak en het toezicht zijn jaarverslagen van Kamers voor het Notariaat en het Bureau Financieel Toezicht (BFT) over de afgelopen vijf jaar bestudeerd. Voor de toestroom van notaris-ondernemers zijn ook jaarverslagen van Commissie toegang notariaat (Ctn) en Commissie van deskundigen notariaat (Cvdn) opgevraagd. Om deze cijfers te duiden zijn andere relevante WODC-rapportages over het notariaat, juridische beroepen en het toezicht daarop geraadpleegd, maar ook relevante KNB-rapporten en standpuntbepalingen en verscheidene Kamerstukken. In bijlage 1 is respectievelijk een overzicht opgenomen van de geraadpleegde literatuur.

Interviews
Naast literatuur- en documentstudie zijn in de eerste fase van het onderzoek interviews gehouden met diverse experts, namelijk het BFT, twee academici, de KNB, de beroepsopleiding, tuchtrechters en griffiers van de Kamers van het notariaat en het ministerie van JenV. Met hen hebben we gereflecteerd op cijfermatige ontwikkelingen binnen het notariële stelsel en ruimte geboden voor reflectie op andere trends, zowel in het verleden als in de nabije toekomst.

Gedurende het onderzoek zijn gesprekken gevoerd met de volgende stakeholders:
— KNB bestuur
— Medewerkers KNB
— Ledenraad KNB
— Young KNB
— Commissie van deskundigen notariaat
— Commissie van toegang notariaat

- Auditoren en coördinator Auditoren
- Beroepsopleiding, coördinator en docenten
- Ministerie van JenV
- Samenwerkingsverbanden
  - Nico Notarissen
  - Netwerk Notarissen
- Specialistenverenigingen
  - Vereniging voor Agrarische specialisten in het Notariaat
  - Vereniging van Estate Planners in het Notariaat
  - Vereniging van Mediators in het Notariaat
  - Vereniging Ondernemingsrechtspecialisten Notariaat
  - Vereniging voor Notariële Registergoed Specialisten (NRS)
  - Vereniging IT-Notaris
- Notariële softwareleveranciers
- Kadaster
- Kamer van Koophandel
- Belastingdienst
- Raad voor de rechtspraak
- Kandidaat-notarissen
- Toegevoegd notarissen
- Notaris-ondernemers van een solitair kantoor
- Notaris-ondernemers van een kantoor in associatief verband

In totaal is in 40 gesprekken met 64 personen gesproken. Een aantal gesprekken, zoals het gesprek met de Kamers voor het Notariaat en gesprekken met notarissen, zijn in groepsverband gevoerd. Meerdere gesprekspartners, zoals bestuursleden van specialistenverenigingen, auditoren óf vertegenwoordiger van een ketenpartner, zijn tevens (oud-) notaris. In deze gesprekken is stilgestaan bij beide rollen.

In de meeste gesprekken zijn alle thema's in het onderzoek besproken, zoals een reflectie op de ontwikkelingen in het notariaat, het kwaliteitsvraagstuk, digitalisering, de poortwachtersrol en de aantrekkelijkheid van het vak. Bij gesprekspartners met een specifieke rol of taak in het notariaat, zoals notariële softwareleveranciers, hebben we ons beperkt tot die onderwerpen die direct verband houden met hun rol.

Vragenlijstonderzoek
Binnen dit onderzoek zijn twee vragenlijstonderzoeken uitgevoerd: één onder notarissen en één onder studenten Notarieel Recht.

De vragenlijst onder notarissen is verspreid door middel van een bericht en een herinnering in de nieuwsbrief aan alle leden van de KNB. Daarnaast is in een bericht van de voorzitter van de KNB aandacht gevraagd voor deze vragenlijst. Op deze manier heeft de uitnodiging potentieel ongeveer 3.500 notarissen bereikt. Deze vragenlijst is door 335 mensen ingevuld. Dit is 9,6% van het totaal aantal notarissen. Het responspercentage ligt bij toegevoegd notarissen (n=38) hoger dan dit gemiddelde, namelijk op 14,4%. Bij kandidaat-notarissen (n=174) komt het responspercentage met 8,6% iets lager dan gemiddeld uit. Bij notaris-ondernemers (n=123) was het responspercentage 10,3%. Gelet op leeftijdsgroepen zien we een lager dan gemiddelde respons onder de groep 60- tot 70-jarigen (n= 23, 5,9%), terwijl de respons bij de andere leeftijdsgroepen nagenoeg gelijk is. Diezelfde afwijking zien we ook als we kijken naar aantal jaar ervaring (wat sterk verband houdt met leeftijd). De respons onder vrouwen en

mannen is vrijwel gelijk (9,1% resp. 9,7%).[10] Verder zien we dat uit alle regionale kringen respons is gekomen. Er is relatief weinig respons vanuit organisaties met meer dan honderd werknemers (4% van de respondenten). De kantoren van respondenten zijn voor een groot deel in meerdere of alle (60%) rechtsgebieden tegelijk actief.

We moeten opmerken dat een aanzienlijk aantal respondenten het einde van de vragenlijst niet heeft gehaald. 267 respondenten hebben de vragenlijst volledig ingevuld. We hebben ervoor gekozen om de onvolledige responsen zoveel mogelijk mee te nemen in de analyse. De respons noopt tot enige voorzichtigheid bij de interpretatie van de resultaten; we moeten rekening houden met een foutmarge van maximaal 6% (bij n=267, kleiner bij hogere respons). Bijvoorbeeld: als bij een vraag 40% antwoord A heeft gegeven, ligt dit dus waarschijnlijk voor de gehele populatie tussen 34% en 46%.

Een aantal vragen (over knelpunten en ambities om notaris-ondernemer te worden) is ook gesteld in eerdere onderzoeken in 2004[11] en 2020[12]. Voor zover de vraagstelling vergelijkbaar is, zijn die antwoorden ook meegenomen in de analyse van de nu opgehaalde resultaten.

De vragenlijst onder studenten Notarieel Recht is verspreid via de studieverenigingen aan de universiteiten in Groningen, Nijmegen, Utrecht, Leiden en Amsterdam. Vanuit deze verenigingen is de respons tussen 27 en 60 geweest, waarbij de totale respons op 203 is gekomen. Dit is een respons van naar schatting 13,4%.[13] Dit betreft 46% bachelor studenten en 54% masterstudenten. Van de respondenten is 69% vrouw en 30% man, wat overeenkomt met de verdeling onder alle ingeschreven studenten notarieel recht.

Van de 203 respondenten hebben 178 de vragenlijst volledig ingevuld. De te hanteren foutmarge is bij deze respons 7%. Ook hier moet rekening worden gehouden met die foutmarge bij de interpretatie van de resultaten.

[10] Deze respons komt gemiddeld iets lager uit omdat niet alle respondenten hun geslacht hebben opgegeven.
[11] Ter Voert & van Ewijk 2004.
[12] KNB 2020b.
[13] Volgens de Registratie Instellingen en Opleidingen (peildatum 1-10-2024) waren er in 2024 in totaal 1.511 studenten Notarieel Recht ingeschreven, waarvan 444 mannen en 1067 vrouwen. Actuelere cijfers zijn niet beschikbaar, wel is er sinds 2021 een licht dalende trend in het aantal studenten (van 1.568 inschrijvingen in 2021) gemeten.

2 Notariële dienstverlening: aanbod en vraag

2.1 Inleiding

Het notariaat biedt een breed scala aan diensten op het gebied van familierecht, ondernemingsrecht en onroerend goed. In dit hoofdstuk staat de volgende onderzoeksvraag centraal 'Wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen binnen de beroepsgroep en het aanbod van notariële dienstverlening sinds 2020 en hoe kunnen deze ontwikkelingen worden verklaard?' en is nader uitgewerkt is in deelvragen 1 tot en met 3.

Ter beantwoording van deze onderzoeksvragen gaan wij allereerst in op het aanbod in het notariaat, meer specifiek op het aantal notarissen en notariskantoren, de specialisaties binnen de beroepsgroep, de geografische spreiding en de kantoorgroottes. Daarnaast besteden we aandacht aan de in- en uitstroom van notarissen. In paragraaf 2.3 komt de vraagzijde aan de orde met een overzicht van de vraag naar notariële diensten, zoals het aantal gepasseerde akten en andere vormen van notariële dienstverlening. In paragraaf 2.4 staan de betaalbaarheid en de toegankelijkheid van het notariaat centraal.

De gepresenteerde informatie betreft een bewerkte en geactualiseerde samenvatting van het onderzoek *Een Sociaal Notariaat? Toegankelijkheid notariële dienstverlening voor burgers en kleine bedrijven*.[14] Ter aanvulling op dit onderzoek gaat dit hoofdstuk in paragraaf 2.2 ook in op de geografische spreiding en uitstroom van kandidaat-notarissen.

2.2 Aanbod van diensten

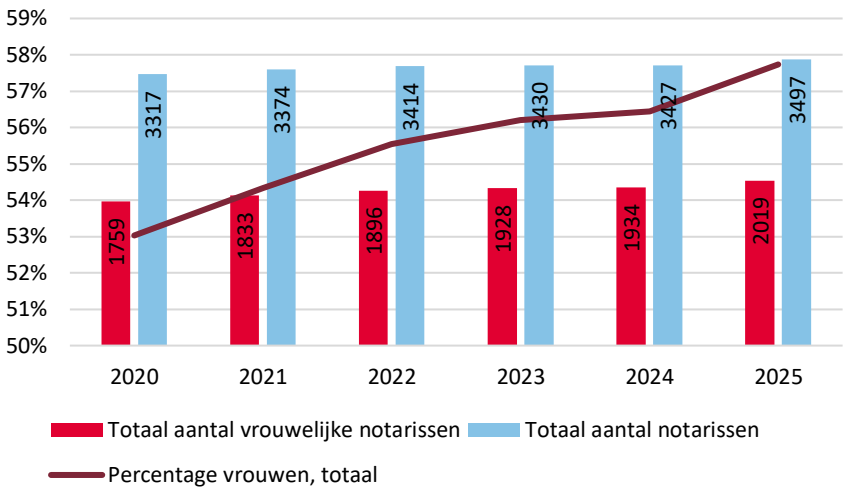
Het aanbod in notariële dienstverlening wordt bepaald door het aantal notarissen en notariskantoren, als ook de soort dienstverlening van de kantoren en eventuele specialisaties. In deze paragraaf gaan we in op de ontwikkeling van het aanbod van het notariaat, waarbij het aantal notarissen, aantal en type kantoren en specialisaties aan de orde komen.

[14] Ter Voert, Sportel & Roes 2024.

2.2.1 Beroepsbeoefenaars

Het totaal aantal notarissen is tussen 2020 en 2025 zichtbaar gestegen. Figuur 2.1 laat zien dat het aantal notarissen van 3.317 notarissen in 2020 steeg naar 3.497 notarissen in 2025. Het aandeel vrouwen in het notariaat neemt daarbij toe. In 2020 was 53 procent van de notarissen vrouw. In 2025 is dit bijna 58 procent.

FIGUUR 2.1 TOTAAL AANTAL NOTARISSEN 2020-2025



Bron: KNB, *Factsheet Leden en kantoren januari 2025*, peildatum 1 januari 2025.

In figuur 2.2 is het aantal notarissen verder uitgesplitst naar de verschillende soorten notarissen. Daarin is zichtbaar dat zowel het aantal kandidaat-notarissen als het aantal toegevoegd notarissen stijgt. Het aantal kandidaat-notarissen steeg in de periode van 2020-2025 van 1.878 naar 2.033. Het aantal toegevoegd notarissen groeide in dezelfde periode van 180 naar 260. Tegelijkertijd daalde het aantal notaris-ondernemers: van 1.259 in 2020 naar 1.200 in 2025. Het aantal overige medewerkers, zoals notarisklerken en notarieel medewerkers, steeg van 6.900 in 2017 naar bijna 8.400 in 2022.[15]

De afname van het aantal notaris-ondernemers wordt verklaard door de uitstroom van gepensioneerde notarissen en een ontoereikende instroom van kandidaat- en toegevoegd notarissen. Uit een ledenonderzoek van de KNB in 2020 blijkt dat een derde van de kandidaat- of toegevoegd notarissen de ambitie heeft om notaris-ondernemer te worden. Een derde ziet zichzelf geen ondernemer worden. Een reden is dat men opziet tegen de verantwoordelijkheden en risico's van het ondernemerschap. Ook komt in gesprekken naar voren dat het ondernemerschap niet past binnen de werk-privébalans, die juist voor de jongere generatie heel belangrijk is.[16]

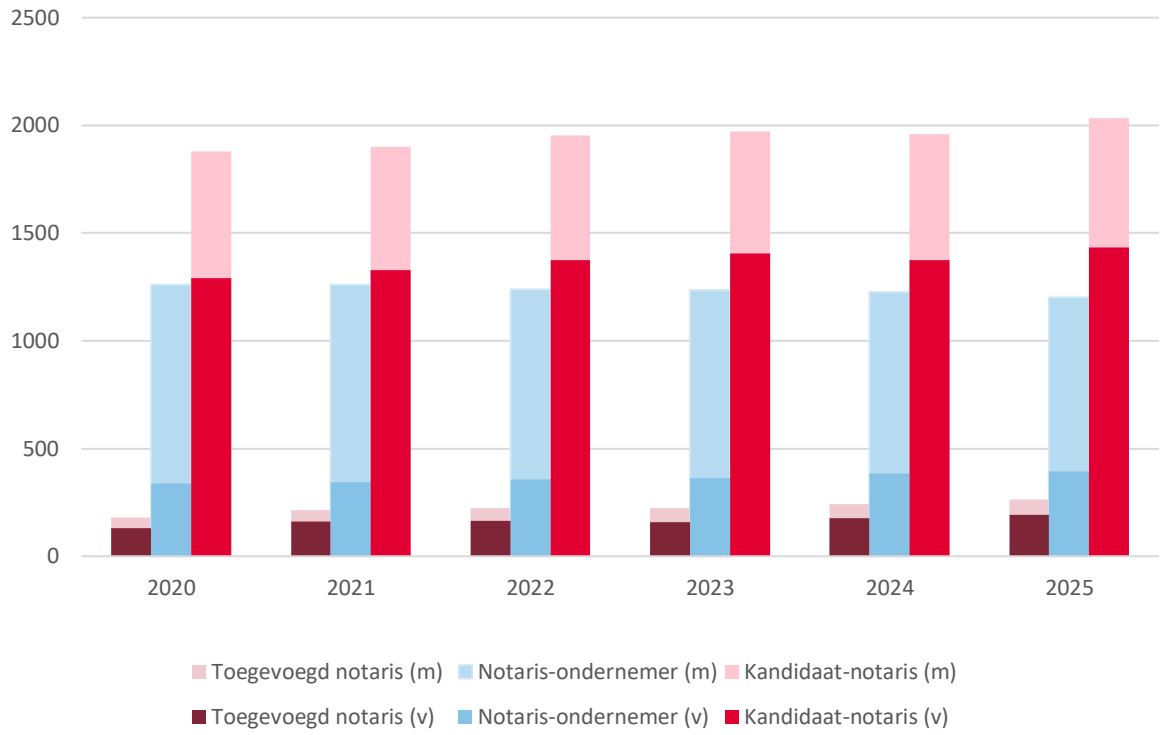
Binnen deze algemene ontwikkeling is een verschuiving zichtbaar in de man-vrouwverhouding, waarbij het aandeel vrouwen in het notariaat toeneemt. Zo is het percentage vrouwen onder de kandidaat-notarissen tussen 2020 en 2025 toegenomen van 59 procent naar bijna 71 procent. Ook onder de toegevoegd notarissen is het merendeel vrouw, maar daar neemt dit aandeel niet toe: deze schommelt in de periode 2020-2025 rond de 72 procent. Bij de notaris-ondernemers is het aandeel vrouwen beduidend lager, al steeg dit wel

[15] KNB 2022.
[16] KNB 2020b.

van 27 procent in 2020 naar bijna 33 procent in 2025. Dat het aantal vrouwen onder notaris-ondernemers lager ligt, hangt samen met het feit dat men doorgaans pas op latere leeftijd ondernemer wordt. Veel van de huidige notarissen zijn ruim dertig jaar geleden gestart in het notariaat, in een periode waarin het aantal werkende vrouwen aanzienlijk lager was dan nu. Uit cijfers van de Cvdn blijkt dat de instroom van vrouwelijke notaris-ondernemers groter is dan die van mannen. Zo werd 61% van de plannen door een vrouwelijke kandidaat-notaris ingediend.[17]

Tegelijkertijd blijkt uit het KNB-ledenonderzoek dat vrouwen zich minder voelen aangetrokken tot het ondernemerschap dan mannen.[18] De Cvdn ziet steeds vaker dat één notaris wordt opgevolgd door twee vrouwelijke kandidaat-notarissen. Volgens de Cvdn is de reden hiervan dat zij door in deeltijd te werken een kantoor kunnen voortzetten en tegelijkertijd hun werk-privé balans kunnen bewaken.[19]

FIGUUR 2.2 AANTAL (TOEGEVOEGD) NOTARISSEN EN KANDIDAAT-NOTARISSEN 2020 EN 2025



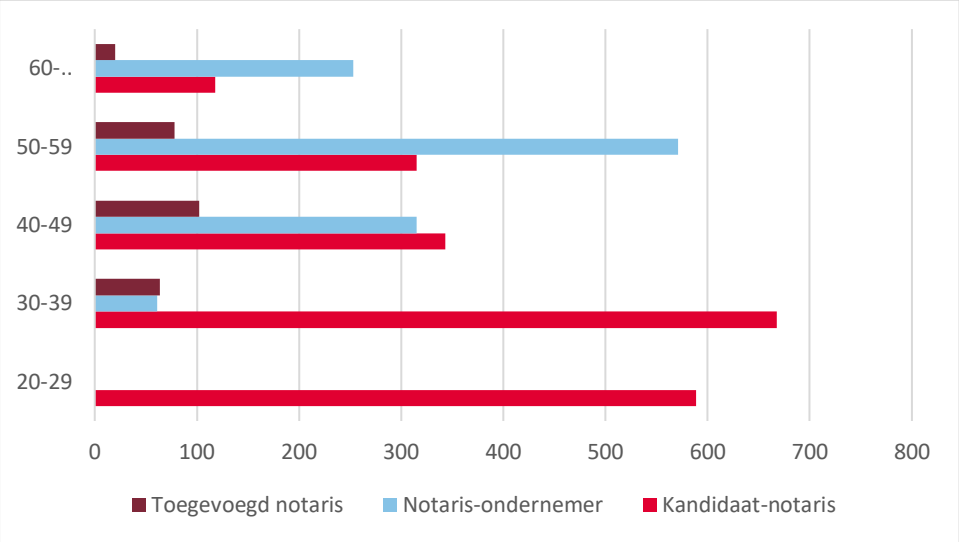
Bron: KNB, *Factsheet Leden en kantoren januari 2025*, peildatum 1 januari 2025.

Dat notarissen pas op latere leeftijd notaris-ondernemer worden, is ook zichtbaar in figuur 2.3. Deze figuur laat, overeenkomstig de verwachting, zien dat de kandidaat-notarissen sterk vertegenwoordigd zijn in de jongere leeftijdscategorieën. Nadat een student is afgestudeerd en werkzaam wordt in het notariaat, start deze als kandidaat-notaris. Na een stage van zes jaar mag de kandidaat-notaris een verzoek indienen om tot (toegevoegd) notaris benoemd te worden.[20] Figuur 2.3 laat dan ook zien dat het aantal notaris-ondernemers stijgt naarmate de leeftijd toeneemt. Het aantal notaris-ondernemers is in de leeftijdscategorie 50-59 jaar het grootst. De toegevoegd notaris komt in alle leeftijdsgroepen vanaf 30 jaar voor, maar dit

[17] Cvdn 2024, p. 9.
[18] KNB 2020b.
[19] Cvdn 2024, p.9.
[20] Verwezen wordt naar paragraaf 1.2.2 voor uitgebreidere beschrijving van deze procedure.

aantal neemt tussen de categorieën 40-49 en 50-59 weer af. Een mogelijke reden voor deze afname is dat een deel van de toegevoegd notarissen deze functie ziet als een opstap naar het ondernemerschap.

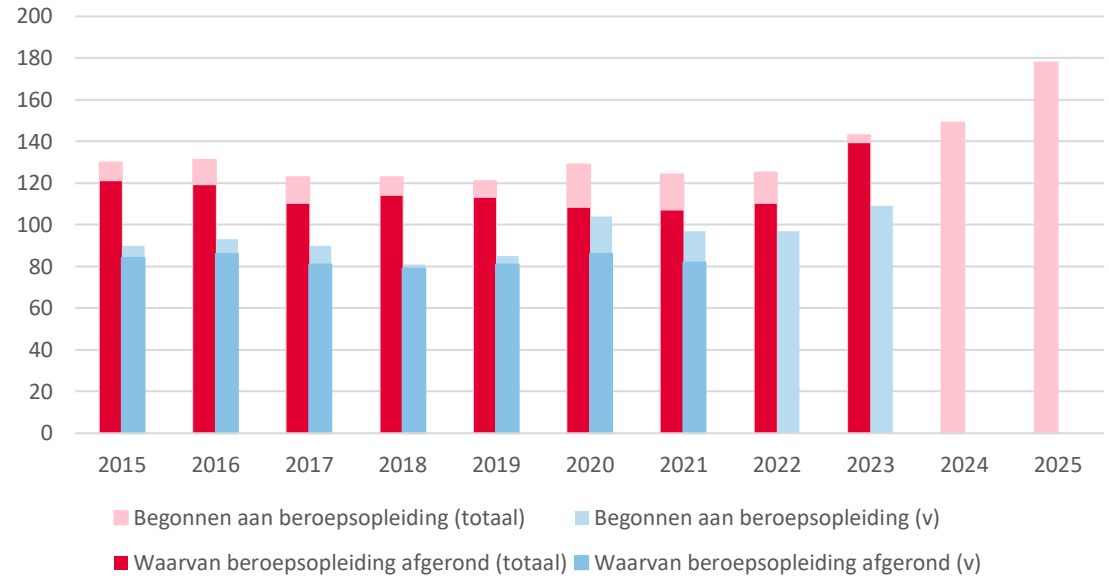
FIGUUR 2.3 LEEFTIJDEN NOTARISSEN 2020-2025



Bron: KNB, *Factsheet Leden en kantoren januari 2025*, peildatum 1 januari 2025.

Het aantal kandidaat-notarissen is in de afgelopen jaren toegenomen. Jaarlijks starten zo'n 125 kandidaat-notarissen met de beroepsopleiding, met een uitschieter in 2023 van meer dan 140 deelnemers. Niet iedereen rondt de beroepsopleiding af. Zo vielen er in 2020 elf en in 2022 vijftien kandidaat-notarissen uit tijdens de beroepsopleiding.

FIGUUR 2.4 BEROEPSOPLEIDING



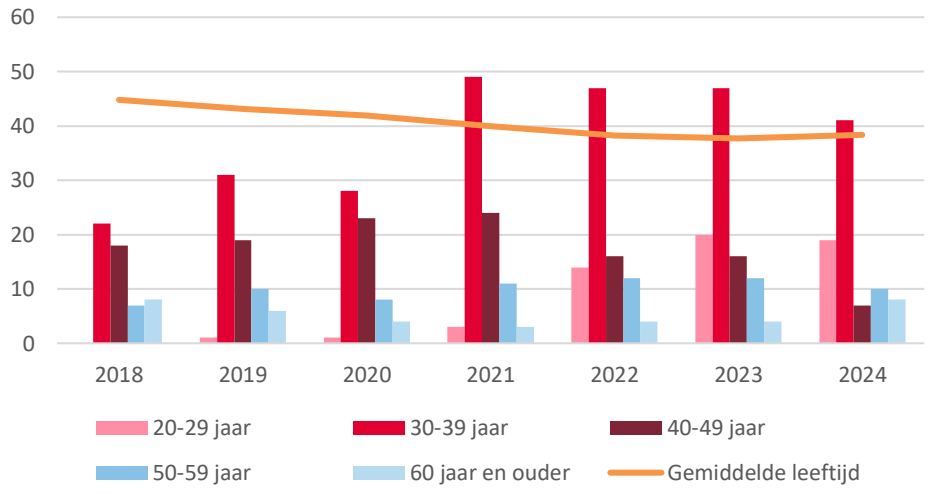
Bron: CPO en KNB. Cijfers over beëindigde opleiding komen i.v.m. de duur van de opleiding pas twee jaar na het startjaar beschikbaar.

De KNB registreert de redenen waarom kandidaat-notarissen niet langer in het notariaat werkzaam willen zijn. Naast uitval tijdens de beroepsopleiding zijn uitstroomredenen onder meer pensionering of overstap naar een ander werkveld. In de afgelopen zes jaar is de jaarlijkse uitstroom toegenomen van 55 kandidaat-notarissen in 2018 naar 103 in 2023 en 85 in 2024. Figuur 2.5 laat zien dat het aantal kandidaat-notarissen van 50 jaar en ouder dat stopt in het notariaat tussen 2018 en 2024 redelijk stabiel is gebleven. Het aantal kandidaat-notarissen tussen de 20 en 39 jaar dat het notariaat verlaat, is daarentegen sterk gestegen. De gemiddelde leeftijd van uitstroom uit het notariaat neemt dan ook langzaam af.

Notarissen geven in gesprekken aan dat er verschillende redenen zijn waarom collega's uit het notariaat vertrekken. Zij noemen onder andere de matige werk-privébalans, de hoge werkdruk, de minder gunstige arbeidsvoorwaarden en de lagere honorering ten opzichte van andere werkvelden waar zij met hun studie notarieel recht ook terecht kunnen, zoals de overheid of het bankwezen. Daarbij zijn kandidaat-notarissen onderworpen aan het tuchtrecht, wat als belastend wordt ervaren. In andere werkvelden zijn zij dat niet. Volgens gesprekspartners is de tendens dat het werk steeds ingewikkelder wordt door nieuwe taken, nieuwe wetgeving en toenemende eisen vanuit de consument. Hierdoor wordt de druk steeds hoger, waarbij kandidaat-notarissen aangeven ook een constante dreiging van het tuchtrecht te ervaren.

De KNB geeft aan dat het niet negatief is als kandidaat-notarissen hun blik verbreden in een ander werkveld. Het wordt echter een probleem als ze niet meer terugkeren, wat nu het geval is. Daarbij meldt de KNB dat de wetgeving het niet aantrekkelijk maakt om terug te keren. Zo mag men op grond van artikel 29 Wna de eerste twee jaar na herintreding niet waarnemen voor een notaris. Ook voor zij-instromers is het lastig om het notariaat binnen te komen: zij moeten de (pre-)master notarieel recht en de gehele beroepsopleiding volgen, alsmede de zesjarige stage lopen. Dat maakt zijinstromen niet aantrekkelijk.

FIGUUR 2.5 UITSTROOM KANDIDAAT-NOTARISSEN



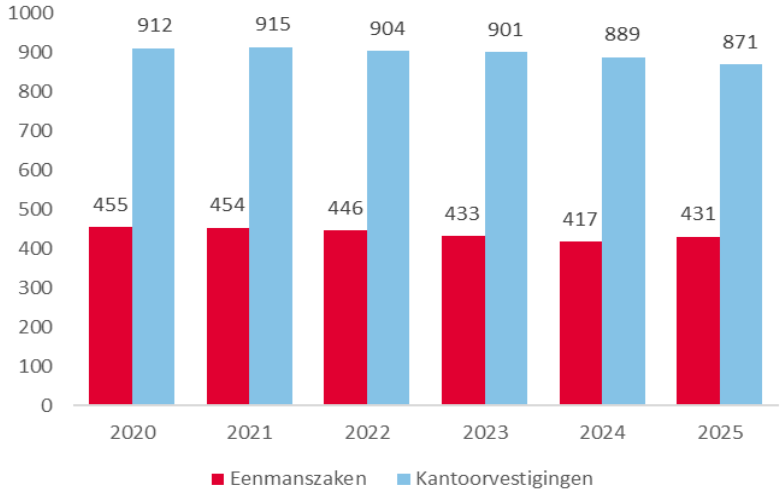
Bron: KNB, *Uitstroom kandidaat-notarissen, gecategoriseerd op leeftijd van kandidaat-notaris*, peildatum 1 januari 2025.

2.2.2 Kantoren

Notariskantoren variëren in omvang. Zo zijn er kleine kantoren met één notaris-ondernemer en twee kandidaat-notarissen, maar ook grote notariskantoren met zes of meer notaris-ondernemers en meer dan vijftien kandidaat-notarissen. Notaris-ondernemers kunnen gezamenlijk eigenaar zijn van een kantoor door bijvoorbeeld samen te werken in een maatschap of besloten vennootschap.[21] Per kantoorvestiging werken gemiddeld 2,7 notaris-ondernemers. Dit geeft echter een vertekend beeld, omdat bijna de helft van alle kantoorvestigingen een eenmanskantoor is en bijna 15 procent van alle notaris-ondernemers bij de dertig grootste kantoren werkt.[22] Zo heeft het grootste kantoor tien notaris-ondernemers, twee toegevoegd notarissen en zestig kandidaat-notarissen.[23]

Sinds 2020 zijn er 72 kantoorvestigingen gestopt. Het aantal kantoorvestigingen daalde van 912 naar 871 in 2025. In die periode zijn er dus meer kantoorvestigingen gestopt, dan dat er nieuwe bijgekomen zijn. Het percentage eenmanskantoren is, evenals het aantal kantoorvestigingen, in de periode 2020-2025 licht afgenomen met ongeveer vijf procent. De daling van het aantal kantoorvestigingen is kleiner dan de daling van het aantal notaris-ondernemers. In dezelfde periode zijn 281 notaris-ondernemers gedefungeerd. Het aantal notaris-ondernemers daalde per saldo met 59. Een verklaring hiervoor wordt gegeven in de jaarverslagen van de Cvdn: kantoren in associatief verband gaan door zonder vervanger voor de gepensioneerde notaris en eindigen soms als eenmanskantoor. De passeerdruk wordt opgevangen door een kandidaat-notaris te laten benoemen tot toegevoegd notaris.

FIGUUR 2.6 AANTAL KANTOORVESTIGINGEN 2020-2025



Bron: monitor rechtspleging civiel en bestuur (jaren 2000-2021),
KNB (jaren 2022-2025, peildatum januari).

De afname van het aantal kantoorvestigingen en het groeiende aantal samenwerkingsverbanden hangen samen met een bredere ontwikkeling in het notariaat: het wordt steeds moeilijker om opvolgers te vinden. Volgens gesprekspartners is er een tekort aan kandidaat-notarissen die notaris-ondernemer willen worden. Uit jaarverslagen van de Cvdn blijkt dat de kandidaat-notarissen die wel notaris-ondernemer willen worden, vaak kiezen voor opvolging of vestiging binnen een bestaand kantoor in associatief verband. Opvolging

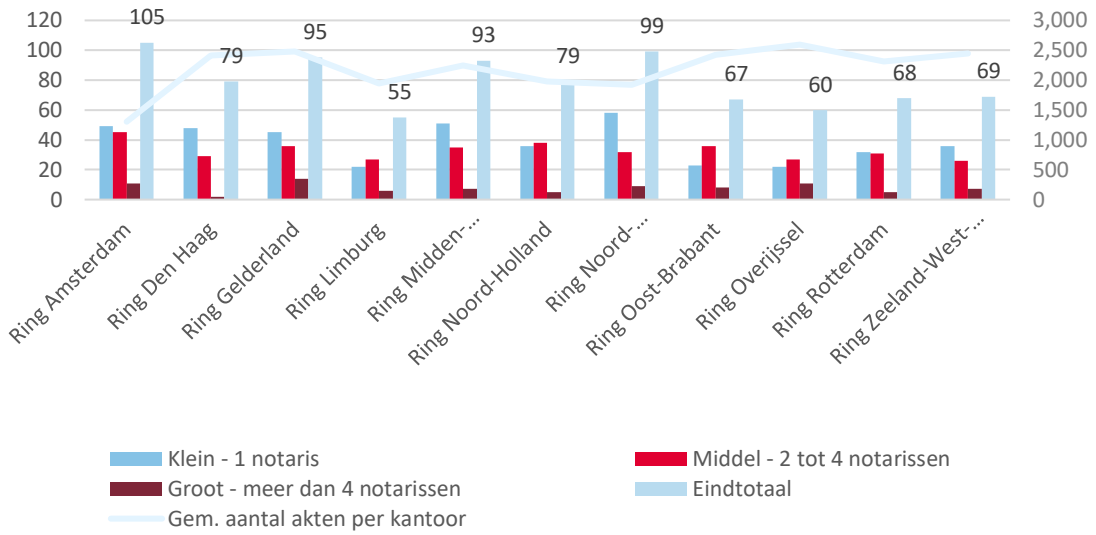
[21] Ook kan een kandidaat-notaris deelnemen in een maatschap. In dit onderzoek spreken we van een eenmanskantoor als het kantoor één notaris-ondernemer, dus één protocol, heeft.
[22] Wopereis 2024; Van Nunspeet 2025; Deze lijst bevat 32 kantoorvestigingen.
[23] Van Nunspeet 2025.

binnen een eenmanskantoor komt minder vaak voor en staat op de derde plaats. Wel ziet de Cvdn steeds vaker dat twee kandidaat-notarissen samen één notaris opvolgen. In dat geval volgt één kandidaat-notaris de notaris-ondernemer op in het eenmanskantoor, terwijl de andere kandidaat-notaris zich ook binnen dat kantoor vestigt.[24] Oprichting van een eenmanskantoor gebeurt zelden - gemiddeld één à twee keer per jaar. Sinds 2023 zijn er twee nieuwe associatieve kantoren gestart.[25]

Locatie kantoren

De meeste kantoren zijn gevestigd in de Randstad, met name in de ring Amsterdam. In de ring Limburg zijn de minste kantoren gevestigd. De ring Gelderland heeft het hoogste aantal grote kantoren met meer dan vier notaris-ondernemers, namelijk veertien. De ring Noord-Nederland heeft het hoogste aantal eenmanskantoren. De ring Amsterdam heeft het hoogste aantal middelgrote kantoren met twee tot vier notaris-ondernemers. Opvallend is dat deze kantoren het laagste aantal akten passeren, namelijk zo'n 1.300 akten per kantoor in 2024, terwijl het gemiddeld in ring Gelderland op 2.482 akten per kantoor ligt. In de ring Overijssel worden gemiddeld de meeste akten gepasseerd, namelijk 2.593 akten in 2024.

FIGUUR 2.7 GEOGRAFISCHE LIGGING KANTOREN



Bron: KNB, peildatum januari 2025.

Het feit dat de ring Amsterdam veel notariskantoren heeft, maar weinig akten passeert, kan wijzen op kantoren die zich specialiseren in hoogwaardige, complexe juridische advisering en projecten in plaats van 'standaard' akteverlening. Zo verwijzen gesprekspartners naar grote kantoren op de Zuidas die zich richten vaak op bijvoorbeeld het (internationaal) ondernemingsrecht, fusies en overnames, vastgoedtransacties en financieringen. Deze werkzaamheden vereisen veel juridische expertise, maar resulteren in een kleiner volume aan gepasseerde akten. Deze kantoren zijn vaak multidisciplinaire kantoren waarin notarissen samenwerken met advocaten en/of belastingadviseurs aan vaak complexe (internationale) opdrachten.

Eenmanskantoren richten zich relatief vaak op de algemene praktijk, waarbij zij burgers en kleine bedrijven bedienen. Gesprekspartners met een eenmanskantoor en een algemene

[24] Cvdn 2024, p.10.
[25] Cvdn 2021; Cvdn 2022; Cvdn 2023; Cvdn 2024.

praktijk maken regelmatig de vergelijking met de huisartsenzorg: de 'dorpsnotaris' maakt relatief simpele en standaardakten op (als eerstelijnsvoorziening) en verwijst voor complexe zaken door naar meer gespecialiseerde notarissen. Notarissen van grotere kantoren geven aan dat het in de huidige maatschappij bijna niet meer mogelijk is om een algemene praktijk te voeren en bekend te zijn met alle drie de rechtsgebieden. De meeste kandidaat-notarissen hebben dan ook vaker de voorkeur voor specialisatie, waarbij ze gebruik maken van de doorverwijsmogelijkheid.[26] Met de doorverwijsmogelijkheid kan een notaris een cliënt doorverwijzen als de notaris van mening is dat een andere notaris de cliënt beter kan helpen dan hijzelf. Doorverwijzen gebeurt tussen kleinere kantoren onderling, tussen kleine en grotere kantoren, maar ook binnen grotere kantoren: meerdere notaris-ondernemers met elk hun eigen expertise werken samen in associatief verband en kunnen cliënten onderling aan elkaar doorverwijzen.[27]

Gesprekspartners merken op dat er een spanningsveld zit tussen de bestaansmogelijkheden van een eenmanskantoor met een algemene praktijk en de beschikbaarheid van notarissen. Zo noemt het BFT dat het voor een zelfstandig werkend notaris steeds lastiger wordt om te blijven functioneren onder de toenemende regeldruk, administratie en poortwachtersfunctie. Tegelijkertijd maken zij zich zorgen over de geografische beschikbaarheid van notarissen: veel notarissen, met name in rurale gebieden, kunnen geen opvolgers meer vinden. De meeste gesprekspartners verwachten dan ook verdere schaalvergroting en specialisering. Ook kan gedacht worden aan samenwerking tussen eenmanskantoren, zoals een gezamenlijke backoffice óf het uitbesteden van bepaalde taken, zoals de poortwachtersrol. Ten aanzien van de geografische beschikbaarheid geven verscheidene gesprekspartners aan dat dit minder relevant is in een digitaliserende wereld. Ook zien gesprekspartners dat cliënten steeds verder reizen voor goedkopere akten of juist meer gespecialiseerde diensten.

2.2.3 Doelgroepen en specialisaties

Het werkterrein van de notaris betreft de totstandkoming van rechtsgeldige en bindende afspraken in het personen- en familierecht, het onroerend-goedrecht en het ondernemingsrecht.[28] Rondom deze specialismen en/of het type cliënt dat notarissen bedienen, zijn verenigingen opgericht, waarvan notarissen lid kunnen worden. Zij fungeren als een platform waar notarissen (verdiepende) kennis kunnen opdoen en met elkaar ervaringen kunnen uitwisselen. Zo worden er cursussen en intervisies georganiseerd, maar worden ook modelakten gedeeld.

Doelgroep bedrijfsleven

Deze doelgroep kent vier verschillende specialisaties die zich richten op het bedrijfsleven. De Vereniging Ondernemingsrechtspecialisten Notariaat (VON) richt zich op het ondernemingsrecht. De Vereniging voor Agrarisch Specialisten in het Notariaat (VASN) is voor notarissen die zich hebben gespecialiseerd in wet- en regelgeving op agrarisch gebied, waarbij gedacht kan worden aan bedrijfsoverdracht, pacht, landinrichting, milieuvergunningen, enzovoort. De Vereniging voor Notariële Registergoederen Specialisten (NRS) richt zich op de vastgoedpraktijk in allerlei facetten, zoals leveringen, hypotheken, de vestiging van erfpacht- en opstalrechten, splitsingen en het begeleiden van bouwprojecten. Hun leden zijn met name gesprekspartner van fiscalisten, advocaten en investeerders. Tot slot zijn leden van de

[26] Artikel 21 lid 4 Wna.
[27] Artikel 21 lid 3 Wna; Ter Voert, Sportel & Roes 2024, p. 25, 39-40, 73, 75 en 78.
[28] 'Werkveld van de notaris', knb.nl.

Vereniging IT-Notaris gespecialiseerd op het gebied van intellectuele eigendom en auteursrecht ten aanzien van software, websites, domeinnamen of gegevensverzameling.[29]

Doelgroep particulieren
Leden van de Vereniging van Mediators in het Notariaat (VMN) bedienen de doelgroep particulieren. Aangesloten notarissen zijn gespecialiseerd in mediation bij conflicten, zoals relatiebeëindiging en familiegeschillen. Ze begeleiden particulieren op een neutrale en deskundige manier bij het vinden van een gezamenlijke oplossing.[30]

Doelgroep particulier en bedrijf
De Vereniging van Estate Planners in het Notariaat (EPN) richt zich op het overhevelen en in stand houden van zowel zakelijke als privé(familie)vermogens.[31]

Overige specialisaties
Naast bovenstaande doelgroepen zijn er kantoren die zich op een andere wijze specialiseren, zoals in het notarieel recht van een specifiek land, of dienstverlening in een andere taal dan het Nederlands. Ook zijn er kantoren die gespecialiseerd zijn in specifieke doelgroepen, zoals expats of LHBTI+-ouders.[32]

Uit cijfers van de KNB blijkt dat notarissen werkzaam bij grote notariskantoren minder vaak aangesloten zijn bij een specialistenvereniging. Van de 359 leden die zijn aangesloten bij een specialistenvereniging werkt 59 procent bij een middelgroot kantoor (met twee tot vier notarissen), 24 procent bij een eenmanskantoor en 17 procent bij een groot kantoor. Een reden hiervoor kan zijn dat grote kantoren minder behoefte hebben aan specialistenverenigingen, omdat zij zelf zorgdragen voor de cursussen en producten die deze specialistenverenigingen aanbieden.

2.3 Vraag naar diensten

In deze paragraaf wordt nader ingegaan op de ontwikkeling van de vraag naar diensten in het notariaat door te kijken naar het aantal gepasseerde akten per rechtsgebied en andere dienstverlening.

2.3.1 Aantal gepasseerde notariële akten

Het totaal aantal gepasseerde akten steeg in de periode van 2013 tot 2021 van bijna 1,2 miljoen naar ongeveer 2 miljoen gepasseerde akten per jaar. In de daaropvolgende periode daalde het aantal gepasseerde akten naar 1,7 miljoen in 2023. In 2024 is, volgens cijfers van de KNB, het aantal gepasseerde akten weer licht gestegen naar afgerond 1,9 miljoen (zie figuur 2.8). Tot op heden (stand van zaken: oktober 2025) laat 2025 ook een stijging in het aantal akten zien ten opzichte van het voorgaande jaar.

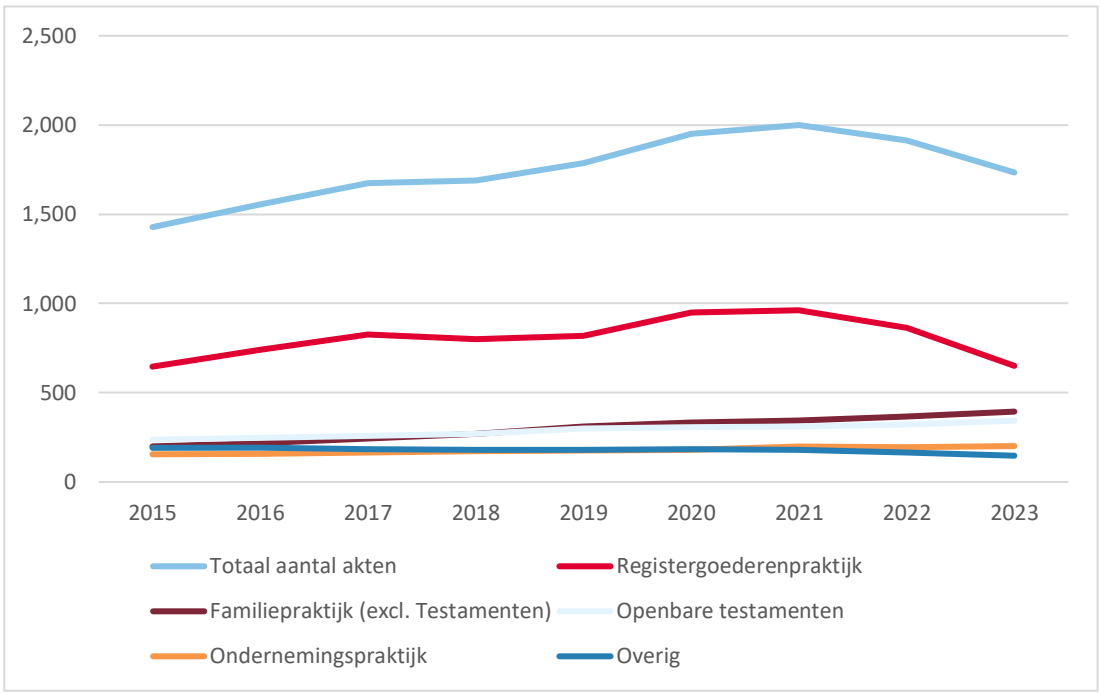
In figuur 2.8 zijn de gepasseerde akten uitgesplitst naar de verschillende rechtsgebieden. In het rechtsgebied van de registergoederenpraktijk worden, in verhouding tot de andere rechtsgebieden, de meeste akten gepasseerd. In 2021 was dit bijna de helft, 48 procent, van alle gepasseerde akten. Sinds 2021 is het aantal gepasseerde akten in de registergoederenpraktijk

[29] 'Specialisaties', knb.nl.
[30] 'Specialisaties', knb.nl.
[31] 'Specialisaties', knb.nl.
[32] 'Een notaris kiezen', notaris.nl.

sterk afgenomen, evenals het totaal aantal gepasseerde akten. Daarmee lijkt er een verband te zijn tussen de ontwikkelingen binnen de registergoederenpraktijk en het totaal aantal gepasseerde akten. In dezelfde periode steeg het aantal gepasseerde akten in de familiepraktijk en het aantal openbare testamenten. In 2023 werd 37 procent van het totaal aantal akten gepasseerd in de registergoederenpraktijk. Volgens cijfers van de KNB neemt het aantal gepasseerde akten in de registergoederenpraktijk sinds 2024 weer toe.[33] Ook voor de familiepraktijk, levenstestamenten en testamenten zet de stijgende lijn door.[34] Het aantal gepasseerde akten in de ondernemingsrechtpraktijk blijft enigszins stabiel, met een kleine stijging in 2024 in het aantal oprichtingen van bv's.[35]

Een deel van de akten wordt via online platforms opgesteld. De cliënt komt niet op intake- of adviesgesprek bij de notaris, maar vult online vragen in. Op basis van deze vragen wordt bijvoorbeeld een levenstestament opgesteld. De cliënt bezoekt vervolgens de notaris, waar de notaris het levenstestament controleert, begrijpelijk uitlegt en laat ondertekenen door de cliënt en andere belanghebbenden. In de vijf jaar voorafgaand aan 2023 zijn zo'n 91.000 akten via online platforms opgesteld.[36]

FIGUUR 2.8 AANTAL GEPASSEERDE AKTEN (X1.000) NAAR RECHTSGEBIED, 2015-2023



Bron: Monitor Rechtspleging civiel en bestuur, 2015-2023.

2.3.2 Behoefte aan andere notariële dienstverlening

Naast het passeren van akten wikkelen notarissen nalatenschappen af, adviseren zij en bemiddelen zij. Uit een behoefteonderzoek onder Nederlandse burgers blijkt dat ongeveer 45 procent van de Nederlanders een notaris heeft bezocht. In de meeste gevallen bezoeken deze burgers de notaris, omdat het verplicht is, zoals bij de aankoop en verkoop van een woning of het aangaan van een hypotheek.[37] Op de vraag bij welke gebeurtenissen men een notaris zou

[33] KNB 2023a; KNB 2023b; KNB 2024; KNB 2025c.
[34] KNB 2025d.
[35] KNB 2023a; KNB 2023b; KNB 2024; KNB 2025c.
[36] Louwerse 2023.
[37] Motivaction 2019, p. 25.

inschakelen, is de top drie van antwoorden: het opmaken van een testament, het opstellen van een levenstestament en het afwikkelen van een nalatenschap.[38] Daarbij signaleert Motivaction in haar onderzoek drie behoeften clusters van Nederlandse burgers:

— Een notaris die akten in begrijpelijke en duidelijke taal toelicht;
— Een notaris die zaken goed en snel regelt;
— Een notaris die kritisch meedenkt en een gelijkwaardige gesprekspartner is.

Burgers kunnen ook een notaris inschakelen wanneer zij een juridisch probleem ervaren. Uit onderzoek blijkt dat 1,4 procent van de burgers met een juridisch probleem dit deed.[39]

Burgers kunnen ook eerstelijnshulporganisaties, zoals het Juridisch Loket, benaderen voor adviesvragen. Deze vragen hebben vaak betrekking op erfrechtelijke kwesties en levenstestamenten. Burgers vragen dan naar uitleg over een testament of weten niet hoe zij een nalatenschap moeten afwikkelen. Indien de vraag te complex wordt voor eerstelijnshulporganisaties, verwijzen deze organisaties door naar een notaris. De notaris is vaak een samenwerkingspartner van de eerstelijnshulporganisatie.[40]

Ook is er een groep burgers die wel behoefte heeft aan notariële dienstverlening, maar niet naar de notaris gaat. In veel gevallen zijn burgers zich niet bewust van het feit dat zij een notaris nodig hebben, kunnen zij een notaris niet betalen of zien zij de urgentie niet in. Dit komt bijvoorbeeld voor als een zzp'er gaat trouwen en niet weet dat het voor een zzp'er wenselijk is huwelijkse voorwaarden op te stellen. Of een alleenstaande bijstandsmoeder van een minderjarige, die wordt geconfronteerd met een erfenis, niet weet hoe de nalatenschap beneficiair moet worden afgewikkeld en geen geld heeft voor een notaris.[41]

2.4 Toegankelijkheid notariaat

Bij de toegankelijkheid van notariële dienstverlening kan naast de aspecten aanbod en vraag van diensten worden gekeken naar de betaalbaarheid en de bereikbaarheid van deze notariële dienstverlening. Ook is in het kader van toegankelijke dienstverlening relevant of de rechtzoekende genoeg kennis en vaardigheden heeft om een notaris in te schakelen.[42] In deze paragraaf worden de indicatoren die relevant zijn voor deze toegankelijkheidsaspecten beschreven.[43] Eerst wordt ingegaan op de financiële toegankelijkheid, waarna andere indicatoren worden besproken. De grootste drempel voor burgers ligt op het gebied van familievermogensrecht. De toegankelijkheid van het notariaat wordt dan ook met name beschreven op dat punt.[44]

2.4.1 Financiële toegankelijkheid

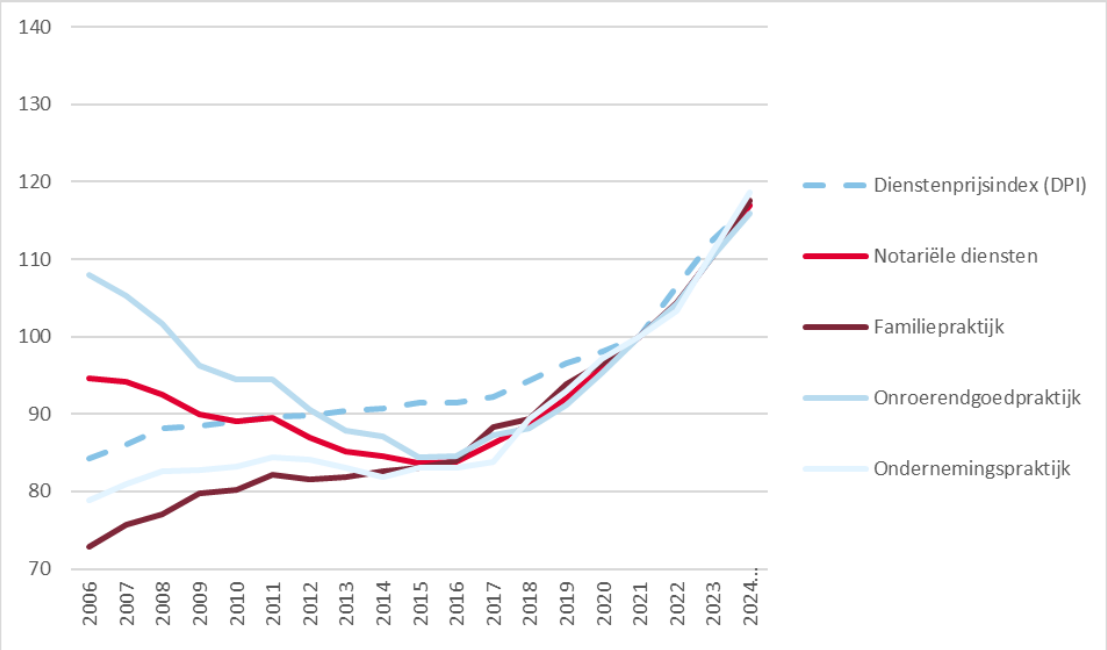
De financiële toegankelijkheid van het notariaat is in de laatste twintig jaar sterk veranderd. Dit geldt met name voor de familiepraktijk, die ten opzichte van andere rechtsgebieden de grootste prijsstijging heeft doorgemaakt. De belangrijkste verklaring voor deze stijging is een wetswijziging in 1999, waarbij marktwerking in het notariaat is bevorderd. Voor 1999 kende het notariaat namelijk kruissubsidiëring, wat inhield dat winsten in het ene segment werden

[38] Motivaction 2019.
[39] Ter Voert & Hoekstra 2020.
[40] Ter Voert, Sportel & Roes 2024, p. 31
[41] Ter Voert, Sportel & Roes 2024, p. 40.
[42] Pleasence & Balmer 2019; WRR 2017.
[43] Ter Voert 2016.
[44] Ter Voert, Sportel & Roes 2024, p. 43.

benut om kosten te drukken in het andere segment. Zo was in de onroerendgoedpraktijk de prijs afhankelijk van de onderliggende waarde van het onroerend goed. De winsten uit dit segment werden gebruikt om tarieven in de familiepraktijk laag te houden.[45]

Door de invoering van vrije tarieven in 1999 werden de tarieven vrijgelaten en zijn de prijzen in de onroerendgoedpraktijk gedaald, waardoor de prijzen in de familiepraktijk stegen – die zonder kruissubsidiëring verlieslatend zouden zijn – en deze dienstverlening minder toegankelijk werd.[46] In figuur 2.9 is te zien dat de prijsdaling van de onroerendgoedpraktijk doorgaat tot 2015, waarna de dienstverlening in deze praktijk op dezelfde wijze in prijs stijgt als die van de andere notariële diensten. Deze stijging was van 2015 tot 2021 sterker binnen het notariaat dan de gemiddelde prijsstijging van alle commerciële dienstverleners uitgedrukt in de dienstenprijsindex.

FIGUUR 2.9 PRIJSINDEXCIJFERS TARIEVEN NOTARIAAT (2021=100), 2006-2024



Bron: CBS Statline, *Dienstenprijzen commerciële dienstverlening en transport, index 2021 = 100*, 2025.

De tarieven van notariële dienstverlening zijn afhankelijk van het kantoor, de complexiteit van de casus, de hoeveelheid maatwerk en de wensen van de rechtzoekende.[47] Uit onderzoek van de Consumentenbond uit 2021, waarin onderzoekers bij dertig verschillende kantoren offertes opvroegen voor het opstellen van een testament voor één persoon zonder kinderen varieerden de tarieven van 252 tot 945 euro (inclusief BTW en verschotten).[48] Bij het opstellen van meerdere samenhangende akten werd bij elf van de dertig kantoren de prijs per akte lager. De prijsverlaging varieerde tussen de 15 en 745 euro voor een tweede of derde akte.[49]

[45] Laclé & Ter Voert 2008, p. 27.
[46] Verstappen 2020.
[47] Ter Voert, Sportel & Roes 2024, p. 46-47.
[48] 'Honderden euro's verschil in notaristarieven', consumentenbond.nl; Verschotten zijn kosten die de notaris maakt voor het maken van de notariële akte, zoals de inzage in registers.
[49] Ter Voert, Sportel & Roes 2024, p. 47.

Burgers kunnen kosten besparen door in niet-complexe zaken akten online te genereren. Daarvoor moet online een aantal vragen worden beantwoord, waarna een akte wordt opgesteld. Met deze akte kan de cliënt naar de notaris, waar de akte kan worden gepasseerd. Deze akten zijn standaard en niet geschikt als burgers maatwerk willen. Deze akten zijn goedkoop, omdat een groot deel van het werk de notaris uit handen wordt genomen.[50]

In het onderzoek van Ter Voert e.a. worden de kosten als belangrijkste belemmering aangewezen om van notariële dienstverlening gebruik te maken. Burgers met een laag inkomen kunnen de notaris vaak niet betalen. Ook zijn er burgers die de gevraagde prijs te hoog vinden: zij kunnen de dienstverlening wel betalen, maar stellen andere prioriteiten.

Burgers met beperkte financiële draagkracht kunnen een beroep doen op de regeling in artikel 56 van de Wna. Uit onderzoek blijkt dat hier weinig gebruik van wordt gemaakt en dat een aanvraag vaak voortijdig wordt ingetrokken, omdat de regeling feitelijk geen financiële tegemoetkoming oplevert. De eigen bijdrage (in 2024 € 952) is vaak hoger dan de kosten van de akte zelf.[51] Er zijn kantoren die deze cliënten een gereduceerd tarief aanbieden of werken met een afbetalingsregeling. Ook organiseren kantoren gratis spreekuren. Notariskantoren geven aan dit alleen te kunnen organiseren, omdat het incidenteel is en de zaken goed gaan.[52]

2.4.2 Niet-financiële toegankelijkheid

De toegankelijkheid van de notaris wordt behalve door financiële factoren ook bepaald door niet-financiële factoren, zoals het imago van de notaris, de begrijpelijkheid van akten, de bereikbaarheid en vindbaarheid van kantoren en het doenvermogen van burgers.[53] In deze paragraaf wordt ingegaan op deze niet-financiële factoren die de toegankelijkheid van het aanbod betreffen.

Kennis van het notariaat

Het moet voor burgers en eerstelijnshulpverleners voldoende duidelijk zijn wat een notaris doet en bij welke problemen de notaris kan helpen, of wanneer inschakeling zelfs noodzakelijk is. Uit onderzoek blijkt dat het voor burgers niet altijd duidelijk is met welke vragen zij bij een notaris terecht kunnen. Zo is het verschil tussen een notaris en een advocaat niet altijd duidelijk of denken burgers dat ze met elk type vraag bij ieder notariskantoor terecht kunnen.[54]

Ook eerstelijnshulpverleners zijn niet altijd op de hoogte van de rol en mogelijkheden van een notaris. Bij deze hulpverleners komen vaak burgers die de notaris niet weten te bereiken. Door een betere samenwerking tussen de notaris en deze eerstelijnshulpverleners kan de toegankelijkheid van de notaris verbeterd worden.[55] Er zijn verschillende initiatieven die bijdragen aan deze samenwerking, zoals het ‘Huis van het Recht’ en een samenwerking tussen het Juridisch Loket en de KNB. Op lokaal niveau is het notariaat slechts incidenteel betrokken bij eerstelijnshulpverleners.[56]

Het notariaat organiseert wel andere initiatieven om het brede publiek of specifieke doelgroepen beter voor te lichten (zoals migranten of ouderen) en te wijzen op het belang van

[50] ‘Bespaar op notariskosten maak zelf je akte’, doehetzelfnotaris.nl.
[51] Coppens 2022, p. 22-23.
[52] Ter Voert, Sportel & Roes 2024, p. 56-58.
[53] Ter Voert 2016; Ter Voert, Sportel & Roes 2024.
[54] Ter Voert, Sportel & Roes 2024, p. 62.
[55] Ter Voert, Sportel & Roes 2024, p. 66.
[56] Ter Voert, Sportel & Roes 2024, p. 66; ‘Huis van het Recht: bijna 300 mensen geholpen’, juridischloket.nl.

bepaalde notariële akten op belangrijke momenten van het leven. De KNB onderhoudt de website notaris.nl en ontwikkelt campagnemateriaal.[57] Ook andere organisaties, zoals banken en belangenorganisaties, initiëren voorlichtingsbijeenkomsten.[58] Daarnaast onderhoudt de KNB de Notaristelefoon. Dit is een informatielijn waar rechtzoekenden terecht kunnen voor algemene vragen over notariële onderwerpen. Medewerkers van de Notaristelefoon adviseren niet over persoonlijke situaties, stellen geen akten op en leggen geen dossiers aan. Gesprekken kosten de rechtzoekende een starttarief van 4,54 euro en kosten 80 cent per minuut, wat oploopt tot een maximum van 40 euro plus de gebruikelijke belkosten. In 2024 zijn er 5.925 gesprekken gevoerd, waarbij 70 procent van de telefoontjes vragen betrof over schenken en erven. Specifiek gaat 47 procent over het afwikkelen van nalatenschappen. In 55 procent van de gevallen wordt de beller doorverwezen naar een notaris.

Begrijpelijkheid
Begrijpelijkheid, of het gebrek hieraan, kan een belemmering zijn voor de toegankelijkheid van het notariaat. Indien burgers akten, uitleg, algemene stukken óf websites van notarissen niet goed begrijpen, begrijpen zij niet altijd de meerwaarde van het notariaat. Dit kan een drempel zijn om contact op te nemen met een notaris. Dit speelt met name in het familievermogensrecht. Sommige burgers hebben moeite om de akte en de uitleg van de notaris te begrijpen óf zijn de uitleg vergeten op het moment dat ze de akte moeten gebruiken. Soms worden eerstelijnshulpverleners of andere professionals dan om uitleg van akten gevraagd. Ook zij geven aan de inhoud van akten niet altijd te begrijpen. Er zijn verschillende initiatieven om de begrijpelijkheid te verbeteren. Dat levert mogelijk wel een risico op voor de juridische kwaliteit, doordat ruimte ontstaat voor interpretatieverschillen. Ook kost het notarissen meer tijd om teksten te herschrijven. Daarnaast leidt een beter begrip van burgers mogelijk tot meer vragen en verzoeken om verduidelijking.[59]

Imago
Het imago van de notaris kan ook een reden zijn die burgers ervan weerhoudt naar de notaris te gaan. Het idee dat de notaris duur is en alleen voor rijke mensen nodig is, kan een drempel vormen om een notaris te raadplegen.[60]

Fysieke toegankelijkheid
Fysieke toegankelijkheid kan invloed hebben op de toegankelijkheid van het notariaat. Zo zijn er ouderen of lichamelijk beperkte mensen die door de locatie en toegankelijkheid van het pand de notaris niet kunnen bereiken. In paragraaf 2.2 constateerden we dat steeds meer kantoren samengaan. Bijna alle gesprekspartners gaven aan dat de dorpsnotaris op den duur zal verdwijnen. Dit betekent ook dat mensen soms steeds verder moeten reizen voor een notariskantoor.

Ook zijn er burgers die niet meer naar een notariskantoor kunnen reizen, zoals burgers die in het ziekenhuis liggen en met spoed een testament willen opstellen. Steeds minder notariskantoren bieden buiten kantooruren spoeddiensten op locatie aan. Verschillende notarissen die actief zijn in het familierecht geven aan dat steeds minder kandidaat-notarissen ervoor openstaan om buiten kantooruren te werken. Zo geeft een notaris aan dat deze gaten nu nog worden gedicht door de huidige generatie notarissen, die daar geen problemen mee

[57] Ter illustratie: ‘Campagnes’, knb.nl.
[58] Ter Voert, Sportel & Roes 2024, p. 67.
[59] Ter Voert, Sportel & Roes 2024, p.73.
[60] Ter Voert, Sportel & Roes 2024, p. 74-75.

hebben. Als zij er niet meer zijn, is de vraag wie dit gaat oppakken. Ook zijn er notariskantoren die juist naar kantoorpanden zoeken die toegankelijk zijn voor het brede publiek.[61]

Digitale toegankelijkheid
Steeds meer communicatie verloopt via digitale weg en ook deze manier van communiceren kan een drempel zijn voor de bereikbaarheid van het notariaat. Veel notarissen bieden digitale diensten aan. Ook kunnen cliënten zich op afstand identificeren bij het oprichten van een eenvoudige bv. De KNB onderzoekt in hoeverre het mogelijk is dit uit te breiden bij het passeren van andere akten. Daarbij wordt de kanttekening geplaatst dat het bij het opstellen van bepaalde akten belangrijk is om bij elkaar aan tafel te zitten, zoals bij het opstellen van een testament, waar lichaamstaal volgens notarissen belangrijk is voor het toetsen van wilsbekwaamheid. Voor mensen met een fysieke beperking kan digitale communicatie de toegankelijkheid juist bevorderen, doordat reistijd, stress en kosten worden bespaard. Ook het aanbieden van filmpjes met uitleg kan de drempel voor toegang tot de notaris verlagen. Echter, voor mensen met minder digitale vaardigheden wordt de drempel dan juist verhoogd. Voor deze groepen mensen is het belangrijk dat notarissen goed telefonisch bereikbaar blijven en zo nodig naast een digitaal dossier ook een papieren dossier bijhouden.[62]

In gesprekken met notarissen komt naar voren dat zij verschillend tegen de digitalisering aankijken. Een aantal notarissen geeft aan dat er amper vraag is naar de digitale oprichting van de bv. Zij verwachten dat cliënten ook geen behoefte hebben aan het digitaal passeren van andere akten. Zij waarderen de situatie zoals deze nu is. De KNB benoemt dat digitale vaardigheden geen vanzelfsprekendheid zijn en dat het notariaat daar niet van uit mag gaan. Zo verliezen ouderen ook de digitale vaardigheden die zij voorheen wel hadden. Dit betekent volgens de KNB echter niet dat je niet digitaal kunt werken: je kunt ook op een notariskantoor digitaal een akte passeren.

Doenvermogen
Tot slot kan het doenvermogen van mensen van invloed zijn op de toegankelijkheid van het notariaat. Daarbij gaat het om de vraag of mensen in staat zijn naar een notaris te gaan op het moment dat dit noodzakelijk is.[63] Zo moet de burger in de eerste plaats zelf het initiatief nemen om een notaris te vinden en een afspraak te maken. In de tweede plaats kost de dienstverlening geld. Ten derde kan de gang naar de notaris, met name in het familierecht, nodig zijn wanneer sprake is van grote levensgebeurtenissen, zoals een geboorte, scheiding of overlijden. Deze levensgebeurtenissen hebben invloed op de mentale belastbaarheid van burgers. Tot slot hebben burgers te maken met complexe regelgeving waar kleine fouten grote gevolgen kunnen hebben. Het plannen van afspraken en het bijhouden van een administratie kunnen dan al een probleem zijn.[64]

2.5 Samenvatting en tussenconclusies

In dit hoofdstuk stond de volgende onderzoeksvraag centraal, die is uitgewerkt in deelvragen 1 tot en met 3: Wat zijn de belangrijkste ontwikkelingen binnen de beroepsgroep en het aanbod van notariële dienstverlening sinds 2020 en hoe kunnen deze ontwikkelingen worden verklaard?

[61] Ter Voert, Sportel & Roes 2024, p. 76.
[62] Ter Voert, Sportel & Roes 2024, p. 78.
[63] WRR 2017.
[64] Ter Voert, Sportel & Roes 2024, p.79.

Deze ontwikkelingen zijn beschreven in het licht van de toegankelijkheid van de notariële dienstverlening, zoals geoperationaliseerd in paragraaf 1.3. De voornaamste aandacht gaat uit naar de aanbodzijde, met andere woorden 'de notariële arbeidsmarkt', aangezien in het rapport *Een sociaal notariaat? Toegankelijkheid notariële dienstverlening voor burgers en kleine bedrijven*[65] juist de andere aspecten en indicatoren uitvoerig zijn onderzocht. In deze afsluitende paragraaf geven we een samenvatting van de belangrijkste bevindingen en trekken we enkele tussenconclusies.

Aanbod van notariële dienstverlening

Het aanbod van de notariële dienstverlening is in de eerste plaats in kaart gebracht door een (cijfermatige) beschrijving van 1) het aantal beroepsbeoefenaars en 2) het aantal kantoren. Daarbij is de ontwikkeling van deze aantallen sinds 2020 geschetst en verder is aandacht besteed aan specialisatie, geografische spreiding en de omvang van kantoren. Uit de cijfers komt naar voren dat sinds 2020 het aantal (toegevoegd) notarissen en kandidaat-notarissen jaarlijks licht is gestegen. Deze stijging was reeds ingezet in 2014.[66] De stijging sinds 2020 geldt met name voor de groep kandidaat-notarissen en in lichtere mate voor de groep toegevoegd notarissen. Het aantal notaris-ondernemers is afgenomen. Vrouwen vormen een steeds groter deel van de beroepsgroep. In de periode 2017-2022 is het aantal overige medewerkers aanzienlijk gestegen.

Nadrukkelijk moet worden opgemerkt dat het bij de cijfers gaat om individuele beroepsbeoefenaars/medewerkers in het notariaat. Het is niet inzichtelijk hoeveel werkuren deze personen aan (welk type) notariële diensten besteden. Duidelijk is wel dat 'parttime werken' binnen het notariaat, zeker onder jongere generaties, aan terrein heeft gewonnen in de afgelopen jaren. Deze trend kan impliceren dat een groter aantal notarissen gezamenlijk eenzelfde aantal of zelfs minder uren werkt. Verder geldt dat deze cijfers geen rekening houden met veranderingen in arbeidsproductiviteit, waarover ook geen gegevens beschikbaar zijn.

Het aantal notariskantoren laat sinds 2009 een dalende trend zien. Het aantal eenmanskantoren daalt licht in de loop van de jaren. De oprichting van (nieuwe) eenmanskantoren gebeurt tegelijkertijd zelden. Dit wijst erop dat sprake is van schaalvergroting binnen het notariaat, die mede verklaard lijkt te kunnen worden door toenemende regeldruk, administratieve lasten, nieuwe taken, zoals de poortwachtersrol en een grotere complexiteit van vraagstukken (en daardoor de noodzaak tot verdere specialisering). Deze trend zal zich naar verwachting in de toekomst voortzetten.

Twee ontwikkelingen verdienen bijzondere vermelding, mede vanwege de door gesprekspartners geuite en uit het vragenlijstonderzoek gebleken zorgen daaromtrent. De eerste ontwikkeling is de vergrijzing onder beroepsbeoefenaars, met name notaris-ondernemers, en de (deels reeds ingezette, maar ook toekomstig te verwachten) uitstroom van huidige notaris-ondernemers. Het blijkt lastig(er) te zijn om opvolging te vinden, zeker waar het eenmanskantoren aangaat. Breed zijn er zorgen geuit over de vraag of er (toekomstig) voldoende kandidaat-notarissen notaris-ondernemer willen worden, met name in regio's buiten de Randstad en waar het opvolging van kleine kantoren betreft.

[65] Ter Voert, Sportel & Roes 2024.
[66] Ter Voert, Sportel & Roes 2024.

De tweede (deels met het opvolgingsvraagstuk samenhangende) ontwikkeling die reden tot zorg geeft bij verschillende gesprekspartners, is de uitstroom van kandidaat-notarissen. In de afgelopen jaren is het aantal kandidaat-notarissen dat besluit niet langer in het notariaat te willen werken (om andere redenen dan pensionering) sterk toegenomen, bijvoorbeeld omdat zij een ander werkveld verkiezen. Terwijl in omgekeerde richting, lees (zij)instroom vanuit andere werkvelden naar het notariaat, door verschillende drempels als weinig aantrekkelijk wordt ervaren.

Om het aanbod van notariële dienstverlening in kaart te brengen, is verder aandacht besteed aan specialisatie. De verschillende specialistenverenigingen binnen het notariaat, die zich hebben georganiseerd rondom de doelgroepen van notariële dienstverlening en specifieke (deel)rechtsgebieden, zijn beschreven. Met name notarissen werkzaam bij middelgrote kantoren zijn aangesloten bij deze specialistenverenigingen.

Vraag naar notariële dienstverlening

De vraag naar notariële dienstverlening is in dit onderzoek niet (opnieuw) uitvoerig in kaart gebracht. Voor een uitgebreide beschrijving is verwezen naar het rapport *Een sociaal notariaat? Toegankelijkheid notariële dienstverlening voor burgers en kleine bedrijven*.[67] Het totaal aantal gepasseerde akten – als indicator voor de vraag naar dienstverlening – is in de afgelopen twee decennia behoorlijk toegenomen. In het jaar 2023 was sprake van een (beperkte) daling, maar in 2024 en 2025 is de vraag naar notariële diensten aangetrokken. Een behoorlijk deel van de vraag doet zich voor in de registergoederenpraktijk (waaronder hypotheek- en overdrachtsakten). Deze vraag beweegt mee met schommelingen op de woningmarkt. Het aantal akten in de familiepraktijk (onder andere (levens-)testamenten) stijgt gestaag in de afgelopen jaren, mede als gevolg van demografische ontwikkelingen, zoals vergrijzing en complexer wordende gezinsvormen.

Andere aspecten van toegankelijkheid

In paragraaf 2.4 is ingegaan op de financiële toegankelijkheid van notariële dienstverlening en een aantal andere relevante toegankelijkheidsaspecten. In het onderzoeksrapport *Een sociaal notariaat? Toegankelijkheid notariële dienstverlening voor burgers en kleine bedrijven* zijn deze aspecten uitvoerig beschreven. Vanaf de invoering van de vrije tarieven in 1999 zijn de prijzen in de familiepraktijk gestegen. In de registergoederenpraktijk was er tot 2015 sprake van een daling, daarna stegen de tarieven. Sinds 2015 stegen de tarieven voor akten in alle rechtsgebieden met ruim een derde, wat een sterkere prijsstijging is dan de commerciële dienstprijzen in het algemeen. Uit het hiervoor genoemde onderzoek blijkt dat kosten worden gezien als de belangrijkste drempel om van notariële dienstverlening (met name in de familiepraktijk) gebruik te maken.

Daarnaast is gesignaleerd dat het bij burgers niet altijd duidelijk is met welke vragen zij bij een notaris terecht kunnen. Ook begrijpen burgers niet altijd de meerwaarde van het notariaat. Deze omstandigheid, het gebrek aan begrijpelijkheid en het beeld dat notarissen alleen voor rijke mensen nodig zijn, kunnen redenen vormen om geen gebruik van notariële dienstverlening te maken in gevallen waarin dat wel meerwaarde zou hebben. Ook fysieke aspecten, zowel van het kantoor als de reisafstanden tot notariskantoren, kunnen belemmerend werken voor de toegang tot notariële dienstverlening. Dat geldt ook voor digitale toegankelijkheid; sommige mensen ervaren drempels om op die manier met de notaris in contact te komen.

[67] Ter Voert, Sportel & Roes 2024.

3 Kwaliteitsborging

3.1 Inleiding

De kwaliteit van de notariële dienstverlening is cruciaal voor rechtszekerheid en vertrouwen in het rechtsverkeer. Dit hoofdstuk brengt in kaart hoe die kwaliteit wordt geborgd en bewaakt. Binnen de kaders van dit onderzoek zijn we niet in staat om de kwaliteit van de dienstverlening of beroepsuitoefening zelf te meten. In dit hoofdstuk komen we tot een beantwoording van de volgende deelvragen:

- Welke eisen aan de toelating en gedurende de beroepsuitoefening worden aan de notaris(-ondernemer), de toegevoegd notaris en de kandidaat-notaris gesteld?
- Op welke wijze wordt de ontwikkeling van de beroepsbeoefenaars gefaciliteerd en wordt de kwaliteit van de beroepsuitoefening geborgd tijdens de beroepsopleiding en -uitoefening?
- Aan welke (kwaliteits-)aspecten, in het bijzonder juridische, communicatieve, digitale en ondernemersvaardigheden, wordt in de beroepsopleiding en -uitoefening aandacht besteed?
- Wat valt te zeggen over de ontwikkelingen in de afgelopen vijf jaren in het BFT-toezicht en de tuchtrechtspraak?
- Welke knelpunten ervaren beroepsbeoefenaars en andere stakeholders bij het faciliteren en borgen van de kwaliteit van de beroepsuitoefening?

We gaan eerst in op de geldende toelatingseisen voor kandidaat-notarissen, toegevoegd notarissen en notaris-ondernemers. Vervolgens gaan we na hoe hun ontwikkeling wordt gefaciliteerd tijdens de beroepsopleiding en in de praktijk. Specifieke aandacht gaat daarbij uit naar drie kwaliteitscriteria integriteit, vakinhoudelijkheid en servicegerichtheid, zoals gedefinieerd in het rapport *Juridische beroepen in de toekomst*.[68] Tot slot brengen we eventuele knelpunten, in de ogen van relevante stakeholders, zoals die naar voren kwamen tijdens de interviews en in het vragenlijstonderzoek, in beeld. Daarmee schetsen we in samenhang waar het stelsel goed functioneert en waar versterking nodig is.

[68] Ter Voert 2016.

3.2 Eisen aan de beroepsbeoefenaar

3.2.1 Algemeen

Kwaliteit van notariële dienstverlening kan op verschillende manieren worden omgeschreven. Ter Voert onderscheidt drie hoofdcomponenten:

— Integriteit: het naleven van professionele beroeps- en gedragsregels en algemene ethische standaarden. Indicatoren hiervoor zijn beroepsnormen en de kernwaarden onpartijdigheid, onafhankelijkheid, rechtszekerheid, kwaliteit en vertrouwen. Partijen moeten erop kunnen vertrouwen dat hun belangen juist, onafhankelijk en onpartijdig worden behartigd en vertrouwelijk met hun gegevens om wordt gegaan.
— Juridische deskundigheid: de inhoudelijke bekwaamheid van de notaris, die blijkt uit opleiding en eventuele specialisaties.
— Service: de manier waarop de notaris met zijn cliënten omgaat, onder meer blijkend uit transparantie, snelheid en begrijpelijkheid.[69]

Uit onderzoek van Motivaction blijkt dat de deskundigheid van een notaris voor de helft van de Nederlanders doorslaggevend is in de keuze voor een notaris. Daarbij vindt men het belangrijk dat de notaris goed wordt begrepen, dat de notaris goed uitlegt, correct en zorgvuldig is.[70]

De kwaliteitseisen van het notariaat zijn in de Wna geborgd en uitgewerkt in de beroeps- en gedragsregels verordening van de KNB.[71] De borging van deze kwaliteitseisen begint bij de toelating tot het ambt. Voor de benoeming tot notaris gelden enkele basisvereisten. De kandidaat moet de Nederlandse taal beheersen en beschikken over een geldige verklaring omtrent het gedrag (VOG).[72] Daarnaast dient de notaris in ieder geval een notariële master te hebben gevolgd.[73] Aangezien Nederlandse notarissen zich niet in ieder land buiten de EU kunnen vestigen heeft ook Nederland een beperking opgelegd in het nationaliteitsvereiste, namelijk dat alleen diegenen met een nationaliteit van een Europese lidstaat in Nederland notaris kunnen worden.[74]

Afhankelijk van de functie binnen het notariaat – notaris-ondernemer, toegevoegd notaris of kandidaat-notaris – gelden aanvullende voorwaarden en specifieke toelatingseisen.

3.2.2 Kandidaat-notaris

Een kandidaat-notaris voldoet aan bovenstaande basisvereisten. Na de studie werkt de kandidaat-notaris de eerste zes jaar als stagiair bij een notariskantoor onder supervisie van een notaris of diens waarnemer.[75] De eerste drie jaar van deze stage volgt de kandidaat de beroepsopleiding (zie paragraaf 3.3 voor een nadere toelichting op de inhoud van deze beroepsopleiding). De KNB draagt zorg voor de opleiding en het kantoor waar de kandidaat-notaris werkzaam is, draagt de kosten van deze opleiding. Na de zes jaar stage kan de kandidaat-notaris ervoor kiezen tot (toegevoegd) notaris benoemd te worden.

[69] Ter Voert 2016.
[70] Motivaction 2019, p. 4.
[71] 'Verordening beroeps- en gedragsregels 2011', wet-en-regelgeving-notariaat.nl.
[72] Artikel 6 lid 1 en lid 2 onder a, c en d Wna.
[73] Artikel 6 lid 2 onder a Wna.
[74] Ook nationaliteiten uit de Europese Economische Ruimte (EER) en de Zwitserse Bondstaat kunnen in Nederland tot notaris benoemd worden als ze voldoen aan overige vereisten om notaris te worden; *Kamerstukken II* 2012/13, 33419, nr. 3, p.3.
[75] Artikel 1 onder c Wna.

Een kandidaat-notaris kan op grond van artikel 29 Wna worden benoemd tot waarnemer. Een kandidaat-notaris vervangt de notaris in die hoedanigheid bij afwezigheid, verhindering of ziekte van de notaris, mits de kandidaat-notaris de eerste drie jaar van zijn stage heeft afgerond en gedurende die periode ten minste 21 uur per week onder verantwoordelijkheid van de notaris heeft gewerkt. Voor waarneming bij schorsing, ontzetting, ontslag of overlijden van de notaris, moet de kandidaat-notaris de stage volledig hebben afgerond en de laatste twee jaar voorafgaand aan de benoeming ten minste 21 uur per week hebben gewerkt onder verantwoordelijkheid van een notaris.

3.2.3 De notaris-ondernemer

Degene die tot notaris benoemd wil worden, kan daarvoor een verzoek bij de KNB indienen. De beoogd notaris moet aan alle basisvereisten voldoen en de zesjarige stage, inclusief de bijbehorende beroepsopleiding, succesvol hebben afgerond. Bij de beoordeling van het verzoek wordt gekeken of de beoogd notaris in staat is om notariële diensten op kwalitatief aanvaardbaar niveau aan te bieden. Dit gebeurt aan de hand van het ondernemingsplan en een beoordeling van de persoonlijke geschiktheid van de beoogd notaris voor het ambt.[76] Uit het ondernemingsplan moet blijken wat de kandidaat-notaris van plan is en dat deze over voldoende middelen beschikt om het plan te laten slagen. De Commissie van deskundigen (Cvdn) toetst of het ondernemingsplan voldoet aan de eisen die de wet en het Besluit ondernemingsplan notarissen daaraan stellen.

De Commissie voor deskundigen notariaat

De Cvdn bestaat uit een gemêleerd gezelschap van verschillende professionals, zoals een bedrijfseconomisch deskundige, een notaris met ervaring in een groot kantoor en een notaris met ervaring in een kleiner kantoor. Het doel van de Cvdn is voorkomen dat een kantoor in financiële problemen komt, waardoor derdengelden een risico lopen. Als het ondernemingsplan goed is, is er meer rechtszekerheid en loopt de integriteit van de notaris minder risico. Zo zal de notaris over voldoende financiële middelen moeten beschikken om de aanloopverliezen in de eerste drie jaar op te kunnen vangen.[77] Als twee notarissen één notaris willen vervangen, moet dat volgens de Cvdn ook passen binnen de markt in die specifieke regio, daar is niet altijd ruimte voor. Ook moet blijken dat is nagedacht over niet-financiële aspecten en randvoorwaarden: software, beveiligde opslag van akten en onderliggende stukken, achterwacht of vervanging bij uitval en ziekte van de notaris, sparringsmogelijkheden, enzovoort. Het ondernemingsplan bevat om deze reden een aantal vaste onderdelen, waaruit bovenstaande moet blijken.

Sinds 2008 schommelt het aantal ingediende plannen rond de 50 per jaar. In 2023 zijn er 66 plannen ingediend. In 2024 waren dit er 43.[78] De behandeling van een ondernemingsplan kost €1.600 per plan. Als twee notarissen gezamenlijk een kantoor willen beginnen of een protocol willen overnemen, moeten zij ieder een plan indienen.[79] Als het plan wordt ingediend doet de secretaris van de Cvdn de eerste controle. In bijna alle gevallen voert de secretaris een gesprek met de indiener, waarin aandachtspunten worden besproken en toelichting wordt gevraagd. Indien nodig worden meerdere gesprekken gevoerd met de indiener. In 2024 viel het op dat meer plannen dan voorheen als onvolledig werden beschouwd.[80] Ook gesprekspartners in het onderzoek geven aan dat zij toch handvatten en formats missen voor het opstellen van een

[76] 'Artikel 7 Wna', wet-en-regelgeving-notariaat.nl.
[77] 'Artikel 7 Wna', wet-en-regelgeving-notariaat.nl.
[78] Cvdn 2023; Cvdn 2024.
[79] Regeling kosten ondernemingsplan notaris.
[80] Cvdn 2024.

ondernemingsplan. Sommige beoogd notarissen huren notariële expertise of financieel experts in die hen helpen bij het opstellen van een ondernemingsplan en het beoordelen van het gevraagde bedrag aan goodwill (in het geval van overname van een bestaande vestigingsplaats).

De Cvdn neemt alle plannen door, inclusief opmerkingen van de secretaris. Als de Cvdn voornemens is een negatief besluit te nemen, biedt zij de mogelijkheid tot hoor en wederhoor. Ook kan de indiener voor gesprek worden uitgenodigd als er twijfels bestaan en de Cvdn nadere toelichting nodig heeft. In 2024 heeft de Cvdn bij ruim de helft van de ingediende plannen aanvullende vragen gesteld. In drie gevallen heeft de commissie een gesprek gevoerd in het kader van hoor en wederhoor. Bij twee van de drie indieners heeft dit alsnog tot een positief advies aan de minister geleid.

Als de Cvdn ook na het gesprek van plan is een negatief advies te geven, geeft de Cvdn de beoogd notaris de mogelijkheid het plan te verbeteren. Wordt het advies niet of onvoldoende opgevolgd, dan vraagt de Cvdn de beoogd notaris het plan in te trekken. In 2024 is een keer het plan ingetrokken. Het aantal keer dat de Cvdn dan ook tot een negatief advies komt, is relatief beperkt.

De Cvdn beoogt met deze systematiek zoveel mogelijk te bewerkstelligen de beoogd-notaris een positief advies te kunnen geven. De meeste plannen gaan onderuit op de hoogte van de goodwill. Deze is volgens de Cvdn dan te hoog en mogelijk financieel niet haalbaar. Goodwill of hoge goodwill is volgens de Cvdn ook niet meer van deze tijd: er is een tekort aan notarissen, dus kandidaat-notarissen kunnen kiezen uit over te nemen vestigingsplaatsen of voor zichzelf beginnen. Tegelijkertijd is volges de Cvdn een trend gaande dat de indiener van het ondernemingsplan al ondernemer of aandeelhouder is van het kantoor.[81] De indiener heeft dan vaak als kandidaat-notaris de goodwill al betaald, waardoor de Commissie voor een voldongen feit zou kunnen komen te staan. Voor 2024 gold dit voor 21 van de ingediende ondernemingsplannen. Het is in die gevallen echter nog niet voorgekomen dat de Cvdn zich niet in het plan kon vinden.

De Commissie toegang notariaat

Iedere kandidaat-notaris die (toegevoegd) notaris wil worden dient een verzoek in bij de Commissie toegang notariaat. Ook toegevoegd notarissen die van kantoor wisselen óf toegevoegd notarissen die notaris willen worden, zijn verplicht hun persoonlijke geschiktheid bij de Ctn te toetsen. Beoogd notarissen dienen een verzoek in bij de Ctn, nadat de Cvdn over het ondernemingsplan heeft geadviseerd. De Ctn toetst of de beoogd (toegevoegd) notaris persoonlijk geschikt is voor het ambt en er geen gegronde vrees bestaat voor enige schade aan de eer en het aanzien van het notarisambt.[82] Voor het indienen van een verzoek betaalt de beoogd (toegevoegd) notaris 1.600 euro.

Het onderzoek van de Ctn bestaat uit een persoonstoets en een gesprek met de commissie. De persoonstoets uit twee onderdelen. Het eerste onderdeel is een online vragenlijst, waarin oefeningen worden gemaakt en de intelligentie wordt gemeten. Het tweede onderdeel is een beoordeling door de psycholoog, dat bestaat uit een interview, rollenspel en een aantal persoonlijke testen. De persoonstoets richt zich op de kernwaarden van het notariaat: onafhankelijkheid, onpartijdigheid, integriteit, publieke verantwoordelijkheid,

[81] Het is toegestaan dat een kandidaat-notaris als medevennoot of medeaandeelhouder reeds het ondernemerschap beoefent. Voor toegevoegd notarissen is dit niet toegestaan.
[82] Artikel 8 lid 2 Wna.

vertrouwelijkheid en deskundigheid. Voor notaris-ondernemers gelden extra competenties in het licht van ondernemerschap. De psycholoog schrijft zijn of haar conclusies in een rapportage voor de Ctn.

De Ctn gaat op basis van de uitslagen van de persoonstoets in gesprek met de beoogd notaris. De Ctn let, overeenkomstig de memorie van toelichting bij artikel 8 Wna, op persoonlijke kwaliteiten, het ondernemer- en werkgeverschap en de kernwaarden van het notariaat.[83] Ook kijkt de Ctn naar servicegerichtheid: als een cliënt met een (toegevoegd) notaris spreekt, moet de cliënt het gevoel hebben dat hij op senior niveau geadviseerd wordt en dat sprake is van een vertrouwelijke situatie. Voor ondernemerschap is het volgens de Ctn belangrijk dat de beoogd notaris sterk in zijn schoenen staat en zijn rug recht houdt als bijzondere vragen zich voordoen.

In 2024 heeft de Ctn 76 aanvragen ontvangen en 86 gesprekken gevoerd, waarvan enkele beoogd (toegevoegd) notarissen voor een tweede keer. Dit verschil wordt verklaard doordat de aanvraag in 2023 is gedaan en het gesprek pas in 2024 is gevoerd. Twee verzoekers zijn binnen hetzelfde jaar op een tweede gesprek gekomen en hebben toen alsnog een positief advies gekregen. Drie verzoekers zullen in 2025 op tweede gesprek komen. Indien de Ctn van plan is een negatief advies te geven raadt de Ctn de beoogd (toegevoegd) notaris aan het plan in te trekken. Als een verzoeker dit weigert geeft de Ctn een negatief advies. Als verzoeker het plan intrekt, hoeft de Ctn geen (negatief) advies te geven en dan hoeft de minister geen besluit te nemen. Een negatief besluit mag geen invloed hebben op nieuwe aanvragen van verzoeker. Er is geen termijn gesteld aan het indienen van een nieuwe aanvraag.

De Ctn geeft aan dat zij soms ook van mening is dat verzoeker nog meters moet maken óf zich op persoonlijk of professioneel vlak eerst moet doorontwikkelen. De Ctn adviseert verzoeker dan om bijvoorbeeld een externe coach te nemen en een paar maanden later opnieuw op gesprek te komen bij de Ctn. De Ctn geeft aan dat dit niet zozeer belangrijk is voor de Ctn of de samenleving, maar met name voor de kandidaat-notaris zelf. Zij geven aan dat ook kandidaat-notarissen dit als een positieve ontwikkeling zien. Zij krijgen een herkansing en hebben zich vaak ook positief ontwikkeld. Tegelijkertijd zijn er ook kandidaat-notarissen die kritisch zijn op deze wijze van handelen. Zij zijn van mening dat het ontwikkeladvies reeds impliceert dat niet is gebleken van persoonlijke ongeschiktheid of gegronde vrees voor enige schade aan de eer en het aanzien van het notarisambt.

De minister neemt uiteindelijk het besluit.[84] Indien de verzoeker ongeschikt lijkt voor het ambt van notaris óf als er gegronde vrees bestaat voor enige schade aan de eer en het aanzien van het notarisambt, wordt het verzoek geweigerd.[85] De minister kan ondanks het negatieve advies van de Ctn positief besluiten. Dit gebeurde in 2022, met als gevolg dat de voltallige Ctn is opgestapt.[86] Begin 2023 is een nieuwe commissie door de minister benoemd. Indien het verzoek door de minister wordt afgewezen, kan verzoeker in bezwaar en eventueel in beroep gaan.

Beoogd (toegevoegd-) notarissen geven aan dat zij de rol van de Ctn discutabel vinden. Een gesprekspartner omschrijft deze rol zelfs als een vorm van *window dressing*. Daarbij wordt opgemerkt dat kandidaat-notarissen die de stap naar (toegevoegd) notaris maken doorgaans

[83] Ter Voert 2016, p. 21.
[84] 'Zonder stress naar de Ctn', knb.nl.
[85] Artikel 8 lid 2 Wna.
[86] 'Drie notarissen benoemd tegen advies van Ctn in', knb.nl.

al ruime ervaring hebben in het notariaat en vaak reeds als waarnemer zijn benoemd. Daarbij toetst de Ctn ook de persoonlijke geschiktheid van toegevoegd notarissen opnieuw als deze van kantoor wisselen of de stap zetten naar het ondernemerschap. Gesprekspartners geven aan dat dit de indruk kan wekken dat een negatief advies niet alleen betekent dat iemand ongeschikt is om als (toegevoegd) notaris te werken, maar ook dat iemand ongeschikt wordt verklaard voor het werk dat hij of zij reeds minimaal zes jaar als kandidaat-notaris heeft verricht. Zij geven aan dat het beter past deze toets eenmaal bij de benoeming tot waarnemer plaats te laten vinden óf het gehele notariaat periodiek een persoonlijkheidstoets te laten maken.

3.2.4 Toegevoegd notaris

Een kandidaat-notaris kan ook een verzoek indienen om tot toegevoegd notaris benoemd te worden. De toegevoegd notaris houdt geen eigen kantoor, maar is wel bevoegd tot het opmaken van authentieke akten onder verantwoordelijkheid van een notaris-ondernemer. Bij het verzoek hoeft de toegevoegd notaris geen ondernemersplan in te dienen. Wel onderzoekt en beoordeelt de Ctn of verzoeker persoonlijk geschikt is voor het notarisambt. De minister keurt het verzoek tot toevoeging toe of wijst dat af bij onvoldoende gebleken persoonlijke geschiktheid of gegronde vrees voor enige schade aan eer en aanzien van het notarisambt.[87] Een notaris-ondernemer kan maximaal drie kandidaat-notarissen aanwijzen als aan hem toegevoegd notarissen.[88]

De Ctn krijgt steeds vaker te maken met situaties waarin een toegevoegd notaris aan een andere notaris toegevoegd wil worden. De commissie heeft in overleg met het ministerie hier een verkorte procedure voor ontwikkeld. Afhankelijk van het eerder afgegeven advies, de persoonstoets en andere stukken beoordeelt de voorzitter van de commissie samen met de secretaris of de toegevoegd notaris in aanmerking komt voor een verkorte procedure. Zo ja, dan kan de Commissie direct ambtelijk positief adviseren.[89]

3.3 Beroepsopleiding

Met de toelatingseisen wordt geborgd dat toetreders tot het notariaat beschikken over de juiste juridische vooropleiding, beroepsethische grondhouding en persoonlijke betrouwbaarheid. Daarmee wordt een fundament gelegd voor de uitoefening van het ambt. In de volgende paragraaf wordt ingegaan op de wijze waarop de (toegevoegd) notaris en kandidaat-notaris tijdens de opleiding worden ondersteund in hun professionele groei.

3.3.1 Inhoud beroepsopleiding

Om benoembaar te zijn tot notaris of waarnemer van een notaris moet een kandidaat-notaris de beroepsopleiding volgen, die wordt afgerond met een examen. Deze opleiding duurt ten hoogste drie jaren. In september 2024 is de KNB gestart met een vernieuwde opleiding.[90] Uit een evaluatie van de beroepsopleiding bleek namelijk dat er behoefte was aan meer praktijkgerichte informatie en vaardigheden, naast het juridisch-inhoudelijke aanbod.[91] Deze behoefte kan voortkomen uit de kritischere houding van cliënten, waardoor vaardigheden een grotere rol gaan spelen. In de nieuwe stijl van de beroepsopleiding wordt naast juridische

[87] Artikel 8 lid 2 Wna.
[88] Artikel 30b Wna.
[89] Ctn 2024.
[90] 'Recordaantal deelnemers start met de Beroepsopleiding Notariaat', knb.nl.
[91] 'We staan echt aan het begin van een route', knb.nl.

deskundigheid ook meer aandacht besteed aan vaardigheden ten dienste van de servicegerichtheid en integriteit. Met deze nieuwe opleiding verwacht men dat nieuwe kandidaat-notarissen beter zijn toegerust op de praktijk en betere verwachtingen krijgen met wat ze in de praktijk tegen kunnen komen.

Tijdens de beroepsopleiding staat de *learning centred* methode centraal, die de cursist centraal stelt in het leerproces. Van de cursist wordt een actieve houding verwacht en hij is eigenaar van zijn eigen leerproces. De trainers en begeleiders faciliteren het leerproces. Cursisten hebben een mentor die hen begeleidt in het leerproces. De voortgang en prestatiebeoordeling wordt gedurende de opleiding bijgehouden in een verificatieportfolio. In het eerste jaar wordt de deelnemer beoordeeld op persoonlijke prestaties en ontwikkeling, gemeten aan de hand van vastgestelde eindtermen, leerresultaten en daarmee samenhangende competenties uit het KNB Reflectie Instrument. Ook wordt specifiek gelet op hoe de deelnemer omgaat met feedback en welke maatregelen de deelnemer naar aanleiding van de feedback neemt.[92]

Het curriculum van de nieuwe beroepsopleiding is gebaseerd op juridische inhoud en kenmerkende beroepsactiviteiten (KBA's). Tijdens het eerste jaar van de beroepsopleiding komen de juridisch-inhoudelijke vakken van de drie rechtsgebieden aan bod. Van ieder rechtsgebied zijn er vijf opleidingsdagen. Verspreid over het jaar wordt in vijf dagen de familie-praktijk behandeld waar op iedere dag een belangrijk onderwerp binnen het rechtsgebied wordt behandeld door een inhoudelijk deskundige. Zo is de familie-praktijk in vijf dagen onderverdeeld in samenlevingsovereenkomst, huwelijkse voorwaarden, scheiden, erfrecht en nalatenschap. Van cursisten wordt verwacht dat zij van ieder onderwerp een bepaald beginniveau hebben. Voor ieder blok wordt een diagnostische toets door middel van een casus gemaakt, waarmee de cursist controleert of hij aan het beginniveau voldoet. Als dit niet het geval is, dragen zij zelf de verantwoordelijkheid om hun kennis hierover bij te spijkeren. Vervolgens moeten kandidaat-notarissen zich telkens voor de opleidingsdagen inhoudelijk voorbereiden door middel van een casus.

De kenmerkende beroepsactiviteiten zijn bijvoorbeeld dossieropbouw of het opstellen van een testament. Het opstellen van een testament bestaat bijvoorbeeld uit vijf fasen: intake, advies, opstellen van een product, uitleggen van een product en het zorgen voor ondertekening. Deze vijf fasen komen ook in veel andere beroepsactiviteiten terug. In het begin van de opleiding wordt veel aandacht besteed aan het eerste gesprek. Gaandeweg de opleidingsdagen worden de beroepsactiviteiten ingewikkelder gemaakt, door complexere casuïstiek, boze cliënten of moeilijkere ethische dilemma's. Daarbij spelen ook vaardigheden een rol zoals communicatievaardigheden, morele oordeelsvorming, herkennen van ethische kwesties, herkennen van emoties, enzovoort.

Na vijf opleidingsdagen van een rechtsgebied wordt een masterclass georganiseerd. De masterclasses zijn voor alle cursisten verplicht. In deze masterclass wordt een actueel thema gekozen, dat niet onder één van de vastgestelde KBA's valt. Zo zijn er masterclasses weerbaarheid, digitalisering en tuchtrecht geweest. Deze thema's kunnen echter worden aangepast als de actualiteit daarom vraagt.[93] Zo is het tuchtrecht actueel, omdat jongere kandidaat-notarissen een angst lijken te ontwikkelen voor het tuchtrecht. Het tuchtrecht heeft een lerende werking, waardoor duidelijk wordt wat van een notaris verwacht wordt. Tijdens de beroepsopleiding wordt geprobeerd die angst weg te nemen en de lerende werking te

[92] Artikel 8 lid 2 van het Onderwijs-, examen- en vrijstellingenreglement Beroepsopleiding Notariaat.
[93] Beroepsopleidingnotariaat.nl; Artikel 6 van het Onderwijs-, examen- en vrijstellingenreglement Beroepsopleiding Notariaat.

verduidelijken. Ook wordt aandacht besteed aan de beroeps- en gedragsregels, ethiek en integriteit. Daarnaast wordt enige aandacht besteed aan kennis van andere vakgebieden, waarmee de notaris wellicht moet samenwerken.[94]

De cursist mag pas doorstromen naar het tweede jaar als het eerste jaar met goed gevolg is doorlopen. Hiervan is sprake als de cursist:

- De kick-off heeft bijgewoond en niet meer dan 2 opleidingsdagen van de 15 heeft gemist,
- Tijdens bijeenkomsten een actieve inzet en bijdrage heeft getoond,
- Alle diagnostische toetsen en voorbereidingsopdrachten heeft gemaakt en ingeleverd,
- Ten minste twee keer heeft deelgenomen aan intervisie, en
- Een individueel verificatieportfolio heeft opgesteld, bijgehouden en geactualiseerd.

Gedurende het tweede jaar van de beroepsopleiding wordt kennis over verschillende domeinen geïntegreerd. Cursisten behandelen casussen waar zowel familierecht of ondernemingsrecht in terugkomt, waarbij aandacht wordt besteed aan de onderlinge verbanden. Thema's die daarbij aan bod komen zijn bijvoorbeeld: activa-passiva transactie, bedrijfsopvolging, bouwprojecten, samenwerkingsverbanden en estate planning.[95]

In het derde jaar is er ruimte voor specialisatie. De beroepsopleiding heeft vier verdiepingsrichtingen: algemene praktijk, familiepraktijk, vastgoedpraktijk en de ondernemingspraktijk. De cursist volgt de opleidingsdagen binnen zijn eigen richting. De beroepsopleiding wordt afgesloten met een afsluitende masterclass waarin de cursist zijn ontwikkeling presenteert. In het tweede en derde jaar worden cursisten beoordeeld door middel van een examen. De cursist slaagt bij 90 procent actieve aanwezigheid en wanneer voldoende blijk is gegeven van de toepassing van verbeterpunten.[96]

In het derde jaar wordt ook een masterclass georganiseerd over het ondernemerschap en bijbehorende risico's.[97] Veel gesprekspartners in het notariaat vinden het goed dat meer aandacht wordt geschonken aan ondernemerschap, maar twijfelen óf dit al in de beroepsopleiding naar voren moet komen. Een reden is dat er veel verschillende manieren zijn om te ondernemen in het notariaat (bijvoorbeeld solitair of in een samenwerkingsverband, al dan niet met advocaten en/of belastingadviseurs, generalistisch of gespecialiseerd). Het is lastig om hier tijdens de beroepsopleiding al zover over uit te wijden. Tegelijkertijd vragen veel kandidaten zich af of zij nog ondernemer willen worden. Zij vinden het zinvol om hier vanaf het begin al over na te denken en beter te begrijpen wat het ondernemerschap mogelijk inhoudt.

De voortgang en prestatiebeoordeling wordt gedurende de opleiding bijgehouden in een verificatieportfolio. In het eerste jaar wordt de deelnemer beoordeeld op persoonlijke prestaties en ontwikkeling, gemeten aan de hand van vastgestelde eindtermen, leerresultaten en daarmee samenhangende competenties uit het KNB Reflectie Instrument. Ook wordt specifiek gelet op hoe de deelnemer omgaat met feedback en welke maatregelen de deelnemer naar aanleiding van de feedback neemt.[98] In het tweede en derde jaar worden deelnemers beoordeeld door middel van een examen. De deelnemer slaagt bij 90 procent

[94] Artikel 6 lid 1 onder iii en iv van het Onderwijs-, examen- en vrijstellingenreglement Beroepsopleiding Notariaat.
[95] Beroepsopleidingnotariaat.nl.
[96] Artikel 9 van het Onderwijs-, examen- en vrijstellingenreglement Beroepsopleiding Notariaat.
[97] Artikel 3 Onderwijs- en examenreglement opleiding kandidaat-notarissen.
[98] Artikel 8 lid 2 van het Onderwijs-, examen- en vrijstellingenreglement Beroepsopleiding Notariaat.

actieve aanwezigheid en wanneer voldoende blijk is gegeven van de toepassing van verbeterpunten.[99]

3.3.2 Opvattingen over de (herziene) beroepsopleiding

De herziening van de notariële beroepsopleiding wordt positief door notarissen gewaardeerd, zo komt naar voren uit gesprekken en het vragenlijstonderzoek onder notarissen. Het vragenlijstonderzoek laat zien dat bijna drie kwart van de respondenten (n=299) de herziening een positieve ontwikkeling vindt. 56% heeft bovendien aangegeven dat zij zelf in hun eigen opleiding graag meer aandacht hadden willen hebben voor communicatieve vaardigheden, professionele competenties en sociale weerbaarheid.

Respondenten die positief over de herziening zijn, blijken met name de aandacht voor communicatieve vaardigheden te waarderen. Heel vaak geven zij aan dat cliënten mondiger, veeleisender en assertiever zijn geworden, wat onder andere blijkt uit de klachtbereidheid. Dit noodzaakt (mede) om meer aandacht te besteden aan communicatieve vaardigheden. Dit wordt als volgt toegelicht:

Alles staat of valt met een juiste manier van communiceren, de juiste toon aanslaan en de manier van bejegening. Zeker bij heel mondige mensen of mensen die wat minder netjes spreken is op een juiste manier reageren best lastig. Handvatten zijn dan heel welkom.

Als notaris moet je goed kunnen schrijven en uitleggen. Mensen moeten je kunnen volgen en begrijpen wat je vertelt. Het is daarom belangrijk om veel meer inlevingsvermogen te hebben in de klanten. De meeste notarissen zijn al op leeftijd en gebruiken nog taalgebruik dat niet meer past bij deze tijd. Ook hebben zij geen tijd en zin om zich in deze vaardigheden te trainen terwijl ze kennis wel graag overdragen.

Communicatieve vaardigheden, competenties en weerbaarheid zijn essentieel in het kunnen uitoefenen van het vak. Het zorgt voor een grotere psychologische veiligheid tussen medewerkers onderling en ook met cliënten. Daarnaast is effectieve communicatie een belangrijke factor in dossierbehandeling en ook in het voorkomen c.q. de-escaleren van klachten.

Daarnaast wordt naar voren gebracht dat notarissen niet altijd communicatief vaardig zijn en hierin weinig zijn getraind tijdens hun universitaire opleiding:

Over het algemeen zijn kandidaat-notarissen niet heel communicatief vaardige mensen. Ze zijn schuchter en van nature geen ondernemers.

Gespreksvaardigheden en omgang met cliënten leerde je vroeger in de praktijk maar aandacht daarvoor in de beroepsopleiding zorgt voor snellere inzetbaarheid van kandidaten in de praktijk.

Omdat in mijn ogen de communicatieve en ondernemersvaardigheden bij veel collega-notarissen tekortschieten.

[99] Artikel 9 van het Onderwijs-, examen- en vrijstellingenreglement Beroepsopleiding Notariaat.

Anderen hebben verder naar voren gebracht dat op de universiteit de juridische stof reeds is behandeld en dat bij veel kandidaten de juridische kennis vaak wel aanwezig is of op het kantoor kan worden opgedaan. Zij geven in dat kader onder andere aan:

De theorie krijg je al bij de universitaire opleiding. Daar is geen aandacht voor deze noodzakelijke vaardigheden. Het is juist goed dat de beroepsopleiding aandacht heeft voor deze vaardigheden.

De vaardigheid om juridische kennis te vergaren is al aangeleerd op de universiteit. De vaardigheid om met klanten om te gaan komt op de universiteit niet aan de orde. Het is goed om op het laatste vlak naast 'on the job-training' ook training van professionals te krijgen.

Juridische kennis wordt al voldoende opgedaan in de universitaire studie, en in de praktijk.

Toch blijken sommige voorstanders van de herziening, die thans de beroepsopleiding volgen, kritisch te zijn op de huidige invulling. De aandacht voor vaardigheden wordt gesteund, maar de juiste balans moet (nog) wel worden gevonden, zo lijkt hun opvatting te zijn. Onderstaande reacties illustreren dat standpunt:

Het is fijn dat het niet een tweede universiteit is maar het is nu wel ver doorgeslagen in vaardigheden. Het had meer afgewisseld mogen worden. In het tweede jaar is het meer kennis maar ze verwachten nu dat wij ook de kennis hebben die de andere groepen hadden en dit is niet zo, want het eerste jaar is daar nauwelijks/geen aandacht aan besteed.

Zoals deze wijziging wordt gebracht, klinkt het erg positief, uit ervaring weet ik dat het (helaas) mooier klinkt dan het daadwerkelijk is. Er moet meer aandacht zijn voor vaardigheden, competenties en weerbaarheid, maar dit moet niet het enige aandachtspunt zijn.

Op zich goed, maar vraag is of de balans niet naar de andere kant gaat doorslaan. Vak inhoud blijft ook belangrijk.

Tegenstanders van de herziening vinden met name dat de balans te ver is doorgeschoten naar vaardigheden. Dit blijkt onder meer uit onderstaande reacties:

Er wordt nu wel heel veel aandacht besteed aan de 'soft skills'. Als kandidaten nog moeten oefenen hoe ze een telefoongesprek moeten voeren, gaat er op het betreffende kantoor waar de kandidaat werkt iets mis.

Ik vind dat er een balans moet komen tussen de oude en de nieuwe stijl. De nieuwe stijl is te weinig inhoudelijk.

Wij hebben dit wel in de beroepsopleiding gehad; in ieder geval het hoofdstuk communicatie. De juridische kennis is een enorm belangrijke basis voor het uitoefenen van het vak. Stevige juridische kennis beperkt tuchtrechtelijke en civielrechtelijke problemen.

Mijn ervaring is dat kandidaat-notarissen met beperkte communicatieve vaardigheden daar ook met cursussen weinig op bij te sturen zijn. Juridische kennis kan vaak nog wel bij worden gebracht. Het niveau van beginnend kandidaat-notarissen is de laatste jaren naar onze ervaring flink achteruitgegaan.

Ook is er kritiek op de *wijze* waarop aan vaardigheden aandacht wordt besteed en is er twijfel of het trainen van vaardigheden effectief is:

De manier waarop de beroepsopleiding nu is ingericht geeft veel onzekerheid bij de kandidaten. Ze hebben het gevoel getoetst te worden, zonder dat ze precies de vinger kunnen leggen waarop ze beoordeeld worden. Ze hebben juist veel behoefte aan een duidelijk kader waarin ze kunnen overzien wat er van ze verwacht wordt

Er worden verkeerde vaardigheden aangeleerd zoals tijdens een bespreking eerst jezelf uitgebreid voorstellen. Zeer ongepast, zeker na een overlijden en bovendien tijdrovend. De kandidaten zelf missen ook de inhoudelijke ondersteuning.

Met de steeds hoger wordende werkdruk vind ik het bizar om een jonge kandidaat-notaris een hele dag aan zijn of haar werkzaamheden te onttrekken om rollenspellen te doen voor situaties waar ze niet in zullen terecht komen.

De softskills die (zouden) worden getraind, hebben weinig effect. Inzet op de praktijk van het notarisvak is goed, maar dat moet niet leiden tot een opleiding met veel rolspellen (zonder professionele acteurs die de praktijk werkelijk goed kunnen spelen). Uiteindelijk worden de cursisten daar geen betere (kandidaat-)notarissen van. Zeker als er daarbij veel juridisch inhoudelijke fouten worden gemaakt, die door docenten niet worden gecorrigeerd (wat ik uit verhalen verneem).

Verschillende gesprekspartners die betrokken zijn (geweest) bij de beroepsopleiding geven aan dat de leercurve ook afhankelijk is van de begeleiding op het notariskantoor. Deze ontbreekt soms en de beroepsopleiding heeft daar weinig invloed op. Het gaat dan om zowel begeleiding tijdens het werk en de mogelijkheid om vragen te kunnen stellen, als praktische zaken zoals toegang tot naslagwerken. Deze toegang is vaak alleen mogelijk via dure abonnementen, die volgens gesprekspartners vaak te duur zijn voor kleinere kantoren.[100]

Wel staat de beroepsopleiding open voor feedback. Zij ervaren dat de beroepsopleiding over het algemeen positief wordt ontvangen. Dat de nadruk op vaardigheden en soft skills te groot is wordt ook meegenomen in de evaluatie. In het nieuwe cursusjaar wordt weer meer aandacht geschonken aan inhoudelijke kennis.

3.4 Kwaliteitsborging tijdens de beroepsuitoefening

Kwaliteitsbewaking en -bevordering stopt echter niet bij de toegang tot het beroep: zij is ook relevant tijdens de verdere loopbaan. De KNB heeft de taak om de goede beroepsuitoefening en vakbekwaamheid van notarissen te bevorderen.[101] In het kader hiervan heeft de KNB onder

[100] Er zijn kleine kantoren die dit oplossen door partiële samenwerkingen aan te gaan.
[101] Artikel 61 Wna.

andere de Verordening bevordering vakbekwaamheid vastgesteld. Deze verordening bevat de verplichting voor notarissen om zich bij te scholen op vakinhoudelijk gebied en op het gebied van notarieel management of notariële dienstverlening. Hij dient opleidingspunten (PE-punten) te behalen. Daarnaast organiseert de KNB intercollegiale toetsing (ook bekend onder de noemer 'audits') en ontstaan vanuit het notariaat zelf, al dan niet in samenwerking met de KNB, initiatieven om de kwaliteit van de dienstverlening te verbeteren, waarbij te denken valt aan specialistenverenigingen. In deze paragraaf gaan wij op deze verschillende onderwerpen nader in. Tot slot zien het BFT als toezichthouder en de tuchtrechters toe op de kwaliteit en integriteit van de beroepsuitoefening. Bij hun – meer reactieve – rollen staan we stil in de paragrafen 3.5 en 3.6.

3.4.1 Permanente educatie

Notarissen zijn verplicht tot permanente educatie (PE) om vakbekwaam en competent te blijven. Deze permanente educatie is een verplichte bijscholing, waarbij notarissen binnen een periode van twee jaar 40 opleidingspunten (PE-punten) moeten behalen voor het volgen van erkende cursussen, congressen, trainingen en opleidingen.[102] Ook bijdragen aan een bestuur of commissie kunnen PE-punten opleveren.[103] De KNB controleert of notarissen deze punten daadwerkelijk behalen. Het aantal opleidingspunten is afhankelijk van het onderwerp en de onderwijsvorm. Zo bieden opleidingsinstituten door de KNB goedgekeurde cursussen aan. In de praktijk blijkt dat notarissen sterk de voorkeur geven aan juridisch-inhoudelijke cursussen en congressen, die bijdragen aan de juridische deskundigheid en inhoudelijke bekwaamheid van notarissen. Voor cursussen gericht op persoonlijke en managementvaardigheden is minder interesse.[104] Grote kantoren hebben de mogelijkheid een eigen opleidingssystematiek te hanteren, die de notaris kan ontslaan van individuele PE-verplichtingen. [105]

Sinds 2020 kunnen notarissen er ook voor kiezen een persoonlijk ontwikkelplan aan te leveren (PE-plan), waarin de notaris zijn ontwikkelpunten beschrijft en hoe hij daaraan wil werken. Dit PE-plan geeft de notaris 20 PE-punten. De notaris actualiseert en evalueert het plan aan het einde van ieder jaar.[106] Ook zijn notarissen sinds twee jaar verplicht in totaal 6 PE-punten te halen op het terrein van ethiek. [107]

Gesprekspartners ervaren dat het aanbod en de kwaliteit van cursussen zeer zijn toegenomen. Volgens hen wordt ook tussen notarissen onderling meer kennis uitgewisseld dan voorheen. Steeds meer aandacht wordt besteed aan cursussen voor soft skills. Gesprekspartners merken op dat het voor gesprekspartners wel relevant moet zijn: een zoveelste cursus over leiderschap is niet aantrekkelijk. Ook voor deze cursussen moet duidelijk zijn wat je gaat leren.

3.4.2 Intercollegiale toetsing

Naast de individuele deskundigheidsbewaking- en bevordering organiseert de KNB intercollegiale kwaliteitstoetsing, ook wel audits genoemd.[108] Bij deze toetsing beoordelen gemiddeld iedere drie jaar collega-notarissen elkaar op kwaliteit en integriteit. Deze audits worden georganiseerd door het auditbureau. Het auditbureau selecteert een aantal notariskantoren, waarna een auditor aan hen wordt toegewezen. Bij de toewijzing houdt het auditbureau rekening met de kantoorgrootte en specialisatie van het kantoor en van de

[102] PE staat voor Permanente Educatie.
[103] knb.nl.
[104] KNB 2020, p. 26.
[105] KNB 2020, p. 26.
[106] KNB 2020, p. 26.
[107] Artikel 5 lid 2 van het Reglement Bevordering Vakbekwaamheid.
[108] 'Plichten van de notaris en toezicht', knb.nl.

auditor. Uit gesprekken volgt dat de audit het meest effectief is als het proces en inhoud van het kantoor passen bij de ervaring van de auditor. De auditor kan dan zijn eigen ervaring gebruiken. Ook wordt de auditor dan in staat gesteld verschillende audits met elkaar te vergelijken.

Auditoren leggen uit dat alle (oud) notarissen die zich willen inzetten voor de kwaliteit van het vak auditor kunnen worden. Zij kunnen zich aanmelden bij de KNB. Wel moet men ten minste zeven jaar werkervaring hebben. Ook controleert de KNB of er geen bijzondere klachten of iets dergelijks op naam staat. Auditoren volgen een tweedaagse opleiding. Zij voeren een audit uit met een ervaren auditor en vervolgens kijkt een ervaren auditor een keer met hen mee. Daarna mogen de nieuwe auditoren zelf audits uitvoeren. Van auditoren wordt verwacht dat zij ten minste drie tot vijf keer per jaar een audit uitvoeren en aanwezig zijn bij de tweejaarlijkse auditorendagen. Op deze dagen wordt ingegaan op actuele thema's en vaardigheden en bespreken zij met elkaar hun ervaringen.

Ieder kantoor wordt eenmaal in de drie jaar onderworpen aan een audit. Bij een audit vult het notariskantoor vooraf een vragenlijst in. Afhankelijk van het aantal protocollen gaat de auditor alleen met een assistent of doen twee auditoren de audit. De auditor start met een gesprek met de notaris(sen). Vervolgens onderzoeken zij een aantal dossiers en voeren zij gesprekken met verschillende medewerkers in verschillende functies.[109] De auditor toetst hoe notarissen hun opdrachten beoordelen, bevestigen, uitvoeren en afronden. Daarbij let de auditor op zorgvuldigheid, integriteit en deskundigheid in de verschillende stappen van het adviesproces en het passeren van een akte. Ook wordt specifiek stilgestaan bij de waarborgen van de kwaliteit en integriteit op het kantoor.[110]

Auditoren hoeven alle criteria niet uitvoerig te toetsen, maar kunnen op basis van eigen expertise beoordelen waar zij de focus leggen bij een specifiek kantoor.[111] Zo geeft een auditor aan dat de akte het resultaat is van het proces, waarbij zij het gehele proces beoordeelt en daarbij ook let op de individuele medewerkers: voelen zij zich veilig en is hun work-life balance goed. De dag eindigt met een gesprek met de notaris, waar plaats is voor hoor en wederhoor. Bevindingen worden vastgelegd in een rapport.

Auditoren geven aan dat hun positie anders is, dan die van het BFT. Zij zien zichzelf meer als sparringpartner van het kantoor. Mochten de auditoren iets tegenkomen waarvan zij denken dat het kantoor hierin kan verbeteren, dan bespreken ze dit vaak met de notaris. Volgens hen heeft een audit met name een preventieve werking, omdat het bijdraagt aan bewustwording op kantoren. Als zij aan een audit onderworpen worden, zetten kantoren zogezegd de laatste puntjes op de i. Er komt nog snel een handleiding of beleidsstuk, zodat het kantoor aan alle formele regels voldoet. Het auditsysteem zorgt er echter niet voor dat alle rotte appels uit het vak worden gehaald. De auditor trekt een steekproef van akten en gesprekken. Dat is geen waterdichtsysteem. Wel is het voor een auditor zichtbaar als processen of continuïteit van de bedrijfsvoering echt niet op orde zijn.

Mocht er toch reden tot zorg zijn, dan kunnen zij werken met verbetertrajecten, waarbij na een bepaalde tijd een her-audit plaatsvindt. Auditoren geven aan dat alleen in zeer uitzonderlijke gevallen het auditbureau opschaalt naar het KNB-bestuur. Het KNB-bestuur gaat dan in gesprek met het kantoor. Dit kan uiteindelijk leiden tot een klacht bij de

[109] Artikel 6 van de Verordening op de kwaliteit en het Reglement op de kwaliteit.
[110] Bijlage bij de Verordening op de kwaliteit, criteria intercollegiale toetsing op wet-en-regelgeving-notariaat.nl.
[111] Toelichting op de Verordening op de kwaliteit.

tuchtrechter. Auditoren benoemen dat zij soms als een soort biechtvader fungeren voor medewerkers van notariskantoren. Dat is spannend, omdat medewerkers vaak wel het juiste verhaal vertellen. Zij vertellen dit met de hoop dat er na het bezoek iets gaat veranderen.

3.4.3 Specialistenverenigingen en samenwerkingsverbanden

Een ander onderdeel dat bijdraagt aan kwaliteitsverbetering in het notariaat zijn specialistenverenigingen en samenwerkingsverbanden. Deze stellen vaak extra eisen aan de kwaliteit van notarissen en diens kantoren. Specialistenverenigingen zijn verenigingen van notarissen met dezelfde specialisaties. Volgens gesprekspartners wordt de wereld complexer en daardoor ook de vraag in notariële dienstverlening. Zo zijn er bijvoorbeeld steeds meer samenlevingsvormen, waarvoor andere afspraken en regels gelden. Door te specialiseren zijn notarissen beter in staat hun vakkennis op peil te houden. Specialistenverenigingen hebben tot doel notarissen hierbij te ondersteunen.[112] Om toegelaten te worden verwachten specialistenverenigingen dan ook een zekere basiskennis. Een aantal specialistenverenigingen zoals EPN (estate planning), VASN (agrarisch recht) VON (ondernemingsrecht) stellen een specialistenopleiding dan ook verplicht. Deze wordt door henzelf of door onder meer de Grotius Academie aangeboden. Daarnaast zijn leden verplicht een bepaald aantal cursussen en/of intervisiebijeenkomsten van de vereniging te volgen. Kleinere verenigingen, zoals IT-notaris, gaan soepeler om met het stellen van voorwaarden, aangezien zij anders onvoldoende leden behouden.

Specialistenverenigingen leggen uit dat zij met name bijdragen aan de inhoudelijke juridische deskundigheid van notarissen. Zo bieden zij specialisatie gerelateerde cursussen aan, organiseren zij intervisies en ontwikkelen ze modellen en producten.[113] VMN is de enige specialistenvereniging die zich meer op vaardigheden van notarissen richt. Zij is met name actief in het familierecht en probeert met behulp van mediation te bemiddelen in conflicten. Bij mediation is, anders bij het verplichte notarieel werk, het passeren van de akte vaak niet het resultaat. Volgens VMN kan mediation ook in andere notariële werkzaamheden worden toegepast. Zo is mediation uitermate geschikt als instrument om te werken aan communicatievaardigheden en gesprekstechnieken.

Anders dan specialistenverenigingen richten samenwerkingsverbanden zich op samenwerking tussen notariskantoren. Deze samenwerking is afhankelijk van de focus en doelgroep van het samenwerkingsverband. Zo richt het samenwerkingsverband Nico Notarissen zich op het bij elkaar brengen van grote notariskantoren om van elkaar te leren. Zij organiseren campussen met daarin zowel juridisch-inhoudelijke zaken als niet-juridische onderwerpen, zoals ethische vraagstukken en de doorwerking levensvisies van verschillende generaties in bijvoorbeeld arbeidsvoorwaarden. Deze campussen zijn toegankelijk voor alle medewerkers van Nico Notarissen, dus ook werkstudenten.

Het samenwerkingsverband Netwerk Notarissen (NN) heeft een algemene kwaliteitsmissie. Ieder kantoor kan lid worden van NN zolang zij het kwaliteitssysteem van NN kunnen invoeren, waarbij zij ook onderling eigen audits uitvoeren. NN heeft een eigen visie op hoe de kwaliteit van notariële dienstverlening eruit moet zien en draagt dit ook uit. Kantoren moeten, om lid te kunnen worden, binnen deze visie passen. De klanten van hun kantoren moeten ook op zoek zijn naar kwaliteit: de notaris moet zijn werk kunnen doen en daar hoort een prijs bij.

[112] 'Specialisaties', knb.nl.
[113] 'Redenen om lid te worden', epn-notaris.nl.

NN probeert de kwaliteit hoog te houden door, naast het kwaliteitssysteem en intercollegiale toetsing door NN-leden onderling, andere producten te ontwikkelen. Zo hebben zij een eigen kennisbank, waarop zij onder meer procedurele en inhoudelijke kennis delen. Daarbij kan gedacht worden voorbeelden van akten en informatie over nazorg van akten. De informatie op deze kennisbank is altijd actueel. Een ander product is de opleidingstak van NN, waar verschillende onderwerpen aan bod komen, zoals Wwft, informatiebeveiliging, maar ook mediation. NN heeft daarnaast een leergang voor zij-instromers en notarieel medewerkers, waardoor het voor kantoren makkelijker wordt om zij-instromers aan te nemen. Voor hen is het aantrekkelijk dat zij onderling ervaringen kunnen uitwisselen.

3.4.4 Ketenpartners

De KNB werkt met verschillende ketenpartners zoals de belastingdienst, het kadaster, de Kamer van Koophandel (KvK) en de Raad voor de rechtspraak. Deze ketenpartners zijn in hun werk afhankelijk van de kwaliteit van de notariële dienstverlening. Vanuit hun eigen expertise signaleren zij wanneer notarissen fouten maken. Dit kunnen administratieve fouten zijn, waarbij niet alle stukken zijn aangeleverd. Ook worden inhoudelijke fouten gemaakt. Deze signalerende functie draagt bij aan de kwaliteit als notarissen er vervolgens voor openstaan om van hun fouten te leren.

Bij een oprichting van een besloten vennootschap (bv) stuurt de notaris de akte naar de KvK, die dit verwerkt in het handelsregister. Een medewerker van de KvK controleert of de notaris alle velden heeft ingevuld en of deze gegevens overeenkomen met de bijgevoegde akte. In een meerderheid van de gevallen gaat het goed. Als iets ontbreekt of niet klopt, dan neemt de KvK contact op met de notaris. Op grond van de Handelsregisterwet en het daarop gebaseerde besluit kan de KvK in bepaalde omstandigheden de notaris verzoeken een toevoeging te doen of extra bewijsmaterialen te leveren. Soms blijkt dat de notaris een fout heeft gemaakt. De notaris moet dit dan weer recht trekken. Er zijn gevallen waarbij de KvK zich afvraagt waar de notaris mee bezig is, bijvoorbeeld in een casus waarin een notaris meerdere bv's opricht voor het exploiteren van een zorgonderneming, terwijl deze notaris gevestigd is op grote afstand van het werkgebied van de zorgonderneming en de (jonge) leeftijd van de bestuurders vraagtekens doet rijzen over de geschiktheid van deze bestuurders. De KvK kan in deze situaties geen melding doen bij het BFT. Indien bepaalde zaken vaker voorkomen, dan bespreekt de KvK dit met de KNB. Dan gaat het vaak om veelgemaakte fouten. Soms organiseert de KvK ook momenten met notarieel medewerkers om afspraken door te spreken.

Ook het Kadaster krijgt regelmatig te maken met het notariaat. Net als de KvK gaat deze samenwerking over het algemeen goed. Als notarissen fouten maken, dan kan het Kadaster de registratie niet bijwerken. Het Kadaster neemt dan eerst contact op met de notaris. Als de notaris uiteindelijk weigert mee te werken, dan worden de personen in de akte ingelicht dat het Kadaster de registratie niet bijwerkt. De overdracht is dan niet voltooid. Het Kadaster heeft een helpdesk (de Bewaarderstelefoon) ingericht, waar notarissen voor hulp terecht kunnen. Het Kadaster merkt dat notarissen, met name kleinere kantoren, steeds vaker de Bewaarderstelefoon bellen om te sparren. Volgens een van de gesprekspartners is een mogelijke reden dat de vragen vanuit de maatschappij steeds complexer worden, waardoor de notaris het antwoord zelf niet altijd meer weet.

Naast de Bewaarderstelefoon heeft het Kadaster accountmanagers, die alle notariskantoren bezoeken. Het Kadaster kan in deze gesprekken de meest gemaakte fouten delen of andere actualiteiten. Hierdoor wordt het aantal fouten minder. Het Kadaster merkt dat vaak in

vakantieperiodes meer fouten worden gemaakt, omdat de vaste persoon zijn werkzaamheden dan overdraagt. De vervanger is minder goed ingewerkt en maakt sneller fouten.

Het Kadaster heeft bij excessen wel de mogelijkheid om zaken bij de KNB of het BFT kenbaar te maken. Er worden echter weinig signalen gedeeld met het BFT.

De Belastingdienst heeft een toezichthoudende functie, doordat notariële akten moeten worden geregistreerd op grond van de Registratiewet. Het registratieproces is gedigitaliseerd. De Belastingdienst komt slechts in actie als er sprake is van structurele fouten, bijvoorbeeld fouten gemaakt door onwetendheid van notarissen. Als een akte wordt geregistreerd onder een verkeerde code, komt dit uiteindelijk verkeerd bij de Belastingdienst terecht. Dan moet onderzocht worden waar de fout is gemaakt. Volgens de Belastingdienst ligt de registratieverantwoordelijkheid bij de notaris. Notarissen kunnen met duidelijke instructies aan medewerkers en goede software bijdragen aan een beter registratieproces. Wanneer notarissen structureel dezelfde fouten blijven maken wordt op incidentele basis contact gelegd met het kantoor. Ook benadert de Belastingdienst notarissen die niet op tijd voldoen aan hun registratieverplichting. Als er geen actieve verbetering plaatsvindt, dan maakt de contactambtenaar melding bij het BFT.

3.4.5 Knelpunten in kwaliteit

Uit gesprekken komt naar voren dat veel notarissen en ketenpartners te spreken zijn over de kwaliteit van het notariaat. Wel merken gesprekspartners op dat de kwaliteit onder druk kan komen te staan als de werkdruk stijgt. Deze werkdruk wordt volgens verschillende gesprekspartners niet alleen door drukte ervaren, maar ook als (kandidaat) notarissen het inhoudelijk niet goed weten en risico's bij voorkeur willen vermijden. Notarissen moeten zich veilig voelen op de werkvloer en zij moeten de mogelijkheid hebben om hulpvragen te stellen of fouten te maken.

Als oplossing tegen de werkdruk ontwikkelt de KNB het BAAS-concept (backoffice as a service). Met BAAS wil de KNB kennis en kunde samenbrengen om kwalitatief hoogstaande dienstverlening efficiënt te organiseren. De notaris kan met BAAS-medewerkers sparren over vraagstukken, piekdrukte opvangen of tijdelijk personeel inhuren bij verzuim of piekbelasting. De KNB fungeert als mediator tussen vraag en aanbod.

3.5 Toezicht

Bij de kwaliteitsbewaking en -bevordering spelen ook het toezicht en de tuchtrechtspraak een belangrijke rol. In deze paragraaf gaan we in op het toezicht. De volgende paragraaf stelt het tuchtrecht centraal.

Het BFT ziet op grond van artikel 110 Wna toe op naleving van de Wna en de daaruit voortvloeiende regelgeving. Onder dat laatste wordt ook de notariële zorgplicht[114] begrepen en de betamelijkheid van het handelen en nalaten van notarissen, toegevoegd notarissen en kandidaat-notarissen. Daarbij moet in aanmerking worden genomen dat het BFT niet alleen op het notariaat, maar ook op de gerechtsdeurwaarders toezicht uitoefent. Daarnaast heeft het BFT een meer algemene toezichthoudende taak in het kader van de Wet ter voorkoming

[114] De notaris dient cliënten te behoeden voor juridische onkunde en feitelijk overwicht.

van witwassen en de financiering van terrorisme (Wwft) die zich ook uitstrekt over financiële dienstverleners, zoals accountants en belastingadviseurs.

De personele bezetting van het BFT omvat ongeveer 55 fte, waarvan rond de 20 fte zich rechtstreeks bezighoudt met toezicht op notariaat en gerechtsdeurwaarders en daarnaast ongeveer 19 fte bestemd is voor de Wwft-taken. Het BFT geeft aan dat zijn mogelijkheden worden begrensd door zijn beperkte capaciteit.[115] Risicogestuurd toezicht is een methode die het BFT benut om met die beperking om te gaan. Het BFT en de KNB functioneren onafhankelijk van elkaar, maar wisselen wel informatie uit en werken incidenteel samen aan bijvoorbeeld richtlijnen voor de beroepsgroep.

Notarissen moeten periodiek financiële gegevens verstrekken aan het BFT. Jaarlijks vinden ruim 5.000 financiële toetsingen plaats. Die toetsing kan leiden tot risico-indicaties, waarbij nader onderzoek aangewezen kan zijn. Verder voert het BFT onderzoeken uit, die voor een deel gebaseerd zijn op thematische, risicogestuurde prioriteiten. Recente thema's van het toezicht zijn geweest: ondermijning, naleving van de Wwft, misbruik van rechtspersonen en handel in zogenaamde warme grond.[116] In 2022 en 2023 ging het jaarlijks om ongeveer 130 onderzoeken bij notariskantoren. Vanwege capaciteitsproblemen kwam dit aantal in 2024 uit op ongeveer de helft van dit aantal. 54 van de onderzoeken in 2024 vonden plaats in het kader van (risicogestuurd) financieel toezicht; veertien in het kader van kwaliteit en integriteit. Daarnaast vond een thema-onderzoek (naar boedel- en per-adresgelden) plaats, waarbij 47 kantoren werden meegenomen.

Op grond van artikel 39 van de Kaderwet zelfstandige bestuursorganen wordt het functioneren van het BFT om de vijf jaar geëvalueerd. Dit is voor het laatst gebeurd over de periode 2018-2022. Het onderzoek werd uitgevoerd door Kwink Groep te Den Haag, waarvan het rapport verscheen in het voorjaar van 2024. In dat rapport wordt geconcludeerd dat het BFT in de onderzochte periode doelmatiger en doeltreffender is geworden. Het evaluatierapport bevat onder meer de aanbevelingen aan het BFT om:

- de samenwerking met andere toezichthouders en met stakeholders, zoals de KNB, verder te ontwikkelen;
- bij risicoanalyses ook de maatschappelijke context in aanmerking te nemen;
- meer in te zetten op datagedreven toezicht en het delen van informatie met andere toezichthouders;
- meer te sturen op de gedragingen van de beroepsgroep.[117]

In de jaarverslagen 2023 en 2024 stelt het BFT al met de aanbevelingen bezig te zijn of deze onmiddellijk te hebben opgepakt. De aanbevelingen zouden passen bij de reeds ingezette strategie, gericht op duurzame impact, bestrijding van ondermijning en het inspelen op technologische ontwikkelingen. In 2024 is het BFT toegetreden tot het Financieel Expertise Centrum (FEC), een samenwerkingsverband waarvan ook lid zijn: de Autoriteit Financiële Markten (AFM), de Belastingdienst, De Nederlandse Bank, de Fiscale Inlichtingen- en Opsporingsdienst (FIOD), de Financiële Inlichtingenunit Nederland (FIU), de Politie en het Openbaar Ministerie, terwijl het FEC ook samenwerkt met de Nederlandse Vereniging van Banken en -rechtstreeks- met enkele grote banken. Het BFT draagt bij aan het FEC door het delen van bevindingen ten aanzien van ondermijning en criminaliteit in het notariaat. Het

[115] Jaarverslagen BFT 2023 en 2024.
[116] Zie voor nadere toelichting op deze kwestie, onder andere 'Column van de voorzitter: Warme of koude grond', knb.nl. Bij warme grond gaat het om verkoop van (versnipperde) landbouwgrond die mogelijk een bouwbestemming krijgt.
[117] Kwink Groep 2024.

notariële beroepsgeheim is niet van toepassing op het BFT, waardoor het BFT meer informatie bij notarissen kan ophalen dan andere opsporingsautoriteiten kunnen. Deze informatie beperkt zich tot algemenere informatie, omdat het BFT zelf ook een geheimhoudingsplicht heeft en medewerkers van het BFT hebben een zelfstandig verschoningsrecht. Hierdoor kan de BFT geen bevindingen ten aanzien van een specifieke notaris delen met het FEC.

Het BFT zet handhavingsinterventies in om normconform gedrag te bereiken. In totaal deed het BFT 115 interventies in 2022, 93 interventies in 2023 en 126 interventies in 2024. Als lichtste interventiemiddel geldt de waarschuwingsbrief die het vaakst wordt ingezet. Het grootste aandeel hierin hebben waarschuwingsgesprekken (49 ofwel 52, 7% in 2023 en 92 ofwel 73% in 2024): in absolute getallen uitgedrukt ging het in 2022 om 94 brieven, in 2023 om 49 brieven en in 2024 om 92 brieven. Jaarlijks vindt verder een aantal (normoverdragende) gesprekken plaats. Dit aantal schommelde in die jaren tussen 9 en 17 gesprekken. Het BFT kan – als interventie tot handhaving –klachten tegen notarissen, toegevoegd notarissen en kandidaat-notarissen indienen bij de tuchtrechter. In 2022 en 2023 deed het BFT dat twaalf keer en in 2024 drie keer. Andere interventies, zoals lasten onder dwangsom, boetes of spoedmaatregelen, worden slechts incidenteel ingezet.

Het BFT kan ambtshalve klachten tegen notarissen indienen bij de Kamers voor het Notariaat. In de loop der jaren heeft het BFT via deze weg de tuchtrechter aangezet tot het invullen van normen. In het begin van de 21e eeuw was zo'n thema de geoorloofdheid van marketingmethoden, bijvoorbeeld de samenwerking met winkelketens of financiële dienstverleners. Een ander thema was de geoorloofdheid om notariële werkzaamheden uit te besteden aan backoffice organisaties. Een meer recent thema van door het BFT ingediende klachten betrof het wettelijke beleggingsverbod. Op grond van artikel 17 lid 3 van de Wna is het notarissen verboden om te beleggen, tenzij aannemelijk is dat de onafhankelijkheid en onpartijdigheid van de notaris er niet door worden aangetast en de belegging niet in strijd is met de eer en het aanzien van het notarisambt. Dit verbod strekt zich uit over het gehele vermogen van de notaris.[118] Op basis van de verkregen uitspraken heeft het BFT in samenwerking met de KNB een schriftelijke handreiking voor notarissen opgesteld.[119]

Uit gesprekken met notarissen komt naar voren dat zij het toezicht als indringend ervaren. Weinig kantoren hebben direct te maken met het BFT, behalve dat zij op grond van artikel 24, vierde lid van de Wna elk jaar en per kwartaal cijfers moeten indienen bij het BFT. Gesprekspartners geven aan dat zij dit begrijpen, maar het tegelijkertijd zien als extra kostenpost waar de notaris-ondernemer voor opdraait. Ook noemt een gesprekspartner dat regels in het aanleveren van bepaalde gegevens rigide zijn, waardoor het voor de notaris-ondernemer ingewikkelder wordt en het gevoel van extra last wordt versterkt.

3.6 Tuchtrecht

3.6.1 Ontwikkelingen in het tuchtrecht

Het tuchtrecht berust in eerste aanleg bij Kamers voor het notariaat, en in hoger beroep bij de Notariskamer die onderdeel is van het Gerechtshof Amsterdam. Het object van de

[118] Notarissen zijn wettelijk verplicht om niet alleen zakelijk, maar ook privé een boekhouding te voeren. Het toezicht door het BFT strekt zich daarover uit. Indien een notaris in gemeenschap van goederen is gehuwd, strekt het toezicht van het BFT zich uit tot over de huwelijksgemeenschap en in zoverre over de echtgenoot van de notaris.

[119] De KNB heeft derhalve niet haar wettelijke bevoegdheid gebruikt om richtlijnen op te stellen in een verordening, die gaat behoren tot het wettelijk kader dat door de tuchtrechter wordt toegepast. In plaats daarvan is de invulling van de normen aan de tuchtrechter overgelaten en zijn naar aanleiding daarvan richtlijnen opgesteld.

tuchtrechtspraak is gelijk aan het object van het toezicht dat het BFT uitoefent: de Wna en de daaruit voortvloeiende regelgeving, waaronder ook de notariële zorgplicht wordt begrepen en de betamelijkheid van het handelen en nalaten van notarissen, toegevoegd notarissen en kandidaat-notarissen. Eenieder met enig redelijk belang kan een klacht indienen over het handelen of nalaten van een notaris.

In 2021 werden landelijk 375 klachten ingediend bij de Kamers voor het notariaat. Daarmee was het aantal klachten terug op het niveau van 2018 en 2019, na een afname in 2020.[120] In 2022 daalde het aantal klachten weer naar 295, in 2023 daalde het verder naar 263 en in 2024 steeg het aantal weer naar 289. Het lijkt erop dat sinds 2022 het aantal klachten structureel zo'n 20% lager ligt dan in de jaren tot 2021. In 2026 moet blijken of die conclusie terecht is. De kamers hebben zelf geen verklaring voor het lagere aantal klachten.

Klachten kunnen via een voorzittersbeslissing of met een kamerbeslissing worden afgedaan. Een voorzittersbeslissing is mogelijk als op voorhand duidelijk is dat een klacht niet ontvankelijk of ongegrond is. Enkel bij kamerbeslissing kan een klacht gegrond worden verklaard en kunnen maatregelen worden opgelegd aan de beroepsbeoefenaar. De mogelijke maatregelen lopen uiteen van een waarschuwing tot ontzegging van de waarnemingsbevoegdheid en ontzetting uit het ambt. Hieronder wordt vermeld wat in de jaren 2022, 2023 en 2024 de uitkomst van de klachtbehandeling (in eerste aanleg) was en bij gegrond verklaarde klachten welke maatregelen zijn opgelegd.

TABEL 3.1 UITKOMSTEN TUCHTRECHTHPROCEDURES

Uitkomst procedure	2022	2023	2024
Voorzittersbeslissing	61	57	42
Klacht niet-ontvankelijk	15	16	8
Klacht ongegrond	68	62	54
Klacht deels ongegrond, deels niet-ontvankelijk	11	12	12
Klacht gegrond	73[121]	53	51
— Geen maatregel	9	7	10
— Waarschuwing	31	22	19
— Berisping	23	16	17
— Boete	6	1	1
— Schorsing	5	6	3
— Ontzegging waarnemingsbevoegdheid en toevoeging	1	1	1
— Ontzetting	0	0	0

Uit de tabel is af te leiden dat ongeveer 30 procent van de behandelde klachten leidt tot een gegrondverklaring. In het overgrote deel wordt de klacht – al dan niet via een voorzittersbeslissing – (kennelijk) niet-ontvankelijk of ongegrond verklaard. Bij de gegrond verklaarde klachten wordt het vaakst een waarschuwing of berisping (> 70%) opgelegd. Daarna volgen de gegrondverklaringen zonder dat een maatregel wordt opgelegd. De zwaardere sancties (schorsing, ontzegging waarnemingsbevoegdheid, en toevoeging) worden slechts incidenteel opgelegd en maken samen bijna tien procent van het totaal uit. Geen enkele notaris is in de jaren 2022-2024 uit zijn ambt ontzet.

[120] De Rechtspraak 2021.
[121] In twee gevallen werd na gegrondverklaring zowel een berisping als een boete opgelegd.

In 2019 is door het Montaigne Centrum voor Rechtsstaat en Rechtspleging, onderdeel van de Universiteit Utrecht, onderzoek gedaan naar het vertrouwen van de notariële beroepsgroep in het notariële tuchtrecht.[122] Uit dat onderzoek blijkt dat het tuchtrecht een ruime voldoende scoort voor wat betreft de rechtvaardigheid van de procedure. Datzelfde kan gezegd worden over de acceptatie van de uitspraken, behoudens voor wat betreft de daarbij opgelegde maatregelen. Met andere woorden: de veroordeelde notaris accepteert het meestal als een klacht gegrond is verklaard, maar vindt de daarbij opgelegde maatregel naar verhouding te zwaar. Verder is een opvallende uitkomst dat degenen die met het tuchtrecht in aanraking zijn geweest gemiddeld positiever tegenover het tuchtrecht staan dan degenen die daarmee (nog) niet in aanraking zijn geweest. Voor zover het bestaan van het tuchtrecht een negatieve invloed heeft op de aantrekkelijkheid van het beroep, lijkt dat eerder voort te komen uit het imago van het tuchtrecht dan uit de realiteit.

3.6.2 Opvattingen over het tuchtrecht

De opvattingen over het tuchtrecht zijn aan de hand van twee stellingen in de vragenlijst onder notarissen geïnventariseerd (zie onderstaande tabel). Uit de resultaten komt naar voren dat het tuchtrecht door het merendeel van de respondenten (76%) wordt gezien als een belangrijk kwaliteitsinstrument voor de beroepsuitoefening. Over de bijdrage die het tuchtrecht in de praktijk levert om de kwaliteit van de beroepsuitoefening te verbeteren is men iets kritischer. Ongeveer de helft van de respondenten ziet deze bijdrage aan kwaliteit in de praktijk. Daartegenover staat ruim veertig procent die niet inziet dat het tuchtrecht in de praktijk kwaliteit verhogend werkt.

TABEL 3.2 OPVATTINGEN OVER HET TUCHTRECHT (N=263/264)

	Geheel eens	Eens	Oneens	Geheel oneens	Weet ik niet/ geen mening
Tuchtrecht is een belangrijk instrument om de kwaliteit van de beroepsuitoefening te bewaken en bevorderen.	21%	55%	16%	6%	3%
Het tuchtrecht is in de praktijk kwaliteit verhogend voor de beroepsuitoefening.	11%	38%	32%	10%	9%

Nagenoeg alle respondenten blijken negatieve gevoelens over het tuchtrecht te ervaren. Bij bijna de helft van hen doen deze gevoelens zich in sterke mate voor. Kandidaat- en toegevoegd notarissen die ambitie hebben om notaris-ondernemer te worden of hiervoor openstaan lijken het tuchtrecht negatiever te ervaren dan de groep die niet deze ambitie heeft.

TABEL 3.3 MATE WAARIN NEGATIEVE GEVOELENS VOOR HET TUCHTRECHT WORDEN GEVOELD

	Alle	NO-ambitie	
	Alle	Ja	Nee
In het geheel niet	8%	5%	11%
In beperkte mate	43%	43%	45%
In sterke mate	47%	51%	41%
Geen mening	1%	0%	3%
Respons	**267**	**74**	**71**

Deze negatieve gevoelens worden met name ingegeven door de tijd en de energie die een mogelijke tuchtprocedure kost. Daarnaast speelt ook bij ongeveer drie kwart van de

[122] Van den Bos, Biemans & Bauw 2019, p. 28-49.

respondenten de mogelijkheid dat een particulier een klacht indient een rol. Opvallend is dat kandidaat-notarissen (kolom KN) sterker dan notaris-ondernemers (kolom NO) vrezen voor een klacht van een particulier. In een gesprek legt een kandidaat-notaris uit dat de notaris onafhankelijk werkt. Wanneer er meerdere partijen betrokken zijn, zoals bij de aankoop of verkoop van een pand, dan voelt één partij zich altijd tekortgedaan als de notaris op de rem trapt.

Ook de kans dat een tuchtklacht bredere aandacht krijgt en dat de tuchtrechter een maatregel of proceskostenveroordeling oplegt en negatief oordeelt over het handelen blijken relevante factoren te zijn. Voor vier op de tien draagt ook de mogelijkheid dat het BFT een klacht indient bij aan de negatieve gevoelens over het tuchtrecht. Dat een collega-notaris een klacht indient is slechts voor enkelen een factor van belang. Voor toegevoegd notarissen (kolom TN) blijken deze redenen telkens in mindere mate te gelden dan voor notaris-ondernemers.

TABEL 3.4 REDEN(EN) DAT NEGATIEVE GEVOELENS WORDEN ERVAREN (N=242)

Wat maakt dat u deze gevoelens ervaart?	Alle	NO	TN	KN
De tijd en energie die een mogelijke procedure kost	94%	95%	96%	93%
De mogelijkheid dat een particulier (consument of nabestaande) een klacht indient	72%	61%	74%	80%
De kans dat een tuchtklacht bredere aandacht krijgt, bijvoorbeeld in de media	61%	61%	48%	64%
De mogelijkheid dat de tuchtrechter een maatregel oplegt	57%	60%	52%	56%
De proceskosten als de tuchtrechter een maatregel oplegt	55%	60%	52%	51%
De mogelijkheid dat de tuchtrechter handelen afkeurt	50%	55%	52%	46%
De mogelijkheid dat het BFT een klacht indient	40%	43%	26%	40%
De mogelijkheid dat een collega-notaris een klacht indient	16%	16%	4%	19%
Respons	**242**	**93**	**27**	**122**

Bijna 90% van de respondenten (n=267) blijkt voorstander ervan te zijn om de drempel om tuchtklachten te kunnen indienen te verhogen. Vijf procent is hiervan geen voorstander. Een gesprekspartner benoemt dat het notariaat ervoor moet waken dat het tuchtrecht een vorm van klachtrecht wordt. Een andere gesprekspartner benoemt daarbij dat een afname in het aantal klachten ook leidt tot een afname in sturingsmogelijkheden op kwaliteit.

Ter toelichting op hun waarneming dat de aantrekkelijkheid van het vak is verslechterd, hebben verschillende respondenten het tuchtrecht als oorzaak genoemd. Zij hebben toegelicht dat het risico om tuchtrechtelijk aangesproken te worden hoog is. Verschillende respondenten geven aan dat de drempel om een klacht in te dienen (te) laag ligt en dat cliënten deze weg sneller bewandelen dan voorheen. Onderstaande reacties illustreren deze opvattingen:

De angst voor een (onterechte) klacht en de steeds mondigere client (en AI) maken het soms lastig om de juiste beslissing te nemen. (notaris-ondernemer, 63 jaar)

[De cliënt is] zelf ook aanzienlijk veranderd; geen geduld, brutaal aan de telefoon en ga zo maar door. Na de corona had ik verwacht dat mensen wat minder een kort lontje zouden hebben, echter het tegendeel is waar. Ook daarmee zal je als kantoor moeten dealen. Voor het minste word je al gedreigd met een klacht; de drempel voor een klacht zou echt strenger moeten worden. (notaris-ondernemer, 65 jaar)

Door de negatieve publiciteit en het feit dat de notaris makkelijk tuchtrechtelijk te vervolgen is en cliënten hier misbruik van maken. Ze willen hun zin krijgen en misbruiken daarmee het tuchtrecht en de meeste mensen zijn niet bekend met de van toepassing zijnde wetgeving door vele misleidende forums op het internet - wat ze hoger hebben staan dan de kennis van een notaris en door vele coaches en afgeleide organisaties die naar buiten uitingen geven dat ze kennis van zaken hebben, maar nooit daarvoor een opleiding hebben gevolgd, maar een cursus van 2 weken t.o.v. de opleiding van de notaris van 6 jaar. (notaris-ondernemer, 48 jaar)

3.7 Samenvatting en tussenconclusies

Er is veel aandacht voor de borging van de kwaliteit van de notariële dienstverlening. In dit hoofdstuk zijn de verschillende kwaliteitsinstrumenten de revue gepasseerd.

Beroepsopleiding
Na een universitaire studie dient de kandidaat-notaris een beroepsopleiding te volgen, waarin onder meer veel aandacht is voor communicatieve vaardigheden. De beroepsopleiding is recent integraal herzien en de eerste ervaringen met de herziene beroepsopleiding zijn geëvalueerd. De optimale balans tussen aandacht voor kennis en aandacht voor vaardigheden lijkt nog in ontwikkeling te zijn.

Toelating als (toegevoegd) notaris
Alvorens een kandidaat-notaris wordt benoemd tot notaris of aangewezen als toegevoegd notaris, wordt de persoonlijke geschiktheid beoordeeld door de Commissie toegang notariaat. Om benoemd te worden tot notaris-ondernemer dient de kandidaat-notaris bovendien een uitgebreid ondernemingsplan op te stellen, dat wordt beoordeeld door de Commissie voor deskundigen notariaat. Elke beoordeling resulteert in een positief of negatief advies om tot benoeming over te gaan aan de Minister van Justitie en Veiligheid.

Kwaliteitszorg tijdens de beroepsuitoefening
Naast toetsing ‘aan de poort’ wordt de kwaliteit van de dienstverlening permanent getoetst met meerdere instrumenten. Ten eerste door verplichte permanente educatie. Notarissen moeten zich verplicht blijven bijscholen. Daarvoor kunnen ze gebruik maken van cursussen, congressen, trainingen en opleidingen van meerdere erkende aanbieders. Het cursusaanbod is groeiend, zowel in kwantiteit als kwaliteit.

Het tweede instrument is de intercollegiale toetsing. Deze toetsingen worden verricht door notarissen en oud-notarissen, auditoren genaamd, die daarvoor een tweedaagse opleiding hebben gevolgd. Auditoren delen hun bevindingen in een rapportage met het betreffende onderzochte notariskantoor. Zo nodig en desgewenst kunnen ze een verbetertraject begeleiden. In uiterste gevallen kan het auditbureau een melding van misstanden doen aan het bestuur van de KNB, waarna het bestuur het gesprek met het betreffende notariskantoor overneemt. Uiteindelijk kan de KNB besluiten om een klacht in te dienen bij de tuchtrechter.

Ten derde zijn er verenigingen van notarissen met een specialisme, bij voorbeeld estate planning, ondernemingsrecht, onroerend goed, agrarisch recht, mediation. Een variant hierop zijn samenwerkingsverbanden met een algemene kwaliteitsmissie. Voorbeelden zijn Nico Notarissen en Netwerk Notarissen. Zij hebben een eigen visie op kwaliteit en faciliteren hun leden daarin met know how (zoals model-akten en draaiboeken) en opleidingen. Samenwerking met zogenaamde ketenpartners (zoals de Kamer van Koophandel, het Kadaster en de Belastingdienst) verlopen gewoonlijk via de KNB.

Het notariaat is over het algemeen tevreden over de kwaliteitszorg. Als grootste bedreigingen voor de kwaliteit ziet men de stijgende werkdruk en een mogelijk onveilige werksfeer, waardoor medewerkers risicomijdend gedrag gaan vertonen.

Toezicht en tuchtrecht
Een vierde vorm van permanent toezicht wordt uitgeoefend door het BFT. Deze organisatie oefent permanent alomvattend toezicht uit op notarissen en deurwaarders. Het toezicht door

het BFT wordt door notarissen ervaren als indringend, wellicht omdat het toezicht zich wettelijk mede uitstrekt tot de privé financiën van de notaris.

Tenslotte is er het wettelijk tuchtrecht, dat in eerste aanleg wordt uitgeoefend door vier regionale Kamers voor het notariaat en in hoger beroep door de Notariskamer van het Gerechtshof Amsterdam. Ondanks dat het aantal tuchtrechtzaken afneemt en deze zaken zelden tot gegrondverklaringen/ maatregel leiden, wordt het bestaan van het tuchtrecht wordt door veel notarissen als emotioneel belastend ervaren. Degenen die met het tuchtrecht in aanraking zijn geweest, zijn gemiddeld iets positiever in hun oordeel dan degenen die nog nooit bij een Kamer voor het notariaat zijn geweest.

4 Digitalisering van de beroepsuitoefening

4.1 Inleiding

Net als in de rest van de samenleving is digitalisering ook binnen het notariaat onontkoombaar. Onder digitalisering verstaan we de opkomst en toepassing van digitale technologieën. Daarbij is de ontwikkeling en benutting van bij de notariële dienstverlening passende digitale infrastructuur onmisbaar. Binnen het notariaat komt deze tot stand door een wisselwerking tussen de KNB, notariële softwareleveranciers en verschillende ketenpartners, zoals de KvK en het Kadaster. Deze infrastructuur vormt de basis voor efficiënte en veilige notariële dienstverlening, waarmee notarissen efficiënt informatie uitwisselen en registers raadplegen. Digitalisering kan een belangrijke rol spelen bij het bevorderen van de kwaliteit van de dienstverlening, maar ook bij het efficiënt inrichten van de notariële werkzaamheden.

In dit onderzoek is in kaart gebracht welke digitale infrastructuur voorhanden is en hoe deze gebruikt en gewaardeerd wordt. De volgende deelvragen worden beantwoord:

— Welke digitale infrastructuur staat notarissen ter beschikking? Welke infrastructuur wordt aangeboden door de KNB?
— Hoe wordt het aanbod aan digitale infrastructuur en de rol van de KNB gewaardeerd?
— Wat valt te zeggen over (de kansen van) digitalisering van de beroepsuitoefening?
— Welke knelpunten ervaren notarissen en andere stakeholders bij de digitalisering van de beroepsuitoefening?

In het vervolg van dit hoofdstuk richten we ons allereerst op de digitale infrastructuur zoals de KNB deze aanbiedt. Hierbij bespreken we de huidige staat van de digitale infrastructuur en gaan we in op nieuwe ontwikkelingen in het aanbod van digitale hulpmiddelen. Daarna gaan we in op voorzieningen van notariële softwareleveranciers, ketenpartners en notarissen zelf. Tot slot beschrijven we de waardering door notarissen van deze voorzieningen en de rol die de KNB daarin speelt. Hierbij wordt tevens aandacht geschonken aan ervaren knelpunten in digitalisering.

4.2 Digitale infrastructuur

De inrichting van de digitale infrastructuur komt tot stand door een wisselwerking tussen de KNB, notariële softwareleveranciers en verschillende ketenpartners, zoals de Kamer van Koophandel en het Kadaster. De KNB ontwikkelt en beheert de ketenbrede voorzieningen. De notariële softwareleveranciers leveren de praktische toepassingen waarmee notarissen hun werk uitvoeren. Deze software dient aan te sluiten op de software van belangrijke ketenpartners, zoals het Kadaster, zodat notarissen veilig gegevens kunnen uitwisselen. In deze paragraaf gaan we in op hoe de digitale infrastructuur door de KNB, notariële softwareleveranciers en notarissen is ingeregeld.

4.2.1 Huidig aanbod KNB

De KNB organiseert in hoofdlijnen de digitale infrastructuur voor het gehele notariaat. Hun taken en verantwoordelijkheden zijn breed en richten zich op het ontwikkelen, beheren en beveiligen van digitale processen en platforms voor notariële dienstverlening waar een hoge uniformiteit, kwaliteit en betrouwbaarheid vereist is. Daarnaast stellen zij regels voor informatiebeveiliging en cybersecurity, zodat cliëntgegevens beschermd blijven. Ook faciliteert de KNB alle communicatie- en registratieprocessen met ketenpartners die plaatsvinden op de softwareprogramma's van de KNB. Notarissen zijn zelf verantwoordelijk voor de inrichting op hun eigen kantoor en bepalen dan ook zelf of en hoe ze gebruik maken van de digitale mogelijkheden van de KNB. In deze paragraaf lichten wij de verschillende taken van de KNB nader toe.

Digitale processen en platforms

De KNB ontwikkelt en beheert verschillende digitale processen en platforms. Het bekendste platform is het Platform Elektronische Communicatie (PEC). Dit systeem faciliteert het gebruik van zo'n twintig applicaties. Met deze applicaties kunnen notarissen via het PEC onder andere akten registreren in het testamentenregister (CTR) en levenstestamentenregister (CLTR). Ook kunnen zij de geldigheid van identiteitsdocumenten controleren met het Verificatie Informatie Systeem (VIS). Verder maakt het PEC de communicatie mogelijk tussen notarissen en banken via Elektronische Communicatie Hypotheken (ECH) en de Belastingdienst via het Centraal Digitaal Repertorium (CDR), die eveneens door de KNB worden beheerd.[123]

Naast het PEC en de daarop draaiende applicaties ontwikkelt en beheert de KNB ook:

- de publiekswebsite Notaris.nl die mensen informeert over het notariaat en notariële diensten;
- de besloten extranet omgeving NotarisNet voor leden en medewerkers van notariskantoren;
- de puntenregistratie voor leden inzake de verplichte Permanente Educatie, PE-online;
- het Notarisportaal waarin webapplicaties zijn opgenomen voor diverse PEC-diensten;
- de dienst om digitale akteafschriften versleuteld op te slaan en te ontsleutelen (PES), zodat deze veilig verstuurd kunnen worden via het CDR en ECH;
- de Central Signing Service (CSS) waarmee notarissen met het gekwalificeerd beroepscertificaat digitale akte kopieën digitaal kunnen ondertekenen voor het registreren van akten bij bijvoorbeeld het CDR;
- het digitaal passeren van akten, waaronder het Digitaal Oprichten van een BV (DOBV)(meer informatie in paragraaf 4.2.2);
- de digitale opslag van Onderhandse Stukken (DOOS);

[123] Steeman 2017, p. 12.

— veel andere (ondersteunende) applicaties die bijvoorbeeld veilig inloggen (IAM, IDP) en het verbinden van verschillende applicaties mogelijk maken (iPaaS).

Beveiliging en compliance

Digitale processen brengen risico's met zich mee. Daarbij kan gedacht worden aan een datalek, waarbij gevoelige, vertrouwelijke of persoonlijke gegevens onbedoeld beschikbaar komen voor derden. Een mogelijke oorzaak van een datalek is bijvoorbeeld een cyberaanval, waarbij men opzettelijk probeert de digitale infrastructuur te verstoren om zo toegang te krijgen tot vertrouwelijke gegevens. [124] Ook kan een datalek ontstaan doordat medewerkers van een notariskantoor gevoelige informatie e-mailen naar de verkeerde persoon.[125]

De grote afhankelijkheid van IT-systemen betekent dat de informatiebeveiliging ook goed op orde moet zijn.[126] Daarvoor heeft de KNB de Gedragscode Informatiebeveiliging Notariaat opgesteld. Deze gedragscode bevat beveiligingsmaatregelen die zijn gebaseerd op internationale normen en standaarden. De maatregelen zien toe op de bescherming van techniek, processen en mensen. Zo dient de software van een notariskantoor een meervoudige verificatie (Multi-Factor Authenticatie) te bevatten, moet sprake zijn van een back-up beheer, moeten notariskantoren mogelijke datalekken melden bij de KNB én is het van belang dat er constante aandacht is voor bewaking en bewustwording van leden, door bijvoorbeeld het volgen van trainingen.[127] Notarissen zijn zelf verantwoordelijk voor het opvolgen van deze maatregelen. Notariële softwareleveranciers zullen bepaalde maatregelen, zoals de meervoudige verificatie, moeten opnemen in hun software. Auditoren controleren de naleving van de Gedragscode door notarissen.

Afstemming ketenpartners en notariële softwareleveranciers

Voor het gebruik van de digitale infrastructuur van de KNB is een juiste implementatie van applicaties en systemen noodzakelijk. De KNB werkt daarvoor samen met ketenpartners en notariële softwareleveranciers. Ketenpartners zoals het Kadaster en de KvK ontwikkelen zelf applicaties waarop het berichtenverkeer tussen notarissen en deze ketenpartners plaatsvindt. De KNB ontwikkelt de applicatie voor het berichtenverkeer tussen notarissen en de Belastingdienst, namelijk het CDR. Met deze applicaties wordt informatie, zoals afschriften van akten en andere documenten, veilig digitaal verzonden.[128]

De notariële softwareleveranciers zorgen ervoor dat alle software en applicaties van de KNB en ketenpartners toegankelijk zijn voor individuele notariskantoren (meer hierover in paragraaf 4.2.3). Uit gesprekken met notariële softwareleveranciers en ketenpartners blijkt dat zij regelmatig met de KNB overleggen over de inrichting van het digitale proces en de koppelingen tussen de notariële software en applicaties van ketenpartners. Deze overleggen vinden plaats op operationeel, tactisch en soms strategisch niveau. Zo bespreken de softwareleveranciers met de KNB de ICT-kalender, waarin bijvoorbeeld wordt vastgelegd wanneer bepaalde functies voor notariskantoren beschikbaar moeten zijn. Voor de KvK en de Belastingdienst vervult de KNB een belangrijke rol als facilitator in het digitale proces tussen ketenpartners en softwareleveranciers. Het Kadaster onderhoudt rechtstreeks contact met de softwareleveranciers, maar blijft goed afgestemd met de KNB over andere relevante ontwikkelingen.

[124] www.edpb.europa.eu
[125] Gedragscode Informatiebeveiliging Notariaat.
[126] KNB 2025e.
[127] Steeman 2022; Gedragscode Informatiebeveiliging Notariaat.
[128] Lindenhovius 2013, p. 16-17; Steeman 2017, p. 12.

Wanneer een ketenpartner, zoals de KvK, een nieuwe applicatie ontwikkelt, vindt overleg plaats met de KNB en een aantal softwareleveranciers. Gezamenlijk stellen zij een plan van aanpak op voor het testen van de nieuwe applicatie, voordat deze in het gehele notariaat wordt uitgerold. Zo kunnen zij vroegtijdig kinderziektes uit de applicatie halen. Dit voorkomt dat meerdere softwareleveranciers en notariskantoren tegelijkertijd doende zijn met het signaleren en verhelpen van dezelfde kinderziekten.

4.2.2 Ontwikkelingen in het aanbod van de KNB

De toenemende digitalisering biedt het notariaat zowel kansen als uitdagingen. Volgens de KNB is het noodzakelijk hierin mee te bewegen. Ketenpartners en cliënten verwachten dat informatie eenvoudig, veilig en online kan worden uitgewisseld. Ook kan digitalisering werkprocessen voor notarissen efficiënter maken. Digitalisering wordt door de KNB dan ook in de eerste plaats als een kans gezien. Daarom onderzoekt de KNB voortdurend welke digitale ontwikkelingen relevant zijn voor het notariaat en welke producten zij hiervoor moet ontwikkelen.

Een voorbeeld van een onderzoek naar digitale ontwikkelingen is NotarisID: een digitaal identificatiemiddel op basis van gegevens die door een notaris zijn gecontroleerd. Volgens de KNB past het bij de rol van de notaris om rechtszekerheid te verschaffen, en dus ook bij een digitale identificatie. De KNB besloot zelf NotarisID te ontwikkelen, ook om te voorkomen dat een andere marktpartij een dergelijk product zou ontwikkelen en het notariaat afhankelijk zou worden van deze partij.[129] Met NotarisID is de digitale identiteit van de cliënt door de notaris vastgesteld en kan de cliënt veilig inloggen bij bijvoorbeeld zorgverzekeraars en webwinkels. NotarisID is echter ingehaald door nieuwe digitale ontwikkelingen. Door onder meer de komst van de eIDAS 2.0-verordening, die voorziet in een betrouwbare digitale identificatie voor alle EU-inwoners via een digitale portemonnee, is fysieke identificatie door de notaris niet langer noodzakelijk om de rechtszekerheid van de digitale identiteit te borgen. [130]

Naast de verkenning van digitale mogelijkheden is het notariaat tegelijkertijd op bepaalde onderwerpen gehouden verdere stappen te zetten in digitalisering. Zo implementeerde Nederland de Europese richtlijn die de digitale oprichting van een besloten vennootschap (bv) mogelijk maakt met de Wet digitaal oprichten bv (DOBV).[131] In het kader van het Wetsvoorstel DOBV is de Wna aangepast, waarin procedures en formele vereisten voor de elektronische notariële akte zijn uitgewerkt.[132] Naast een wetsaanpassing vraagt het digitaal passeren van een akte ook om randvoorwaarden, zoals digitale identificatie, digitale ondertekening en veilige opslag in een digitale kluis. De KNB vindt dat deze onderdelen centraal georganiseerd moeten worden om uniformiteit en rechtszekerheid te kunnen waarborgen. Het passeren van de akte gebeurt dan ook via een centraal, door de KNB beheerd passeerplatform.

Volgens de KNB biedt de digitale oprichtingsakte mogelijkheden om in de toekomst ook andere akten digitaal te passeren. Het digitaal passeren brengt volgens de KNB met name voordelen: cliënten kunnen op afstand ondertekenen en administratieve en repeterende handelingen kunnen worden geautomatiseerd, zoals het overnemen van informatie uit akten. Door automatisering is de kans op menselijke fouten kleiner en houdt de notaris meer tijd over voor inhoudelijk werk. Voor het digitaal passeren van andere akten dan de oprichting van de bv, is echter een wetswijziging nodig. Deze wetswijziging heeft volgens gesprekspartners

[129] Hendriks 2015, p.7.
[130] Richtlijn (EU) 2019/1151 en Wetsvoorstel DOBV.
[131] Richtlijn (EU) 2019/1151.
[132] Titel VA, Wna.

van de KNB bij het ministerie van JenV geen prioriteit. Wel heeft de KNB alles klaarstaan om digitaal passeren ook mogelijk te maken voor andere akten, voor het geval dat de wetswijziging doorgang vindt.

In de tussentijd investeert de KNB in het digitaliseren van andere processen, die aansluiten op het digitaal werken. Zo ontwikkelt de KNB een aantal producten die notarissen ondersteunen in hun dagelijkse werkzaamheden. Zo kunnen notarissen sinds 2025 onderhandse stukken digitaal laten ondertekenen en opslaan in de Digitale Opslag voor Onderhandse Stukken (DOOS). In DOOS worden deze onderhandse stukken centraal en beveiligd opgeslagen. Voordelen van DOOS zijn dat stukken digitaal inzichtelijk zijn en dat het voorkomt dat meerdere versies van documenten binnen een kantoor in omloop zijn. Ook kunnen dossiers sneller worden afgehandeld en is er een mogelijkheid tot automatische validatie en controle op volledigheid.[133]

Een andere ontwikkeling is het Kantoor AS A Service-concept (KAAS). Met KAAS wil de KNB met notarissen bekijken hoe via digitalisering procesoptimalisatie gerealiseerd kan worden, zodat de notaris zich kan richten op de adviespraktijk, in plaats van repeterend papierwerk. Hierbij kan gedacht worden aan een betere toegang tot informatie voor informatie- en recherchewerkzaamheden.[134] Ook faciliteert de KNB dat rechercheprocessen, waarbij de notaris bijvoorbeeld controleert wie de cliënt is en wat zijn geschiedenis is, online en automatisch worden uitgevoerd. Het scheelt de notaris veel tijd om deze onderzoeken niet zelf te moeten uitvoeren.[135]

Tevens ontwikkelt de KNB producten met en voor ketenpartners en cliënten, zoals het programma Zorgeloos Vastgoed. In dit programma verkent de KNB de mogelijkheid om een afsprakenstelsel te creëren met het Kadaster, makelaars en hypotheekverstrekkers om gezamenlijk vanuit één bron te werken. Het grootste voordeel is dat cliënten bij de koop of verkoop van een woning slechts één keer hun gegevens aanleveren. Partijen kunnen aan de hand van digitaal beschikbare gegevens sneller hun werkzaamheden uitvoeren. De eerste toepassing van dit afsprakenstelsel is de digitale koopovereenkomst, die zowel door mens als computer uitgelezen kan worden. Dit moet het in de toekomst bijvoorbeeld mogelijk maken dat gegevens automatisch en foutloos overgenomen kunnen worden in bijvoorbeeld een leveringsakte.[136]

Verdergaande digitale ontwikkelingen brengen ook nieuwe uitdagingen met zich mee, zoals het gebruik van deepfakes, waarmee iemand zich online als iemand anders kan voordoen. De KNB ontwikkelt richtlijnen om op verantwoorde wijze om te kunnen gaan met nieuwe technologieën. Daarnaast onderzoekt de KNB hoe AI kan worden ingezet om deepfakes te herkennen.[137]

Hoewel veel notarissen profiteren van de digitale ondersteuning door de KNB, leeft bij een deel nog onzekerheid over de richting en het tempo van digitale verandering. De KNB probeert daarom bewustwording onder notarissen te vergroten en investeert in nieuwe voorzieningen. De KNB vertrouwt erop dat met digitalisering de notaris meer ruimte krijgt voor de inhoud van het vak en tegelijkertijd de maatschappelijke functie van het notariaat gewaarborgd blijft.

[133] KNB 2025e, p. 22.
[134] KNB 2025e, p. 23.
[135] KNB 2025e, p. 23.
[136] www.zorgeloosvastgoed.nl
[137] KNB 2025e, p. 32.

4.2.3 Aanbod ketenpartners

Notarissen maken gebruik van registers en platformen van ketenpartners, zoals de Belastingdienst, de Kamer van Koophandel, het Kadaster en de Raad voor de rechtspraak. De KNB ontwikkelt en beheert het CDR, de applicatie die het centraal digitaal repertorium bevat en die het berichtenverkeer verzorgt met betrekking tot de registratie van elektronische afschriften tussen het notariaat en de Belastingdienst. De Belastingdienst en de KNB hebben een convenant ondertekend waarin zij afspraken hebben vastgelegd over de uitvoering van de taken op grond van de Registratiewet 1970 en de bekostiging daarvan. Deze afspraken omvatten onder andere dat al het berichtenverkeer via het CDR plaatsvindt en dat de KNB het CDR inricht en onderhoudt. De Belastingdienst vergoedt de beheerkosten voor het CDR, waaronder het functioneel en technisch beheer. Beide partijen verplichten zich om elkaar te informeren bij de constatering van fouten in de gegevensuitwisseling of bij het niet functioneren van het systeem. Zij stemmen gezamenlijk af en houden elkaar op de hoogte van externe communicatie en mogelijke oplossingen. [138]

Het Kadaster en de Kamer van Koophandel hebben zelf een applicatie ontwikkeld voor het berichtenverkeer met notarissen. Zij ontwikkelen deze zelf, maar stemmen dit wel af met notariële softwareleveranciers en de KNB. Het contact tussen de KvK en notariële softwareleveranciers loopt via de KNB. Zo vertelt een gesprekspartner van de KvK dat zij een nieuwe applicatie ontwikkelen. In overleg met de KNB hebben zij een softwareleverancier bereid gevonden om samen met hen de applicatie te testen. Zo kunnen zij kinderziekten verhelpen alvorens de applicatie wordt uitgezet in het gehele notariaat.

Het Kadaster onderhoudt rechtstreeks contact met de notariële softwareleveranciers. Ook hebben zij een eigen meldpunt en accounthouders waarmee notarissen contact op kunnen nemen als zij vragen hebben over het gebruik van de applicatie.

Alle ketenpartners geven in gesprekken aan dat notarissen zelf verantwoordelijk zijn voor het aanvoeren van de juiste documenten en informatie. Alle ketenpartners controleren op grond van hun eigen wettelijke taken de gegevens die de notaris heeft aangeleverd. Als gegevens niet kloppen of niet met elkaar overeenkomen, is het aan de notaris om deze gegevens te corrigeren. Gesprekspartners lichten toe dat het soms gaat om een fout bij het overnemen van gegevens uit de akte in het systeem, maar dat het soms ook gaat om een fout in de akte zelf. Alle gesprekspartners zien mogelijkheden in verdere digitalisering, waardoor er minder fouten worden gemaakt. Voorbeelden zijn een controle op de juistheid en volledigheid van bijlagen, of het automatisch overnemen van de juiste gegevens uit akten.

4.2.4 Aanbod softwareleveranciers

Om de applicaties van de KNB en ketenpartners beschikbaar te maken voor notariskantoren, werkt de KNB samen met zes erkende notariële softwareleveranciers. Deze leveren software waarin de notaris alle werkzaamheden verricht die nodig zijn voor het uitoefenen van het ambt. Daarbij kan gedacht worden aan het opmaken van dossiers, het gebruik van e-mail, het bijhouden van de boekhouding, het genereren van documenten en het raadplegen van registers.

Notariële softwareleveranciers werken samen met verschillende partijen. Een aantal registers en platformen wordt beheerd door de KNB. Voor andere registers, zoals die van het Kadaster, onderhouden notariële softwareleveranciers direct contact met deze instanties. Volgens de

[138] NDFR 2024.

notariële softwareleveranciers zijn niet alle ketenpartners en registers die de notaris informatie verschaffen rechtstreeks toegankelijk; denk daarbij aan de Basisregistratie Personen (BRP).[139] Dit register is streng gereguleerd. Het is voor een notariële softwareleverancier zeer complex om rechtstreeks op de BRP aan te sluiten. Om deze reden wordt de toegang tot de BRP ook via het PEC-platform door de KNB gefaciliteerd.

De notariële softwareleveranciers zorgen voor de noodzakelijke digitale infrastructuur, maar bieden ook extra functies aan, zoals ideeën voor AI-tooling, boekhoudfunctionaliteiten en analysemogelijkheden op basis van registerdata. Naast deze softwareleveranciers zijn er diverse commerciële aanbieders actief richting notariskantoren. Hierbij kan gedacht worden aan partijen die AI-oplossingen aandragen, aanbieders van kantoorautomatisering, of ontwikkelaars van websites.

Een softwareleverancier geeft aan dat de notaris veel voordeel heeft van automatisering: hoe meer processen automatisch op elkaar afgestemd zijn en automatisch worden gevuld, des te efficiënter kan de notaris werken. Zo controleert de notaris bij het passeren van een leveringsakte drie keer het Kadaster: bij de intake, op de dag van passeren en de dag na passeren. Software kan dit automatisch doen en daarbij kadastrale verschillen direct inzichtelijk maken. Dit bespaart de notaris aanzienlijk veel tijd.

Door digitalisering wordt de notaris afhankelijker van de software en de softwareleverancier. Notariële softwareleveranciers benadrukken dat de notaris zelf verantwoordelijk blijft voor de werkzaamheden die hij op grond van de Wna uitvoert, de software werkt slechts ondersteunend. Wel kan de notaris de softwareleverancier aansprakelijk stellen als de software niet overeenkomstig de afspraken functioneert, waardoor de notaris schade oploopt.

4.2.5 Aanbod notarissen

Notarissen maken in verschillende mate gebruik van digitale mogelijkheden. Meerdere notarissen geven in gesprekken aan AI te gebruiken in hun dagelijkse werkzaamheden. Tegelijkertijd merken notariële softwareleveranciers dat veel notarissen digitalisering niet prioriteren.

Twee samenwerkingsverbanden proberen digitalisering en AI naar een hoger niveau te tillen binnen het notariaat. Zo ontwikkelt Netwerk Notarissen een eigen AI-tool om de kwaliteit van de notariële dienstverlening te verhogen. Een voorbeeld hiervan is een AI-tool voor het samenvatten van gesprekken. De tool vergaart hierdoor veel data, waardoor deze op den duur kunnen worden ingezet ter ondersteuning van (controle-)werkzaamheden: is de akte nu volledig en voldoende uitgelegd? Ben ik iets vergeten te melden? Ook bij het samenwerkingsverband Nico Notarissen zijn notariskantoren bezig met ontwikkelingen op het gebied van AI. Zo onderzoekt een aantal deelnemende kantoren hoe robotisering onderdeel kan worden van hun bedrijfsvoering.

[139] Lindenhovius 2013, p. 16-17; Steeman 2017, p. 12.

4.3 Waardering van en ervaringen met digitale infrastructuur

4.3.1 Opvattingen van notarissen

Algemeen

In het vragenlijstonderzoek is aandacht besteed aan de (mogelijke) invloed van digitalisering op de aantrekkelijkheid van het beroep. Digitalisering wordt door de meeste notariële beroepsbeoefenaars die aan het vragenlijstonderzoek deelnamen (67% van 269 respondenten) gezien als een positieve ontwikkeling die de aantrekkelijkheid verhoogd. Daarentegen ziet 21 procent van de respondenten digitalisering als een factor die het beroep juist onaantrekkelijker maakt. Twaalf procent weet niet of deze ontwikkelingen positief of negatief zullen uitpakken. In gesprekken komt naar voren dat notarissen verwachten dat met name oudere notarissen bij kleine kantoren digitalisering onaantrekkelijk vinden. Dit blijkt echter niet uit cijfers van de vragenlijst. Deze cijfers laten zien dat de verdeling redelijk gelijk is tussen zowel de verschillende leeftijdscategorieën als tussen de kantoorgrootte.

Bijna vier op de tien respondenten geven aan werkzaam te zijn bij een kantoor dat vooroploopt op het gebied van digitalisering. Die respondenten zijn in iets ruimere mate verbonden aan een groot kantoor. Volgens gesprekspartners is de voornaamste reden hiervoor dat een groot kantoor meer financiële ruimte heeft om te experimenteren met en te investeren in digitalisering. Ruim de helft denkt dat hun kantoor geen voorloper is, tien procent weet dit niet.

Kansen voor digitalisering bij de organisatie van het werk

Tabel 4.1 laat zien dat respondenten kansen zien voor digitalisering in alle gevraagde onderwerpen. In zowel de open antwoorden als de gesprekken komt echter een meer genuanceerd beeld naar voren over de verwachtingen ten aanzien van digitalisering. Verschillende respondenten geven aan dat fysiek contact gewenst, nodig is en blijft. Men licht daarbij toe dat juist in fysiek contact de toegevoegde waarde van de notaris schuilt. Ook is dit van belang om de wil van de cliënt te controleren en de adviserende taak tot zijn recht te laten komen. Veel cliënten waarderen dit persoonlijke contact ook, zo wordt in de vragenlijst aangegeven. Om bij de behoeften van deze groep aan te blijven sluiten, moet digitalisering niet te ver doorschieten. Daarbij verwijst men bijvoorbeeld naar het digitaal passeren van een akte, waar fysiek contact niet langer noodzakelijk is.

TABEL 4.1 KANSEN VOOR DIGITALISERING VOLGENS NOTARISSEN (N=269)

	In grote mate	In beperkte mate	Geen	Weet ik niet / geen mening
Stroomlijning van administratieve processen	83%	15%	1%	1%
Automatisering van repeterende werkzaamheden	82%	16%	1%	1%
Invulling van de poortwachterstaken	40%	49%	7%	4%
Aansluiten bij de behoeften en wensen van consumenten	41%	43%	10%	6%

Uit de vragenlijst blijkt dat men met name kansen ziet bij de stroomlijning van administratieve processen en de automatisering van repeterende werkzaamheden. Bij de automatisering van systemen worden administratieve taken overgenomen door de computer. Gesprekspartners verwachten dat hierdoor de kwaliteit van de notariële dienstverlening wordt verhoogd, omdat

systemen minder fouten maken dan mensen in bijvoorbeeld het overnemen van gegevens. Tevens zorgt automatisering voor de overname van taken, waardoor notarissen minder handelingen hoeven uit te voeren. Hierdoor hebben zij meer tijd voor inhoudelijk werk. Wel is het volgens gesprekspartners van belang dat notarissen over de benodigde kennis beschikken om de door de software of AI gegenereerde gegevens te kunnen controleren.

Ook zien respondenten met name mogelijkheden voor digitalisering en AI om de poortwachtersrol te verbeteren en efficiënter uit te voeren. Een gesprekspartner licht toe dat zij op kantoor de software de Wwft-controles laten uitvoeren. De software geeft een melding als zaken niet kloppen of als mogelijke risico's worden geconstateerd. De notaris moet dan vervolgens zelf onderzoeken waar de oorzaak ligt. Niet iedereen is het eens met de mogelijkheid om de poortwachtersrol via software geautomatiseerd uit te laten voeren. Andere respondenten geven aan dat het bij de poortwachtersrol vaak aankomt op een onderbuikgevoel en dat ervoor gewaakt moet worden dat mensen op basis van algoritmen verdacht worden gemaakt.

In gesprekken geven voorstanders van digitalisering aan dat notarissen die minder bekend zijn met de digitale praktijk ook meer gevaren zien: *onbekend maakt onbemind.* Zij vinden dat notarissen mee moeten in de digitalisering, omdat zij anders wellicht werkzaamheden verliezen. Notariële softwareleveranciers leggen uit dat nieuwe digitale ontwikkelingen veel tijd en investering vragen van de notaris en diens medewerkers. Notaris-ondernemers die niet mee willen met de ontwikkelingen in de digitalisering begrijpen volgens de voorstanders soms onvoldoende wat het kan opleveren aan kwaliteit en efficiëntie, maar ook voor de aantrekkelijkheid van het vak voor nieuwe kandidaat-notarissen en medewerkers.

Respondenten zijn gevraagd om zelf knelpunten te noemen. Veelvuldig wordt gewezen op risico's rondom informatiebeveiliging (cybersecurity; datalekken en hacken) en de afhankelijkheid van ICT-systemen en IT-specialisten, die onvoldoende beschikbaar zouden zijn. Een gesprekspartner legt uit dat de notaris niet één type gegevens bewaart, maar complete dossiers die veel kunnen onthullen over iemands leven, vermogen en relaties. Als die informatie in de verkeerde handen valt, weet een hacker niet alleen wie iemand is, maar ook wat diegene bezit en hoe zijn leven eruitziet. De gevolgen van een datalek zijn bij de notaris dan ook erg groot.

Daarnaast wordt als knelpunt genoemd dat binnen het notariaat onvoldoende kennis en ervaring aanwezig is om met AI-toepassingen te werken. Ook investeringskosten, die vervolgens leiden tot hogere kosten voor de cliënt, worden genoemd als knelpunt voor (verdere) digitalisering. Tot slot zijn enkele andere neveneffecten genoemd, zoals het risico dat de geheimhoudingsplicht niet wordt nageleefd doordat AI-toepassingen de informatie gebruiken, waardoor informatie openbaar zou kunnen worden. Verschillende respondenten benadrukken dat het van belang blijft dat de notaris de inhoud blijft controleren ('automatisering maakt dom en laks') en dat men AI-toepassingen, als deze al gebruikt worden, nadrukkelijk ziet als hulpmiddel en niet als vervanger. Verschillende respondenten verwachten dat de opkomst van AI leidt tot een negatiever beeld van de notaris en minder waardering voor diens werkzaamheden, omdat de indruk ontstaat dat een akte met één druk op de knop kan worden gegenereerd.

Digitaal passeren van akten

Sinds 1 januari 2024 is het mogelijk om een bv via een digitale akte op te richten, waardoor het passeren op afstand kan plaatsvinden. Voor overige akten is dit nu nog niet mogelijk.

Respondenten zijn gevraagd hoe zij aankijken tegen het (mogelijk) passeren van digitale akten in de toekomst.

TABEL 4.2 DIGITAAL PASSEREN VAN AKTEN VOLGENS NOTARISSEN (N=264-266)

	Wenselijk	Niet wenselijk	Weet ik niet / geen mening
Oprichtingsakte voor BV (reeds mogelijk)	59%	27%	14%
Oprichtingsakte voor stichting	48%	38%	14%
Levering aandelen op naam	46%	37%	16%
Leveringsakte registergoederen	48%	44%	8%
Hypotheekakte	54%	39%	7%
Doorhaling van hypotheken	84%	10%	6%
Samenlevingscontract	20%	73%	7%
Huwelijkse voorwaarden	17%	77%	6%
Testament	15%	79%	6%
Levenstestament/algemene volmacht	20%	75%	5%

Bijna zestig procent van de respondenten omarmt het oprichten van een bv via een digitale akte. Bijna dertig procent vindt dit geen wenselijke ontwikkeling. Veel gesprekspartners geven aan dat er weinig vraag is naar de digitale oprichting van een bv. Kantoren bieden het aan, maar cliënten komen liever naar kantoor. Bovendien is volgens respondenten en gesprekspartners het voor veel cliënten makkelijker om even naar kantoor te komen, dan bijvoorbeeld digitaal de identiteit vast te stellen. Verschillende respondenten brengen bovendien naar voren dat sommige cliënten niet digitaal vaardig zijn.

Wat betreft andere akten geldt dat het merendeel van de respondenten het doorhalen van een hypotheek digitaal mogelijk wil maken. Voor de digitalisering van akten in het familie- en erfrecht (samenlevingscontract; huwelijkse voorwaarden; (levens)testament) is relatief weinig draagvlak te vinden. Voor de overige akten in het registergoederen- en het ondernemingsrecht is de groep die de digitale akte wenselijk vindt telkens net wat groter in omvang dan de groep die dit geen wenselijke ontwikkeling vindt.

Gesprekspartners geven aan dat de toegevoegde waarde van een fysiek gesprek in de familierechtspraktijk vaak groter is, dan bij een standaard hypotheek- of leveringsakte. Notarissen leggen uit dat menselijk contact in de familierechtspraktijk heel belangrijk is. Daarvoor zijn verschillende redenen. Zo spelen emoties vaker een grote rol en is vaker maatwerk nodig, waardoor notarissen vaak fysiek contact nodig hebben om te beoordelen of zij de cliënt goed begrijpen en of de cliënt de notaris goed begrijpt. Volgens gesprekspartners lenen relatief standaard en simpele akten, zoals het doorhalen van de hypotheken, zich beter voor de mogelijkheid om digitaal te passeren.

Volgens de KNB en een aantal notarissen is een ander voordeel van het digitaal passeren van de akte, dat de akte daarna ook digitaal voorhanden is. Dit zorgt voor minder administratieve processen, zoals het uploaden van afschriften en de archivering, waardoor ook andere processen geautomatiseerd en efficiënter kunnen worden gemaakt.

Rol van de KNB

In de vragenlijst zijn notarissen gevraagd in hoeverre zij het passend vinden als de KNB notariskantoren faciliteert bij digitaliseringsvraagstukken. Uit de vragenlijst komt naar voren dat respondenten het passend vinden als de KNB notariskantoren ondersteunt bij de invulling

van poortwachterstaken. Ook zou de KNB, in de optiek van driekwart van de respondenten, een rol kunnen vervullen bij het verhogen van de digitale vaardigheden bij notarissen. Over de vraag of de KNB een rol heeft te vervullen bij digitalisering op het vlak van de stroomlijning van administratieve processen, de automatisering van repeterende werkzaamheden en het aansluiten bij de behoeften en wensen van consumenten, wordt wisselend gedacht. Een kleine meerderheid vindt het passend wanneer de KNB kantoren hierbij faciliteert. Ongeveer een derde vindt dit niet passend. In gesprekken geven notarissen aan dat zij deze rol vinden horen bij de notariële softwareleveranciers.

TABEL 4.3 DE WENSELIJKE ROL VOOR DE KNB VOLGENS NOTARISSEN (N=267)

	Wel passend	Niet passend	Geen mening
Invulling van de poortwachterstaken	93%	4%	3%
Verhogen van digitale vaardigheid van notarissen	75%	17%	9%
Stroomlijning van administratieve processen	56%	32%	12%
Automatisering van repeterende werkzaamheden	54%	35%	11%
Aansluiten bij de behoeften en wensen van consumenten	55%	31%	15%

De KNB blijkt in de ogen van de respondenten nog onvoldoende invulling te geven aan deze ondersteunende en faciliterende rol, zie tabel 4.4. Met name bij het vervullen van de poortwachterstaken vindt men dat de ondersteuning te beperkt is. Ongeveer de helft van de respondenten vindt dit ook voor de andere gebieden, waar digitalisering een rol zou kunnen spelen. Een uitzondering is de ondersteuning door de KNB bij het aansluiten bij de consumentenvraag. Ongeveer dertig procent vindt dit te weinig, terwijl ook bijna dertig procent dit passend vindt.

TABEL 4.4 WAARDERING VAN NOTARISSEN VAN DE ONDERSTEUNING DOOR DE KNB (N=263-265)

	Te weinig	Passend	Te veel	Weet ik niet / geen mening
Invulling van de poortwachterstaken	64%	17%	2%	17%
Verhogen van digitale vaardigheid van notarissen	53%	19%	3%	25%
Stroomlijning van administratieve processen	49%	14%	3%	34%
Automatisering van repeterende werkzaamheden	45%	16%	3%	36%
Aansluiten bij de behoeften en wensen van consumenten	32%	27%	4%	38%

De digitale infrastructuur die nu door de KNB wordt aangeboden, wordt gewaardeerd met een rapportcijfer 6,0 (n=242). Vijfendertig respondenten gaven een onvoldoende (cijfer gelijk of lager dan een 5). Zij vinden de systemen gebruiksonvriendelijk, waaronder de infrastructuur voor de digitale akte en beklagen zich over de uitval van systemen. Een softwareleverancier geeft in een gesprek het voorbeeld dat een groot aantal diensten op het PEC draait. Als dit systeem uitvalt, kunnen alle registers en platformen die op het PEC draaien niet geraadpleegd worden. Dit heeft grote invloed op de werkzaamheden die de notaris die dag vervolgens niet kan uitvoeren.

In hun reactie stellen respondenten de vraag welke ondersteuning c.q. infrastructuur in de praktijk daadwerkelijk door de KNB wordt geleverd. Meerdere respondenten wijzen erop dat

de infrastructuur met name wordt geboden door de softwareaanbieders. Een respondent merkt bijvoorbeeld op:

Notarissen zijn met name afhankelijk van softwareaanbieders en systeembeheerders wat betreft digitalisering. Vanuit de KNB worden vooral verplichtingen en richtlijnen opgelegd, maar geen hulp of instructies.

Een aantal respondenten weet dus niet goed wat de rol van de KNB is in het digitale aanbod. Hun negatieve beleving wordt versterkt door de kosten die de KNB in rekening brengt voor haar diensten. Ook verwijst een respondent naar digitale projecten uit het verleden, zoals NotarisID. Dit heeft volgens de respondent veel geld gekost, maar weinig opgeleverd.

Ook de respondenten die een voldoende geven, wijzen naar de rol van de softwareleveranciers bij het verzorgen van de digitale infrastructuur. Zij kunnen evenmin benoemen wat de KNB concreet doet op dit vlak. Uit de antwoorden spreekt een redelijke tevredenheid over de bestaande infrastructuur van de KNB (met name Notarisnet wordt genoemd). Wel is ook door deze respondenten een aantal keer genoemd dat er te veel verschillende (raadplegings-)systemen zijn, waardoor sprake is van een versnipperd geheel. Zo legt een respondent in gesprek uit dat hij voor een inschrijving bij de KvK meerdere schermen van een programma moet openen en vervolgens met een USB-stick moet werken om de juiste gegevens in het programma van de KvK te krijgen. Volgens deze respondent moet dat in deze tijd eenvoudiger kunnen.

Sommige respondenten vinden dat de KNB een grotere rol mag spelen op het vlak van digitalisering, zoals onderstaande antwoorden illustreren:

Ik denk dat veel mogelijkheden blijven liggen en dat ieder kantoor het zelf moet uitzoeken terwijl dit veel werk kost.

Wat ik wel zie is dat er vooral veel cursussen zijn op het gebied van digitalisering, maar dat vervolgens de digitalisering wel aan de kantoren zelf wordt overgelaten. Voor grotere kantoren met meer middelen is dit gemakkelijker dan voor kleinere kantoren met minder middelen en minder personeel. Het zou fijn zijn als daar een algemeen systeem zou zijn dat voor alle kantoren werkt en waar alle kantoren gebruik van kunnen maken, zonder hiervoor dure abonnementskosten te moeten afsluiten bij een externe partij.

De digitale infrastructuur wordt met name bepaald door in ons geval [aanbieder], niet zo zeer de KNB. De KNB zou wel in het belang van het notariaat daar meer in kunnen betekenen, want als notariskantoren zijn wij afhankelijk van de software-aanbieders. Wat als [aanbieder] stopt? Dan hebben alle notariskantoren betrokken bij die software een groot probleem; en dat geldt ook voor andere kantoren bij andere aanbieders!

Enkele anderen benadrukken dat het niet op de weg van de KNB ligt om hierin een grotere rol te vervullen. Zij hebben meer vertrouwen in de softwareleveranciers en/of vrezen voor hogere kosten.

Digitalisering is noodzakelijk en kost anderzijds veel geld en investeringen. Zo zijn er verschillende ideeën en concepten uitgewerkt die vervolgens niet gebruikt worden, zoals de

Blockchain en NotarisID. Het notariaat wordt dan ingehaald op nieuwe ontwikkelingen, zoals eIDAS2.0 dat als Europese verordening ook gebruikt kan worden en dat de NotarisID voor cliënten niet meer relevant maakt.

4.3.2 Opvattingen van notariële softwareleveranciers en ketenpartners

De notariële softwareleveranciers en ketenpartners waarderen de samenwerking met de KNB en de verbindende rol die de KNB daarin neemt. De KNB faciliteert gesprekken met en tussen ketenpartners en softwareleveranciers, waardoor zij goed op elkaar kunnen inspelen.

Volgens een softwareleverancier is de rolverdeling tussen de KNB en de softwareleverancier duidelijk. De KNB zet in op initiatieven die per definitie ketenbreed plaatsvinden en die individuele softwareleveranciers niet zelfstandig kunnen oppakken, zoals de toegang tot de BRP. Ook heeft de KNB een Gedragscode Informatiebeveiliging opgesteld die notariskantoren maatregelen oplegt over informatiebeveiliging, zoals een Multi-factor Authenticatie. Dit verplicht indirect softwareleveranciers deze maatregelen in hun software in te bouwen. Volgens de softwareleveranciers is AI-tooling een voorbeeld van een taak die is voorbehouden aan de softwareleverancier. Daarin kunnen zij zich bijvoorbeeld van elkaar onderscheiden.

Softwareleveranciers benadrukken het belang dat de KNB aandacht besteedt aan de bewustwording van het belang van digitalisering. In de samenwerking met notarissen merken softwareleveranciers namelijk grote verschillen tussen notariskantoren. In gesprekken geven zij aan dat digitalisering bij veel notarissen nog weinig leeft. Slechts een beperkt aantal kantoren denkt actief na over de toekomstige digitale inrichting van hun kantoor. Digitalisering wordt vaak gezien als een bedreiging van het vak. Tegelijkertijd vraagt verandering tijd, en afhankelijk van de prioriteiten van een kantoor wordt digitalisering sneller of juist nauwelijks opgepakt. Vooral kleinere kantoren zijn sterk afhankelijk van de persoonlijke voorkeuren en interesses van de notaris.

Tot slot waarderen zij de toekomstvisie van de KNB op het gebied van digitalisering. Een gesprekspartner merkt echter op dat digitalisering weliswaar onderdeel is van de strategische agenda, maar dat een gerichte visie op digitalisering in het notariaat nog ontbreekt. Voor de KNB ligt er een grote uitdaging om het notariaat mee te krijgen in de digitalisering. Daar zijn ketenpartners en softwareleveranciers van afhankelijk. Daarvoor zal de KNB het digitaliseringsvraagstuk meer onder de aandacht moeten brengen: hoe zien wij het bestaansrecht van notarissen in een samenleving waarin alle transacties digitaal zijn?

4.4 Samenvatting en tussenconclusies

In dit hoofdstuk zijn wij ingegaan op de rol van digitalisering in de notariële dienstverlening. Hierbij is gekeken naar de KNB als centrale regisseur van het digitale aanbod, de notariële softwareleveranciers als facilitators op kantoorniveau, en de rol van ketenpartners. De focus lag op de verdeling van verantwoordelijkheden, ervaren risico's en knelpunten in de huidige digitale dienstverlening. Tevens is gekeken naar de waardering door notarissen en de mate waarin deze infrastructuur is toegerust om digitale ontwikkelingen bij te houden.

Inrichting van de digitale infrastructuur

Het digitaal werken vereist een digitale infrastructuur die primair wordt ingericht door de KNB en notariële softwareleveranciers. De KNB focust hierbij op centraal georganiseerde producten die essentieel zijn voor uniformiteit en kwaliteit, zoals het digitaal opslaan van

onderhandse stukken, of projecten die de softwareleveranciers niet zelfstandig kunnen dragen (zoals de toegang tot de BRP). De softwareleveranciers leveren de digitale infrastructuur op kantoorniveau en faciliteren de koppeling met zowel de KNB-systemen als programma's van ketenpartners.
De eindverantwoordelijkheid voor de juistheid, veiligheid en kwaliteit van de dienstverlening ligt bij de notaris zelf, ook als applicaties bijvoorbeeld tijdelijk niet toegankelijk zijn. Als notarissen gebruik maken van applicaties van ketenpartners, ligt de verantwoordelijkheid voor het op een juiste manier aanleveren van stukken bij de notaris. Als de ketenpartner wenst dit via een systeem te doen, dan is de ketenpartner daar in principe zelf verantwoordelijk voor. De KNB bewaakt wel op centraal niveau de gehele infrastructuur, om zo regie te kunnen houden op de applicaties en producten die noodzakelijk zijn voor notarissen. Ook ondersteunt de KNB notarissen om de veiligheid van gegevens te kunnen blijven waarborgen, met bijvoorbeeld de Gedragscode Informatiebeveiliging. Met deze gedragscode wordt ook duidelijk wat het individuele notariskantoor van de software van softwareleveranciers moet verwachten.

Waardering van de rol van de KNB
De KNB speelt een grote rol in de digitalisering van het notariaat. Ketenpartners en notariële softwareleveranciers zijn tevreden over de KNB als facilitator en bemiddelaar. Een meerderheid van de notarissen acht een grotere rol voor de KNB in de digitalisering wenselijk. Met name bij de (digitale) invulling van poortwachterstaken en het verhogen van digitale vaardigheden van de beroepsgroep. Ook is het volgens notarissen wenselijk dat de KNB een rol neemt in het aansluiten op de digitale behoeften van cliënten, op de stroomlijning van administratieve processen en op de automatisering van repeterende werkzaamheden. Een deel van de notarissen vindt deze laatste twee taken echter meer passend bij de softwareleveranciers. De KNB wordt in zijn huidige digitale rol met een zes beoordeeld. Notarissen geven aan dat de KNB haar rol op dit moment te weinig invult en dat de activiteiten op het gebied van digitale infrastructuur weinig zichtbaar is.

Houding ten aanzien van verdere digitalisering
Het notariaat wordt gedreven door wettelijke verplichtingen (zoals de eIDAS-verordening voor de digitale oprichting van de bv) en de wens om repeterende werkzaamheden te automatiseren. In gesprekken wordt aangegeven dat een algehele visie op digitalisering in het notariaat ontbreekt, waardoor het onduidelijk is waar het notariaat naartoe werkt.

Notarissen verschillen zeer sterk in de mate waarin zij digitale ontwikkelingen binnen het kantoor hebben doorgevoerd. Over het algemeen zien notarissen digitalisering als een positieve ontwikkeling. Zij zien de grootste winst in de stroomlijning van administratieve processen en automatisering van repeterende werkzaamheden. Er is minder enthousiasme over kansen voor digitalisering bij de invulling van poortwachterstaken en het aansluiten bij wensen van consumenten. Notarissen verwijzen daarbij op het belang van het onderbuikgevoel bij het uitvoeren van poortwachterstaken en de angst voor het gebruik van algoritmen.

Wat betreft het digitaal passeren van akten: hoewel bijna 60 procent het digitaal passeren van een oprichtingsakte voor een bv wenselijk vindt, wordt dit in de praktijk weinig benut. Dit wordt toegeschreven aan een niet-gebruiksvriendelijk systeem en de voorkeur van cliënten voor fysiek contact. Notarissen zien kansen voor standaardakten (zoals hypotheek- en leveringsakten), maar er is weinig draagvlak voor het digitaal passeren van maatwerkakten,

zoals testamenten en huwelijkse voorwaarden. Hier wordt fysiek contact essentieel beschouwd voor waarheidsvinding en het goed begrijpen van de cliëntwensen.

Knelpunten digitalisering

Voor verdere digitalisering zien notarissen een aantal knelpunten. Allereerst zien notarissen een groot knelpunt rondom de informatiebeveiliging. De omvang van gevoelige informatie die een notaris bezit, maakt de gevolgen van een datalek zeer groot. Een tweede knelpunt zijn de hoge investeringskosten voor kantoren, die mogelijk worden doorberekend aan cliënten. Dit zorgt voor hogere prijzen in het notariaat. Grote notariskantoren zouden meer financiële slagkracht hebben om te investeren, waardoor zij naar eigen zeggen vooroplopen in de digitalisering. Een derde knelpunt dat door zowel de KNB als notarissen werd benoemd, is de prioritering van wetswijzigingen. Zij geven aan dat voor verdere digitalisering, zoals het digitaal passeren van akten, een nieuwe wetswijziging nodig is, waardoor digitalisering nu on hold staat. Tot slot missen notariële softwareleveranciers een duidelijke visie van de KNB over de digitale infrastructuur van het notariaat in de toekomst.

5 Poortwachtersrol

5.1 Inleiding

Op grond van de Wet ter voorkoming van witwassen en financiering van terrorisme (Wwft) en de Sanctiewet 1977 vervult de notaris een poortwachtersrol bij de preventie van witwassen, fraude en andere vormen van financiële en economische criminaliteit. De vervulling van deze taak brengt diverse verplichtingen met zich mee. De verplichtingen voor de notaris die uit de poortwachtersrol voortvloeien zorgen voor een verzwaring van diens taken.

Dit hoofdstuk beschrijft aan de hand van de volgende twee deelvragen hoe deze rol in de praktijk wordt vervuld en ervaren:

8. In hoeverre is het notariaat (digitaal) toegerust om de poortwachtersrol bij de bestrijding van witwaspraktijken, fraude en andere vormen van criminaliteit uit te voeren?
9. Welke knelpunten ervaren beroepsbeoefenaars en andere stakeholders bij het uitvoeren van de poortwachtersrol?

Om deze vragen te beantwoorden wordt eerst uiteengezet wat de poortwachtersrol inhoudt en welke wettelijke verplichtingen hieruit voortvloeien. Hierbij wordt tevens aandacht besteed aan wetsontwikkelingen en het toezicht op de uitvoering van deze rol. Vervolgens beschrijven wij hoe de poortwachtersrol in de praktijk wordt ervaren en welke specifieke uitdagingen en knelpunten notarissen hierbij ondervinden.

5.2 De poortwachtersrol

In de Wwft is de Europese anti-witwasrichtlijn omgezet in het Nederlands recht. Deze wet voorziet in preventieve maatregelen tegen witwassen en terrorismefinanciering. Ter uitvoering van deze preventieve maatregelen is een poortwachtersfunctie neergelegd bij financiële instellingen en professionele dienstverleners, waaronder notarissen, makelaars en verzekeraars. Zij vormen de eerste verdedigingslinie tegen financiële criminaliteit.

De instellingen en dienstverleners zijn aangewezen op grond van hun cruciale positie in het financiële en juridische verkeer. Zo geven banken toegang tot het betalingsverkeer, waardoor zij een centrale rol spelen bij het waarborgen van de integriteit en stabiliteit van het financiële stelsel.[140] Makelaars spelen op hun beurt een belangrijke rol in het voorkomen dat crimineel geld via vastgoedtransacties het financiële systeem binnendringt.[141] De poortwachters ontvangen geen geldelijke vergoeding voor het uitvoeren van deze taak.[142]

5.2.1 De poortwachtersrol van de notaris

De notaris is op grond van de Wwft aangewezen als poortwachter. Dit komt doordat de notaris afspraken en verklaringen rechtsgeldig maakt in een notariële akte, waarmee ook criminelen toegang kunnen krijgen tot 'de bovenwereld'.[143]

Niet alle notariële dienstverlening valt onder de reikwijdte van de Wwft. De poortwachtersrol beperkt zich met name tot het onroerend goederenrecht en het ondernemingsrecht. De familierechtpraktijk valt grotendeels buiten de Wwft. De poortwachtersfunctie legt de notaris vijf verplichtingen op:

1. Risicomanagement
2. Cliëntenonderzoek
3. Meldingsplicht
4. Bewaarplicht
5. Opleidings- en trainingsplicht.

Deze verplichtingen worden hieronder nader toegelicht.

Risicomanagement

De eerste verplichting is dat iedere notaris binnen zijn notariskantoor zelf risico's op witwassen en terrorismefinanciering identificeert, inschat en beheert. De identificatie en inschatting van risico's zijn gebaseerd op de cliënten, hun omgeving, de producten en de diensten van de notaris. Dit proces wordt risicomanagement genoemd. Op basis van geïdentificeerde risico's stelt de notaris beleid op, inclusief interne procedures en gedragslijnen. Vervolgens kan de notaris op basis hiervan in individuele gevallen de risico's inschatten en de intensiteit van de controle daarop aanpassen.[144]

Cliëntenonderzoek

Ten tweede is de notaris op grond van zowel de Wna als de Wwft verplicht een cliëntonderzoek uit te voeren. Artikel 39 Wna verplicht de notaris primair tot het vaststellen van de identiteit van de cliënt; deze verplichting geldt voor alle notariële dienstverlening. Indien de transactie eveneens onder de Wwft valt, dient de notaris ook een cliëntonderzoek in het kader van de Wwft te verrichten. Dit onderzoek is uitgebreider, onder andere omdat de notaris ook moet begrijpen waarom de transactie plaatsvindt. Indien sprake is van een rechtspersoon, dient de notaris daarnaast inzicht te krijgen in:

- de eigendoms- en zeggenschapsstructuur;
- het uiteindelijke doel en de beoogde aard van de zakelijke relatie;
- de uiteindelijk belanghebbende (UBO).[145]

[140] KPMG 2023, p.25.
[141] KPMG 2023, p. 25.
[142] *Kamerstukken II* 2017/18, 34808, nr. 3.
[143] *Kamerstukken II* 2007/08, 31237, nr. 6, p. 3; *Kamerstukken II* 2007/08, 31238, nr. 6, p. 3.
[144] Artikel 2b Wwft.
[145] Artikel 3 en 4 Wwft.

Er wordt van de notaris verwacht het onderzoek af te stemmen op de grootte van het risico. Wanneer het bijvoorbeeld gaat om politiek prominente personen (PEP) of zakelijke transacties die naar hun aard een hoger risico op witwassen met zich meebrengen, dient de notaris in ieder geval een verscherpt cliëntonderzoek uit te voeren. [146] Als er een laag risico is, kan de notaris een vereenvoudigd cliëntonderzoek uitvoeren. Ter invulling van deze taken gaat de notaris na wat het doel en achtergrond van de transactie is en waar het geld vandaan komt. De notaris kan dit doen door bijvoorbeeld het opvragen van onderliggende documenten, zoals bankafschriften, leningsovereenkomsten of jaarrekeningen.

Een andere taak van de notaris betreft de naleving van de Sanctiewet 1977. Deze wet maakt de uitvoering van internationale sanctiemaatregelen mogelijk.[147] De Sanctiewet verplicht de notaris de identiteit van nieuwe en bestaande relaties te controleren, zodat bij een transactie kan worden nagegaan of de betrokken persoon of organisatie voorkomt op de sanctielijsten. Het cliëntenonderzoek en het risicomanagement van de notaris op grond van de Wwft kunnen helpen bij de identificatie van de bij de transactie betrokken personen en entiteiten.[148] Anders dan de Wwft beperkt de Sanctiewet zich niet tot specifieke taken in het notariaat, maar geldt deze algemeen. Het is de notaris verboden om diensten te verlenen aan deze gesanctioneerde partijen. Bovendien heeft de notaris een meldingsplicht bij de verantwoordelijke toezichthouder.

Meldingsplicht

De derde verplichting betreft de meldplicht van de notaris. Indien sprake is van een ongebruikelijke of verdachte transactie, meldt de notaris deze bij de Financial Intelligence Unit (FIU). De definitie van een ongebruikelijke transactie is gebaseerd op indicatoren zoals omschreven in het Uitvoeringsbesluit Wwft 2018. Dit besluit bevat twee typen indicatoren:

1. Objectieve indicatoren: Bij deze indicatoren geldt een directe en onvoorwaardelijke meldplicht. De notaris hoeft geen eigen afweging te maken. Zodra aan de voorwaarden van een indicator is voldaan, moet een transactie gemeld worden, ongeacht of de notaris het zelf verdacht vindt. Een voorbeeld van een objectieve indicator is een contante transactie van 10.000 euro of meer.[149]
2. Subjectieve indicatoren: Dit zijn indicatoren waarbij de notaris professioneel inzicht en oordeelsvermogen moet gebruiken. De notaris meldt de transactie wanneer hij op basis van zijn kennis, ervaring en het uitgevoerde cliëntonderzoek vermoedt dat de transactie verband kan houden met witwassen of terrorismefinanciering. Deze meldingsplicht geldt ook voor situaties waarin de transactie niet is afgerond, bijvoorbeeld wanneer de cliënt zich terugtrekt nadat de notaris om onderliggende stukken heeft gevraagd. Een afgebroken transactie kan eveneens gelden als een subjectieve indicator.

Naast de meldingsplicht heeft de notaris een weigeringsplicht. Op grond van artikel 21 lid 2 van de Wna is het de notaris verboden mee te werken aan handelingen die kennelijk een ongeoorloofd doel of gevolg hebben dat in strijd is met het recht of de openbare orde.

Bewaarplicht

De vierde verplichting betreft de bewaarplicht van de notaris. Op grond van artikel 33 Wwft is de notaris verplicht alle relevante documenten en vastgelegde gegevens met betrekking tot

[146] Artikelen 6-9 Wwft.
[147] Artikel 2 Sanctiewet 1977.
[148] Ministerie van Financiën 2020, p. 25.
[149] Bijlage 1 Uitvoeringsbesluit Wwft 2018.

het cliëntenonderzoek en de uitgevoerde acties te bewaren. De bewaartermijn voor deze documenten bedraagt vijf jaar na het einde van de zakelijke relatie met de cliënt of vijf jaar na het verrichten van de transactie. Deze verplichting is essentieel om de traceerbaarheid en controleerbaarheid door de toezichthouders op het uitvoeren van de Wwft te waarborgen.

Opleidings- en trainingsplicht
Tot slot heeft de notaris de plicht om zijn werknemers periodiek op te leiden, zodat zij voldoende in staat zijn witwasrisico's te identificeren, het cliëntenonderzoek adequaat uit te voeren en ongebruikelijke transacties te herkennen. Omdat risico's voortdurend veranderen, dienen de cursussen en trainingen ook constant geëvalueerd, aangepast en herzien te worden.[150] De invulling van de trainingen kan zowel intern als extern plaatsvinden. De KNB speelt hierbij ook een rol. Zij biedt opleidingen, cursussen en leidraden aan die notarissen en hun medewerkers helpen om hun Wwft-plichten correct na te komen en op de hoogte te blijven van nieuwe wet- en regelgeving en risicopatronen.

5.2.2 Nieuwe wetgeving

Op 30 mei 2024 heeft de Europese Raad een nieuwe set regels over het anti-witwasbeleid goedgekeurd: het Anti Money Laundering-pakket (AML-pakket). Met dit AML-pakket streeft de EU naar een wettelijk stelsel met een uniforme toepassing van regels. Het AML-pakket bestaat uit drie verordeningen en een richtlijn, namelijk:

- AMLr: Verordening inzake anti-witwasverplichtingen voor meldingsplichtige instellingen en dienstverleners, waaronder notarissen.
- AMLA: Verordening tot oprichting van de Anti-Money Laundering Authority, een Europese autoriteit die wordt opgericht om toezicht te houden op de uitvoering van de EU- anti-witwasverordening. Haar taken omvatten direct toezicht op risicovolle financiële instellingen en het uitwerken van regels en technische normen om naleving te harmoniseren. Daarnaast zal de autoriteit de coördinatie en samenwerking tussen de nationale FIU's versterken. De autoriteit heeft geen directe invloed op poortwachters, zoals notarissen.
- Verordening 2023/1113: Een verordening tot herschikking van de verordening betreffende geldovermakingen, waarmee transacties van cryptoactiva transparanter en beter traceerbaar worden.
- AMLD6: De zesde anti-witwasrichtlijn over nationale anti-witwasmechanismen. Deze richtlijn wordt geïmplementeerd door middel van de Implementatiewet ter voorkoming van witwassen en terrorismefinanciering (Iwt).

Het nieuwe AML-pakket heeft tot doel meer risicogebaseerd te werk te gaan door onderscheid te maken tussen hoge en lage witwasrisico's. Deze risicoverdeling bestaat ook in de huidige wetgeving. Volgens het ministerie van JenV zal deze nieuwe wetgeving dan ook geen grote gevolgen hebben voor de poortwachtersfunctie voor notarissen. Wel blijkt de toepassing van de Wwft in de praktijk een uitdaging. Het ministerie van JenV geeft aan dat bij de implementatie van deze wetgeving moet worden gekeken hoe in betere voorlichting voorzien kan worden.

Wel kan de nieuwe wetgeving mogelijk bijdragen aan de onderlinge informatie-uitwisseling tussen notarissen en eventuele ketenpartners. De AMLr voorziet in grondslagen op basis waarvan poortwachters onderling informatie kunnen uitwisselen.[151] Het ministerie van JenV geeft aan dat zij dan ook de mogelijkheden verkent voor het inrichten van een 'grijze lijst'. Met

[150] Artikel 35 Wwft.
[151] Artikel 73 AMLr en artikel 75 AMLr, op basis waarvan zogenoemde 'partnerships' opgericht kunnen worden.

deze grijze lijst kunnen notarissen onderling informatie uitwisselen over de resultaten van hun cliëntenonderzoek.[152] De vraag is echter hoe deze bevoegdheid zich verenigt met de geheimhoudingsplicht van de notaris. Volgens het ministerie van JenV is hiervoor een wetswijziging nodig op de Wna.

Naast de implementatie van het AML-pakket, werkt het ministerie aan het wetsvoorstel Wet internationale sanctiemaatregelen (WIS). Met dit wetsvoorstel beoogt de wetgever de Sanctiewet 1977 te vervangen om de uitvoering en handhaving van internationale sanctiemaatregelen te versterken. De wetgever onderkent dat het sanctie-instrumentarium in de toekomst steeds relevanter en complexer zal worden. De WIS heeft als doel dit instrumentarium toekomstbestendig te maken. Dit wordt onder meer bereikt door verbeterde grondslagen voor het uitwisselen van informatie, de introductie van een centraal Meldpunt Sanctienaleving voor de meldingsplichtigen, waaronder notarissen, en ook de mogelijkheid voor beheerders van een aantal openbare registers, zoals het Handelsregister en het UBO-register, om aantekeningen aan te brengen bij geregistreerde gegevens. Hieruit moet blijken dat er een relatie is tussen de geregistreerde entiteit en een gesanctioneerde natuurlijke- of rechtspersoon. Door onder meer deze maatregelen wordt het voor notarissen makkelijker te achterhalen of de partij waarmee zij handelen in verband kan worden gebracht met sanctiemaatregelen, en maakt het centraal meldpunt het makkelijker om vervolgens een melding te doen.[153]

5.2.3 Controle op uitvoering Wwft-taken

Het BFT is de aangewezen toezichthouder voor de naleving van de Wwft voor een deel van de vrije beroepsbeoefenaren (zie ook hoofdstuk 3). Op grond van artikel 1d, eerste lid onder c, van de Wwft houdt het BFT specifiek toezicht op de uitvoering en handhaving van deze wet door notarissen. Het BFT toetst of zij hun Wwft-verplichtingen adequaat naleven. Dit toezicht wordt ingevuld door zowel preventieve als repressieve maatregelen.

Het preventieve toezicht van het BFT is gericht op het bevorderen van naleving en het verhogen van kennis binnen de beroepsgroep. Dit gebeurt door het geven van voorlichting op bijvoorbeeld bijeenkomsten en in podcasts. Ook publiceert het BFT leidraden waarin onder andere concrete voorbeelden worden gegeven van subjectieve indicatoren van ongebruikelijke transacties. Daarnaast stelt het BFT notities op over specifieke, risicovolle onderwerpen waarmee notarissen in de praktijk te maken krijgen, zoals het gebruik van crowdfunding bij de financiering van woningen, de inzet van cryptovaluta of transacties die duiden op zorgfraude.[154]

Bij repressief toezicht voert het BFT onderzoeken uit. Een onderzoek kan worden gestart naar aanleiding van een signaal, bijvoorbeeld dat een cliënt mogelijk is betrokken bij witwassen of een signaal dat een kantoor de Wwft niet of onvoldoende naleeft. Het BFT kan echter ook zonder specifiek signaal een onderzoek starten, bijvoorbeeld in de vorm van een thematisch onderzoek naar actuele risico's in de sector. Onderzoeken van het BFT vinden zowel online als op kantoor plaats. Bij een online onderzoek vult het kantoor een online vragenlijst in. Tijdens een onderzoek op kantoor controleert het BFT of de interne procedures, het risicobeleid en het management van het kantoor op orde zijn. Daarnaast worden dossiers gecontroleerd om

[152] Ministerie van Justitie en Veiligheid 2025.
[153] Ontwerp Memorie van toelichting op de Wet internationale sanctiemaatregelen 2025.
[154] www.bureauft.nl

te toetsen of het cliëntenonderzoek is uitgevoerd en of de ongebruikelijke transacties vervolgens ook zijn gemeld.[155]

Wanneer het BFT oordeelt dat de Wwft onvoldoende of niet is nageleefd, kan het BFT verschillende handhavingsmaatregelen treffen. Het BFT kan een aanwijzing geven om een bepaalde gedragslijn te volgen of een bestuursrechtelijke sanctie opleggen, zoals een herstelmaatregel in de vorm van een last onder dwangsom of een bestuurlijke boete. In ernstige gevallen kan het BFT aangifte doen bij de officier van justitie. Het niet naleven van de Wwft wordt gezien als een economisch delict, waarvoor bij opzet maximaal twee jaar gevangenisstraf opgelegd kan worden. Het BFT is bovendien verplicht om bestuursrechtelijke sancties te publiceren op zijn website.[156]

Naast het toezicht van het BFT kan bij niet-naleving van de Wwft ook een tuchtprocedure worden ingesteld. De tuchtrechter toetst de onderzoeksplicht van de notaris in het kader van zijn poortwachtersrol en op basis van artikel 21, tweede lid, Wna. Er zijn verschillende uitspraken waarin de tuchtrechter de invulling van deze onderzoeksplicht beoordeelt.[157]

5.3 Poortwachtersrol in de praktijk

5.3.1 Toerusting van de notaris

Onderzoek van KPMG naar de invulling van de poortwachtersrol in Nederland toont aan dat poortwachters zich onvoldoende voelen toegerust om hun wettelijke verplichtingen effectief na te komen.[158] Dit wordt bevestigd in ons vragenlijstonderzoek en de gevoerde gesprekken, waar notarissen aangeven dat zij de poortwachtersfunctie niet naar behoren kunnen uitvoeren. In deze gesprekken komen daarvoor verschillende redenen naar voren.

Allereerst ervaren gesprekspartners een onbalans in kosten. Gesprekspartners geven aan dat het cliëntenonderzoek arbeidsintensief is en veel tijd kost, evenals het verzorgen van een melding aan de FIU. De kosten hiervan kunnen zij niet volledig doorberekenen naar de cliënt, waardoor het uitvoeren van de Wwft de notaris zelf ook veel tijd en geld kost. Dit wordt versterkt door het feit dat notariskantoren controles uitvoeren, die reeds door andere poortwachters, zoals makelaars en banken, zijn verricht. Gesprekspartners geven aan dat deze dubbele controles inefficiënt zijn en hebben twijfels over het nut en de noodzaak van het uitvoeren van het cliëntenonderzoek.

Ten tweede ervaren gesprekspartners een effectiviteitsverlies door het risico op ‘shopping’ Wanneer een notaris zijn diensten weigert of aanvullende gegevens opvraagt, kan de cliënt zich tot een andere notaris wenden. De nieuwe notaris weet niet dat de cliënt eerder een andere notaris heeft bezocht en door deze andere notaris is geweigerd. De nieuwe notaris voert opnieuw het cliëntenonderzoek uit, waarbij de kans bestaat dat deze notaris geen aanleiding ziet diensten te weigeren of meer gegevens op te vragen. Cliënten hebben bij een nieuw cliëntenonderzoek meer inzicht in de gevraagde informatie en het verwachte bewijs, waardoor de kans groter is dat het cliëntenonderzoek slaagt. Gesprekspartners verwachten

[155] www.bureauft.nl
[156] www.bureauft.nl
[157] Hof Amsterdam 11 oktober 2016, ECLI:NL:GHAMS:2016:4057; Hof Amsterdam 11 oktober 2016, ECLI:NL:GHAMS:2016:4058; Hof Amsterdam 11 oktober 2016, ECLI:NL:GHAMS:2016:4059.
[158] KPMG 2023, p. 44-49.

dat criminelen er uiteindelijk bijna altijd in slagen de akte te laten passeren, waardoor de investering niet effectief was en de onderzoeks- en meldingskosten in waarde verloren gaan.

Het KPMG-rapport laat op dit punt een spanningsveld zien tussen de commerciële belangen en de poortwachtersrol. Indien de notaris een dienst weigert op grond van zijn bevindingen in het cliëntenonderzoek, heeft de notaris wel de kosten geïnvesteerd. Deze kosten kan hij niet volledig doorberekenen. De notaris die vervolgens wel de diensten levert, verdient aan diezelfde persoon.[159] Een aantal gesprekspartners geeft aan dat het niveau van het uitvoeren van de Wwft-verplichtingen niet overal gelijk is. Zij leggen uit dat een notariskantoor dat veel investeert in het uitvoeren van cliëntenonderzoeken, ook vaker iets tegenkomt, waardoor zij diensten moeten weigeren. Een notariskantoor dat weinig investeert, ziet minder, waardoor zij ook minder vaak diensten weigeren of meldingen hoeven te doen. Dit maakt de verhoudingen schever.

Ten derde voelt een aantal gesprekspartners zich onveilig als de overheid van hen verlangt op te treden tegen criminelen. Zij verwachten dat criminelen eenvoudig kunnen achterhalen dat zij een melding hebben gedaan bij de FIU en vrezen represailles.

"Wij worden naar binnen gestuurd zonder kogelvrij vest."

Ten vierde ervaren gesprekspartners conflicterende wet- en regelgeving, wat leidt tot een extra mentale druk vanwege de mogelijkheid een verkeerde afweging te maken. Enerzijds zijn notarissen op grond van de ministerieplicht verplicht werkzaamheden uit te voeren, met inachtneming van de geheimhoudingsplicht.[160] Anderzijds zijn zij verplicht om bij een ongebruikelijke transactie beide plichten te doorbreken. De notaris moet in dat geval zijn geheimhoudingsplicht doorbreken door de transactie te melden bij de FIU, en de ministerieplicht doorbreken door diensten te weigeren wanneer de transactie in strijd is met de wet, de openbare orde, of een ongeoorloofd doel dient.[161]

Dit spanningsveld is voor gesprekspartners problematisch, omdat de verdenking van ongebruikelijke transacties vaak gebaseerd is op een onderbuikgevoel in plaats van harde feiten. Dit maakt de daadwerkelijke reden voor weigering en melding moeilijk te achterhalen, waardoor de notaris de beslissing ook moeilijk kan motiveren. De angst om een verkeerde afweging te maken is daardoor groot. Deze angst wordt versterkt door de mogelijke gevolgen: de zware sanctionerende bevoegdheden van het BFT enerzijds en de tuchtrechtelijke aansprakelijkheid voor het schenden van de geheimhoudingsplicht anderzijds.

De door de notarissen ervaren knelpunten zijn terugkerende onderwerpen in gesprekken. Echter, gesprekspartners verschillen ook van visie over de beste manier om met deze knelpunten om te gaan en de poortwachtersrol adequaat te vervullen. Dit leidt tot verschillende praktische uitvoeringswijzen binnen de beroepsgroep.

Een deel van de notarissen heeft een aparte compliance-afdeling waar de Wwft-taken zijn belegd. Dit zijn vaak grotere kantoren die de financiële ruimte hebben hier een aparte afdeling van te maken. Ook zijn er notariskantoren die de compliance uitbesteden aan externen. Volgens het BFT kan dit echter niet volledig. Ook blijft het notariskantoor altijd zelf

[159] KPMG 2023, p. 44-45.
[160] Artikel 22 Wna.
[161] Artikel 21 lid 2 Wna.

verantwoordelijk voor het inrichten en uitvoeren van een juist en volledig cliëntenonderzoek.[162]

Andere notarissen maken gebruik van gespecialiseerde software die controles uitvoert en bijzonderheden signaleert, die zij vervolgens nader moeten onderzoeken. Sommige gesprekspartners uiten kritiek op het volledig afgaan op deze werkwijze, omdat het risico bestaat dat notarissen zich te veel laten leiden door algoritmen. Zij leggen onder andere uit dat notarissen bepaalde diensten liever vermijden, omdat het cliëntenonderzoek te ingewikkeld is. Bijvoorbeeld bij buitenlandse kopers van onroerend goed, waarbij het onderzoek naar de herkomst van gelden complex kan zijn. Volgens gesprekspartners kan software dit vermijdingsgedrag versterken.

Een andere groep notarissen heeft de poortwachtersrol onderdeel gemaakt van de adviserende rol. Volgens deze notarissen is het essentieel om goed te kunnen adviseren. Hiervoor is het noodzakelijk dat de notaris goed bekend is met de situatie, waarbij het doel van de transactie en het gebruik van middelen automatisch helder worden. Andere gesprekspartners stellen echter dat deze aanpak zeer gespecialiseerde kennis vereist over een specifiek onderwerp. Zonder specialisatie is deze adviesrol volgens hen onmogelijk.

Tot slot hanteert een samenwerkingsverband een vergelijkbare visie. Zij leggen uit dat zij een eigen tool hebben ontwikkeld voor het algemeen notarieel onderzoek, waarin de Wwft-controle is verwerkt. Aan de hand van deze tool krijgt de notaris een goed beeld van zijn cliënt en de transactie. De gesprekspartner geeft aan dat deze brede aanpak voorkomt dat er onterechte focus komt op crimineel handelen, zoals volgens deze gesprekspartner mogelijk wel kan gebeuren bij cliëntenonderzoek op grond van de Wwft. Door het volledige beeld inzichtelijk te hebben, verhoogt de kwaliteit van de notariële dienstverlening.

5.3.2 Opvattingen van notarissen

Algemeen
In het vragenlijstonderzoek zijn notarissen gevraagd naar hun opvattingen over de poortwachtersrol. De meeste notarissen (ruim 80%) blijken hun rol als poortwachter uit maatschappelijk oogpunt belangrijk te vinden. Hoewel ruim zestig procent weet wat van hem wordt verwacht als poortwachter, is dit voor bijna veertig procent van de respondenten juist niet duidelijk (genoeg).

Uit de vragenlijst komen vergelijkbare knelpunten naar voren als wat gesprekspartners in gesprekken hebben aangegeven (zie paragraaf 5.3.1). Bijna negentig procent mist samenwerking met andere poortwachters, zoals makelaars en hypotheekverstrekkers. Bijna zestig procent mist deze samenwerking met andere notarissen. Ongeveer tien procent ervaart dit niet als een knelpunt. Ongeveer driekwart ervaart een spanning tussen de verplichtingen als poortwachter en de geheimhoudingsplicht jegens de cliënt. Nagenoeg alle respondenten kijken naar de KNB om de notaris te faciliteren bij het goed vervullen van zijn poortwachtersrol. Zes op de tien respondenten blijken echter ontevreden te zijn over de ondersteuning die de KNB in de praktijk biedt.

[162] www.bureauft.nl

TABEL 5.1 MENINGEN VAN NOTARISSEN OVER DE POORTWACHTERSROL (N=279-281)

	Geheel eens	Eens	Oneens	Geheel oneens	Weet ik niet/ geen mening
De notaris heeft als poortwachter een belangrijke maatschappelijke rol te vervullen.	33%	51%	11%	1%	3%
Het is voor mij duidelijk wat van mij als poortwachter wordt verwacht.	16%	46%	30%	8%	1%
Er is voldoende samenwerking met andere poortwachters.	2%	5%	53%	36%	4%
Ik ervaar een spanning tussen mijn verplichtingen als poortwachter en de geheimhoudingsplicht.	19%	56%	15%	4%	6%
De KNB dient te faciliteren dat de notaris zijn poortwachtersrol goed kan invullen.	55%	41%	1%	1%	3%
De KNB biedt notarissen in de praktijk voldoende ondersteuning bij de uitvoering van deze rol.	3%	20%	43%	17%	16%

Van de twaalf procent notarissen die kritisch zijn op de poortwachtersrol, blijkt dat zij zich afvragen of de poortwachtersrol thuishoort in het notariaat, zo blijkt uit onderstaande reacties:

De notaris is géén opsporingsambtenaar, maar heeft zijn eigen onafhankelijke rol in het rechtsverkeer. Daar hoort soms ook bij het beschermen van de burger tegen een naar informatie hongerige overheid. Natuurlijk heeft de notaris een rol bij het voorkomen van witwassen en in dat kader zou men moeten kunnen zien wat er met meldingen gebeurt.

De principiële vraag is in hoeverre je als notaris poortwachter moet willen zijn. De notaris staat aan de kant van de burger, niet aan de kant van de overheid. De notaris is er om het eigendomsrecht van de burger te beschermen. Ja, zware criminaliteit en terrorisme moeten we helpen tegen te gaan, maar alle overheden (dit is een bestuurskundige wetmatigheid) zijn een Rupsje Nooit genoeg als het om uitbreiding van bevoegdheden en verzamelen van informatie gaat. Wij als notarissen moeten meer voor de grondrechten van eigendom en privacy gaan staan.

De respondenten die vinden dat het onduidelijk is wat van hen wordt verwacht, wijzen onder andere op het feit dat het gaat om open normen en dat concretisering voor de notarispraktijk is uitgebleven. Onder andere onderstaande reacties illustreren dit:

De regels zijn gewoon in het algemeen heel vaag, dus je weet op sommige punten niet wat je moet doen en er is ook geen derde die je hierbij helpt.

De open normen en gebrek aan concrete handvatten hoe te handelen in bepaalde situaties, we worden aan ons lot overgelaten.

De Wwft is geschreven voor bancaire instellingen en vergelijkbare instanties, het knelt in het notariaat hier en daar. Ieder kantoor worstelt met de open norm: je weet niet wat je niet weet van een cliënt, dus ga je nooit ver genoeg in je onderzoek. Dat er achteraf wordt

getoetst (vaak met de kennis van dan) wat je eerder niet goed gedaan hebt of over het hoofd hebt gezien voelt onrechtvaardig.

Geen algemene norm die voor de gehele beroepsgroep geldt, het is een open norm met als gevolg dat iedere notaris maar wat "doet", weliswaar met de beste intenties, maar het is een totale ongeleide situatie die veel kopzorgen geeft in de praktijk.

Andere respondenten vragen aandacht voor de gebrekkige mogelijkheden om (efficiënt) onderzoek uit te voeren:

Beperkte mogelijkheden tot het doen van financieel onderzoek. Herkomst gelden kan een erg lastige en zeer tijdrovende klus zijn.

Dat we afhankelijk zijn wat mensen aanleveren en niet altijd de mogelijkheid hebben dit te controleren. Met AI kan je veel namaken.

Veel verder dan de geijkte registers en google komen we niet.

Er moeten onderliggende stukken worden aangeleverd, maar wij kunnen de echtheid van die stukken niet beoordelen (bankoverzichten/ salarisstrookjes/ jaarrapporten/ taxaties/ nota's van afrekening). Alles kan nagemaakt worden. Op 1 bankrekening kan een positief saldo staan, maar op een andere (niet getoonde) een negatief saldo. Met AI is ook alles mogelijk (fraude door nepberichten en stukken).

Het idee dat wij tot in de puntjes kunnen uitzoeken wat de herkomst is van het “eigen geld” dat cliënten inbrengen raakt kant noch wal. Natuurlijk is dat vrij helder in een aantal gevallen, maar in veel gevallen is het erg lastig, zo niet onmogelijk. Wij hebben duizenden transacties per jaar, met duizenden verschillende cliënten. Het is ondenkbaar dat je dan dergelijk onderzoek goed kan doen. Als alle notarissen de Wwft regels volledig zouden volgen zou het rechtsverkeer in onroerend goed en in aandelen vastlopen. Dat kost namelijk meer capaciteit dan het reguliere notariële werk. En daar zijn niet genoeg mensen voor. Voer in hemelsnaam de regel in dat geld, dat van een Nederlandse bank af komt, per definitie geacht wordt “goed geld” te zijn omdat de bank veel meer tools heeft om te controleren of dat geld goed is en een melding dan geacht mag worden door de bank gedaan te zijn.

Meerdere respondenten hebben – in het verlengde van bovenstaande reacties – daarnaast twijfels over de opbrengst van de poortwachterswerkzaamheden en menen dat van de notaris in dit kader te veel wordt verwacht:

De hoeveelheid werk en tijd die het notariaat moet steken in poortwachterswerkzaamheden staat niet in verhouding tot de economische opbrengst en gaat ten koste van werkzaamheden voor andere dossiers. Bovendien is het werk dat algemeen voor alle cliënten moet worden gedaan, terwijl je liever risico gestuurd wil werken.

De vraag is of het effectief is, criminelen vinden toch wel een manier, dat zie je aan richtlijn na richtlijn, het is dweilen met de kraan open.

Mensen die kwaad willen worden ook door het verzamelen van de gebruikelijke gegevens niet onderschept (bijv. hypotheekfraude of witwassen). Uiteindelijk zijn notarissen het sluitstuk. De informatie die hier relevant voor is, wordt niet door notarissen beoordeeld. Vergeet niet: wij zijn niet opgeleid tot rechercheurs of politieagenten. Notarissen zijn specialisten in (goederen) recht.

De WWFT onderzoeken die we voor OG [onroerend goed] moeten doen t.a.v. de geldstroom vind ik geen toegevoegde waarde. Mensen kunnen dit vervalsen en wij kunnen dat niet controleren. Ik heb in al die jaren nog nooit iemand daarop kunnen betrappen. Dit ligt niet bij ons maar bij een andere instantie. Ik vind dat de notaris op dit punt een te grote verantwoordelijkheid heeft en daarbij niet de tools heeft gekregen.

Het feit dat aangeleverde gegevens niet kunnen worden gecontroleerd. Iemand die 'fout' wil doen wordt er door het notariaat niet uitgehaald. Het kost onevenredig veel tijd en moeite om de werkzaamheden uit te voeren. De werkzaamheden horen niet in het notariaat thuis, we zijn op dat gebied geen specialisten.

Verder hebben verschillende respondenten gewezen op de belasting voor de cliënt – ook omdat zij bij verschillende dienstverleners (banken, makelaar, tussenpersoon) dezelfde gegevens moeten aandragen – en de negatieve reacties die notarissen hierover ontvangen. ‘Klanten moeten dezelfde procedures bij verschillende dienstverleners blijven herhalen en dat is zonde van de tijd’, merkt een respondent op. Sommigen bespeuren bij cliënten onwil om gegevens aan te leveren.

Tot slot zijn nog enkele andere knelpunten genoemd, waaronder het feit dat anoniem melden bij de FIU niet mogelijk is en dat voor de cliënt bij een strafrechtelijk onderzoek kenbaar wordt wie de melding heeft gedaan. Daarnaast is door een enkeling erop gewezen dat de overheid deze taak bij notarissen heeft neergelegd zonder dat zij gecompenseerd worden voor de kosten. De mogelijkheden om kosten door te berekenen aan cliënten zijn beperkt.

Poortwachtersrol en de aantrekkelijkheid van het beroep

In de toelichting op de vraag hoe de aantrekkelijkheid van het vak zich heeft ontwikkeld, zijn verschillende respondenten ingegaan op de poortwachtersrol. Voor een behoorlijk aantal respondenten die de aantrekkelijkheid zien verslechteren, speelt de Wwft/de poortwachtersrol een rol. Ook respondenten die vinden dat de aantrekkelijkheid per saldo min of meer gelijk is gebleven, noemen – naast de werkdruk – de Wwft regelmatig als negatieve factor. Geen enkele respondent noemde de Wwft als een ontwikkeling die het vak aantrekkelijker heeft gemaakt.

Respondenten hebben met name naar voren gebracht dat de poortwachtersrol zorgt voor extra administratieve lasten en extra regel- en werkdruk. De poortwachtersrol is volgens hen zeer arbeidsintensief. Ook brengt deze een verhoogd risico op tuchtklachten en aansprakelijkheidsstellingen met zich mee. Sommigen zien daarnaast het nut niet in van de controles die zij in het kader van de Wwft moeten verrichten en/of vinden deze rol niet passend bij het notariaat. Zij lichten dit onder andere als volgt toe:

De steeds grotere nadruk op en omvang van de poortwachtersfunctie maakt het beroep niet aantrekkelijker. Hoewel ik de ratio daarvan goed snap, is dit geen inhoudelijk werk en is dat niet de reden dat ik voor dit beroep gekozen heb. Daarnaast hebben we ook nog eens

onvoldoende tools om deze functie echt goed uit te oefenen, wat het nog lastiger maakt. (kandidaat-notaris, 31 jaar)

De risico's die een notaris-ondernemer loopt nemen alleen maar toe. Wet- en regelgeving zoals een interpretatiewet als de Wwft met achteraf oordeelsvorming door justitiabelen die nooit met de poten in de modder hebben gestaan of ooit zullen staan en (zware) bestraffingen of verdenkingen van notarissen (de onbegrensde jacht op ondermijning) ondermijnt feitelijk het gehele instituut. (notaris-ondernemer, 51 jaar)

Door uitbreidende wetgeving is de notaris veel bezig met zaken die niets van doen hebben met de eigenlijke taak. Verantwoordelijkheden en aansprakelijkheden worden door een gebrekkige overheid op het bordje van de notaris gelegd. (notaris-ondernemer, 51 jaar)

De Wwft daarvan hebben we erg veel last in de zin van regeldruk (de hypotheekadviseur, de bank, de makelaar en de notaris doen allemaal dezelfde procedure, het is te gek voor woorden). (notaris-ondernemer, 64 jaar)

Verbetersuggesties van notarissen

Op de vraag welke voorstellen de poortwachtersrol zouden verbeteren, blijkt een overgrote meerderheid van de respondenten de invoering van het Centraal Aandeelhoudersregister (CAHR) en een 'collectieve notariële geheimhoudingsplicht' te zien als goede voorstellen. Het Centraal Aandeelhoudersregister heeft als doel het centraal en digitaal verzamelen van informatie over aandelen en aandeelhouders, vruchtgebruikers en pandhouders besloten- of niet beursgenoteerde naamloze vennootschappen, die notarissen vervolgens kunnen raadplegen in hun cliëntenonderzoek voor de Wwft.[163]

Een collectieve notariële geheimhouding maakt het mogelijk dat notarissen onderling informatie uit cliëntenonderzoeken delen, bijvoorbeeld via een grijze lijst. Wanneer een notaris naar aanleiding van een Wwft-onderzoek een dienst weigert of een melding doet bij de FIU, kan hij dit registreren in de grijze lijst. Andere notarissen kunnen deze lijst raadplegen om te controleren of een cliënt eerder voor een vergelijkbare akte is geweigerd. Dit voorkomt dat meerdere notarissen hetzelfde onderzoek uitvoeren voor dezelfde cliënt.

Een andere verbetersuggestie van notarissen is een eerdere betrokkenheid van notarissen bij koopovereenkomsten en vastgoedtransacties. Een ruime meerderheid van ongeveer zestig procent van de respondenten blijkt voorstander te zijn.

TABEL 5.2 MENING NOTARISSEN TEN AANZIEN VAN VOORSTELLEN TER VERBETERING VAN DE POORTWACHTERSROL (N=280)

Bent u het eens met de volgende voorstellen?	Geheel eens	Eens	Oneens	Geheel oneens	Weet ik niet / geen mening
Centraal Aandeelhoudersregister	66%	23%	2%	1%	8%
'Collectieve notariële geheimhouding'	52%	30%	3%	3%	13%
Eerdere betrokkenheid bij koopovereenkomsten	36%	27%	14%	7%	16%

[163] *Kamerstukken II* 2016/17, 34 661, nr. 3.

Uit de open antwoorden komt daarnaast naar voren dat sommige notarissen voorstellen dat anoniem melding kan worden gedaan bij de FIU. Ook wensen meerdere notarissen dat de poortwachterswerkzaamheden en de subjectieve normen meer geconcretiseerd worden, zodat duidelijker wordt wat van hen wordt verwacht. Ook zouden sommige respondenten (eenvoudiger) toegang tot andere registers willen, zoals het strafrechtelijk- en fiscale register. Verder is meermaals gesuggereerd dat notarissen geen onderzoek meer hoeven te doen naar de herkomst van gelden die afkomstig zijn van bankrekeningen bij een bank met een Nederlandse bankvergunning, omdat hier reeds controles door banken als poortwachter hebben plaatsgevonden.

In gesprekken benoemen gesprekspartners meermaals de wens voor een 'grijze lijst' tussen zowel andere poortwachters als notarissen onderling. Hierdoor hoeven cliënten niet langer langs meerdere poortwachters te gaan én kunnen cliënten niet langer 'shoppen' als een dienst eenmaal is geweigerd. Daarnaast geeft een aantal gesprekspartners aan dat het wenselijk is als notarissen de cliëntenonderzoeken op eenzelfde wijze uitoefenen. Zij kijken voor deze invulling naar de KNB, die daar een rol in zou moeten spelen.

5.4 Samenvatting en tussenconclusies

In het kader van de Wwft en de Sanctiewet 1977 vervult de notaris een poortwachtersrol bij de preventie van witwassen, fraude en andere vormen van financiële en economische criminaliteit. In dit hoofdstuk stond daarom centraal in hoeverre het notariaat toegerust is om deze poortwachtersrol adequaat uit te voeren en welke knelpunten daarbij worden ervaren.

De poortwachtersrol van de notaris
De notaris vervult op grond van de Wwft een poortwachtersrol die vooral raakt aan het onroerend goed- en het ondernemingsrecht. Deze rol vertaalt zich in vijf kernverplichtingen: risicomanagement, cliëntenonderzoek, meld- en weigeringsplicht, bewaarplicht en opleidings- en trainingsplicht. Het toezicht op de naleving van de Wwft ligt voor notarissen bij het BFT en kent zowel preventieve (voorlichting en leidraden) als repressieve vormen (onderzoeken en handhaving). Ook kan de tuchtrechter beoordelen of de notaris zijn poortwachtersrol voldoende heeft uitgevoerd. Nieuwe EU-regelgeving (AML-pakket) en het wetsvoorstel Wet internationale sanctiemaatregelen beogen de poortwachtersrol te versterken met mogelijk meer ruimte voor informatie-uitwisseling.

Ervaren knelpunten door notarissen
Uit het vragenlijstonderzoek en de gesprekken komt een consistent beeld naar voren dat het notariaat de poortwachtersrol belangrijk vindt, maar zich vaak onvoldoende toegerust voelt om deze optimaal te vervullen. Zij ervaren de nodige knelpunten bij het uitvoeren van deze rol. De belangrijkste zijn de hoge tijdsinvestering, de niet volledig door te berekenen kosten, inefficiëntie door dubbele controles in de keten en een ervaren effectiviteitsverlies door 'shopping' tussen notarissen. Daarbij ervaren notarissen een spanningsveld tussen de ministerie- en geheimhoudingsplicht enerzijds en de meldings- en weigeringsplicht anderzijds, met achteraf mogelijke toetsing door de toezichthouder en de tuchtrechter. Dit kan leiden tot onzekerheid en mentale druk. Daarbij komt dat het veiligheidsgevoel bij notarissen onder druk kan komen te staan bij het doen van een melding. De poortwachtersrol wordt daarnaast vaak genoemd als negatieve factor voor de aantrekkelijkheid van het beroep vanwege de regeldruk, administratieve lasten en het risico op klachten en aansprakelijkheid (zie ook het volgende hoofdstuk).

De uitvoering van de poortwachtersfunctie verschilt tussen kantoren. Niet alleen de wijze waarop zij de poortwachtersrol hebben ingekleed (compliance-afdeling, uitbesteding, softwarematige screening of adviserende benadering), maar ook de intensiteit van de controles verschilt tussen notariskantoren onderling. Notarissen geven dan ook aan uniformiteit in de uitvoering van hun poortwachtersrol te missen. Hierin zien zij een rol voor de KNB. De ondersteuning door de KNB wordt door velen als onvoldoende ervaren.

Verbeterwensen richten zich vooral op een betere informatiepositie en samenwerking tussen poortwachters en notarissen onderling. Ook het concretiseren van normen, veilig (anoniem) melden en het verminderen van dubbel werk worden veelvuldig genoemd.

Al met al laat dit hoofdstuk zien dat de formele verplichtingen en het toezichtkader stevig zijn, maar dat de praktische uitvoerbaarheid, uniformiteit en ervaren effectiviteit van de poortwachtersrol onder druk staan door beperkte instrumenten, open normen en een gebrek aan gegevensdeling.

6 Aantrekkelijkheid van het beroep

6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk staat de aantrekkelijkheid van de notariële beroepsuitoefening centraal. Daarbij gaan we in op de centrale onderzoeks- en deelvraag: Welke factoren maken het beroep aantrekkelijk en welke niet? Ter beantwoording van deze vraag wordt inzichtelijk gemaakt welke factoren en omstandigheden het beroep aantrekkelijk maken en welke juist, in meer of mindere mate, afbreuk doen aan de aantrekkelijkheid ervan. Ook bespreken we hoe notarissen, studenten notarieel recht en andere stakeholders aankijken tegen de ontwikkeling van de 'notariële arbeidsmarkt'. Daarbij gaat bijzondere aandacht uit naar het ondernemerschap en de opvolging van de huidig notaris-ondernemers.

Het gaat hierbij om de ervaringen van zowel huidige als toekomstige (potentiële) beroepsbeoefenaren. Waar relevant maken we een onderscheid tussen notaris-ondernemers (NO), toegevoegd notarissen (TN) en kandidaat-notarissen (KN). Hun ambities en ervaringen zijn via vragenlijsten in kaart gebracht, daarnaast is tijdens de interviews dieper ingegaan op de positieve en de negatieve kanten van het notarisambt. In het bijzonder is aandacht besteed aan knelpunten bij het doorgroeien naar de rol van notaris-ondernemer (zie paragraaf 1.5 voor de uitgebreidere methodologische verantwoording).

In paragraaf 6.2 bespreken we eerst de algemene waardering voor het ambt. In paragraaf 6.3 gaan we in op de ambities van kandidaat- en toegevoegd notarissen om ondernemer te worden, op de vraag in hoeverre notaris-ondernemers bezig zijn met opvolging en op de knelpunten die respondenten daarbij ervaren. Paragraaf 6.4 stelt de ervaringen en de ambities van studenten Notarieel Recht centraal.

Opgemerkt moet worden dat verschillende factoren die de aantrekkelijkheid beïnvloeden ook aan bod komen in de overige hoofdstukken van dit rapport, denk aan digitalisering, de poortwachtersrol, etc. Voor meer (inhoudelijke) toelichting op (de achtergrond van) deze ontwikkelingen wordt naar die hoofdstukken verwezen.

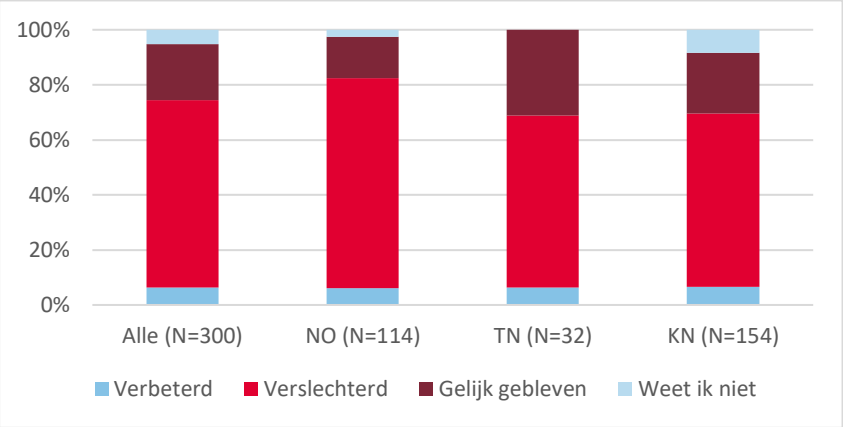
6.2 Aantrekkelijkheid vanuit het perspectief van beroepsbeoefenaars

Algemene indruk

Respondenten zijn gevraagd om de aantrekkelijkheid van het beroep te waarderen met een cijfer tussen 1 en 10. Het gemiddelde rapportcijfer (n=286) komt uit op een 6,3. Notaris-ondernemers (n=107) en toegevoegd notarissen (n=29) scoren licht bovengemiddeld, met een respectievelijk een 6,7 en 6,9. Kandidaat-notarissen (n=150) geven gemiddeld genomen een 6,0. Degenen die relatief kort (maximaal tien jaar) werkervaring hebben scoren ook gemiddeld genomen lager dan degenen die tussen de tien en dertig jaar werkzaam zijn in het notariaat (6,0 versus 6,6). Tussen mannelijke en vrouwelijke respondenten zijn geen relevante verschillen waarneembaar.

Ongeveer twee derde van de respondenten geeft aan dat de aantrekkelijkheid van het beroep in de afgelopen vijf jaar is verslechterd. Dit gevoel leeft het sterkst onder notaris-ondernemers.

FIGUUR 6.1 ONTWIKKELING AANTREKKELIJKHEID VAN HET BEROEP VOLGENS NOTARISSEN



Werkdruk

In hun toelichtingen zijn meerdere respondenten ingegaan op de werkdruk en de werk-privébalans. Respondenten die menen dat de aantrekkelijkheid van het beroep is verslechterd, wijzen relatief vaak op de toegenomen werkdruk en de personele krapte waarmee het notariaat te kampen heeft. Deze werkdruk wordt onder andere gerelateerd aan de poortwachtersrol en de daaruit voortvloeiende verplichtingen van de notaris op grond van de Wwft en de daarmee gepaard gaande administratieve lasten. Ook (onrealistische) verwachtingen van cliënten en de kans dat zij, bij ontevredenheid, een tuchtklacht indienen, spelen een rol.[164] Over de werkdruk wordt onder andere het volgende opgemerkt:

De werkdruk is vele malen hoger dan voorheen en wordt alleen maar hoger door een veranderende maatschappij. Mensen zijn gewend om snel op hun wenken bediend te worden en dat lukt niet altijd mede door een personeelstekort. (notaris-ondernemer, 48 jaar)

Enorme werkdruk in het notariaat, moeilijk om nieuwe mensen te werven en te weinig tijd om nieuwe mensen in te werken en te begeleiden. (kandidaat-notaris, 57 jaar)

[164] In paragrafen 4.3 en 5.2 wordt nader ingegaan op de opvattingen die onder respondenten leven over de poortwachtersrol/de Wwft en het tuchtrecht.

De toegenomen druk op het notariaat vanuit de maatschappij en de regelgeving maakt het beroep in mijn optiek minder aantrekkelijk. (kandidaat-notaris, 26 jaar)

Ook bij respondenten die menen dat de aantrekkelijkheid gelijk is gebleven, worden de toegenomen werkdruk en de arbeidsvoorwaarden vaak genoemd als negatieve en soms ook verslechterende factor. Zij wegen dit soms af tegen andere positieve omstandigheden die de werkdruk (ten dele) compenseren, zoals juridisch-inhoudelijke vraagstukken complex(er) en interessant(er) zijn en dat een notaris cliënten inhoudelijk van dienst kan zijn, zie bijvoorbeeld onderstaande illustratieve reacties:

Inhoudelijk een geweldig vak, super leuk om met mensen om te gaan maar de werkdruk is echt veel te hoog. (kandidaat-notaris, 53 jaar)

De aantrekkelijkheid van het beroep vind ik vooral liggen in het feit dat je mensen op ieder moment van hun leven echt ergens mee helpt. Met name dus maatschappelijke betrokkenheid vind ik zeer aantrekkelijk. (toegevoegd notaris, 33 jaar)

Arbeidsvoorwaarden

In het verlengde van de werkdruk noemen respondenten die de aantrekkelijkheid van het vak zien verslechteren ook veelvuldig dat de arbeidsvoorwaarden ondermaats zijn. Zij wijzen met name op de lage financiële beloning, maar ook op andere aspecten, zoals beperkte mogelijkheden om parttime te werken, de pensioenregeling[165], het gebrek aan flexibele werktijden, weinig (bovenwettelijke) vakantie-uren en weinig ruimte voor persoonlijke ontwikkeling. In dit kader wordt regelmatig aandacht gevraagd voor het ontbreken van een gezonde werk-privébalans. Hierover is onder meer het volgende naar voren gebracht:

De beloning staat niet geheel in verhouding tot de risico's die je loopt en de uren die je maakt. (kandidaat-notaris, 50 jaar)

Arbeidsvoorwaarden zijn onder de maat, betaling is matig, werkdruk onevenredig hoog. (kandidaat-notaris)

Het zou aantrekkelijker kunnen door beloning en vrije dagen etc. beter te regelen in het algemeen. Werk vs privé is tegenwoordig voor velen belangrijk. (toegevoegd notaris, 33 jaar)

Verschillende respondenten die vinden dat de aantrekkelijkheid van het beroep is verbeterd, wijzen erop dat de mogelijkheden om flexibel te werken wel zijn toegenomen in de afgelopen jaren, hoewel verdere verbetering mogelijk wordt geacht. Onderstaande reacties illustreren deze visies:

Er is meer flexibiliteit gekomen in waar en hoe je je werk kan doen. Ook komt er steeds meer variatie in de werkzaamheden. (notaris-ondernemer, 45 jaar)

[165] Notarissen, toegevoegd notarissen en kandidaat-notarissen zijn verplicht om deel te nemen aan een door de minister aan te wijzen pensioenfonds (artikel 113a Wna). Sinds 1 maart 2017 wordt de pensioenregeling uitgevoerd door Stichting Pensioenfonds Notariaat.

Omdat ik als zzp-er werkzaam ben, is de aantrekkelijkheid toegenomen, nu er veel werk is. Daardoor kan ik flexibel zijn. (kandidaat-notaris, 53 jaar)

Ik denk dat veel kantoren wel moderniseren, maar we zijn er nog lang niet. De mogelijkheden om flexibel en thuis te kunnen werken zijn nog steeds beperkt. Weinig aanvullende regelingen bijvoorbeeld bijdrage voor sporten of fiets. In de avond kunnen werken in plaats van ochtend is ook nog steeds niet mogelijk. De oude generatie gaat er steeds meer uit, waardoor het denk ik wel steeds meer de goede richting op gaat. (toegevoegd notaris, 38 jaar)

Kandidaat-notarissen en toegevoegd notarissen die een dienstverband hebben vallen niet onder een CAO. Zij maken met hun werkgever – binnen de wettelijke regels over onder andere het minimumloon en vakantie-uren – individuele afspraken over hun arbeidsvoorwaarden in hun arbeidsovereenkomst. Deze arbeidsvoorwaarden kunnen dus verschillend zijn per werkgever en per dienstbetrekking. In de vragenlijst is de stelling voorgelegd of de arbeidsvoorwaarden wel in een CAO zouden moeten worden geregeld. Bijna 60 procent is het daarmee (geheel) eens, waarbij met name toegevoegd notarissen en kandidaat-notarissen dit graag zouden willen. Onder notaris-ondernemers is veel minder steun aanwezig voor het regelen van arbeidsvoorwaarden in een CAO en is de groep voorstanders kleiner dan de groep tegenstanders.

TABEL 6.2 ARBEIDSVOORWAARDEN VOOR KANDIDAAT- EN TOEGEVOEGD NOTARISSEN IN CAO REGELEN

	Allen (n=298)	NO (n=115)	TN (n=31)	KN (n=152)
(Geheel) eens	58%	37%	80%	70%
(Geheel) oneens	19%	47%	16%	17%
Weet ik niet / geen mening	13%	17%	3%	13%

Goed arbeidsmarktperspectief

Een aantal respondenten dat meent dat de aantrekkelijkheid van het notariaat in de afgelopen jaren is verbeterd, noemt onder andere dat de markt voor notariële dienstverlening is verbeterd en dat er voldoende werk is voor notarissen.

Aanzien van het vak en verwachtingen van cliënten

Ongeveer twee op de drie respondenten geven aan dat het aanzien van het beroep in de laatste jaren is afgenomen. Dit heeft bij ongeveer 40 procent van hen invloed op het werkplezier.

TABEL 6.3 STELLINGEN

	N	(Geheel) eens	(Geheel) Oneens	Weet ik niet/ geen mening
Het aanzien van het beroep van notaris is de laatste jaren afgenomen.	300	69%	21%	10%
Dit verminderde aanzien is van invloed op mijn werkplezier.	206	41%	55%	4%

Verschillende respondenten zien dat de aard en de verwachtingen van cliënten in de afgelopen jaren in negatieve zin zijn veranderd:

Omgangsvormen zijn verruwd en wellicht door internet denken mensen: "standaard, een druk op de knop, hoezo is het kantoor dicht op 25 december?" (notaris-ondernemer, 60 jaar)

De maatschappij ziet het notariaat als een noodzakelijk iets waarbij nog steeds wordt gedacht dat het allemaal een druk op de knop is en veel te duur. Terwijl mensen hun hypotheek adviseur 10 x zoveel betalen aan honorarium. Blijft een hardnekkig iets. Daarnaast is er altijd iemand die ontevreden is en als men de zin niet krijgt een klacht indient. Dat is ook wel heel erg makkelijk en zonder enige drempel. (notaris-ondernemer, 54 jaar)

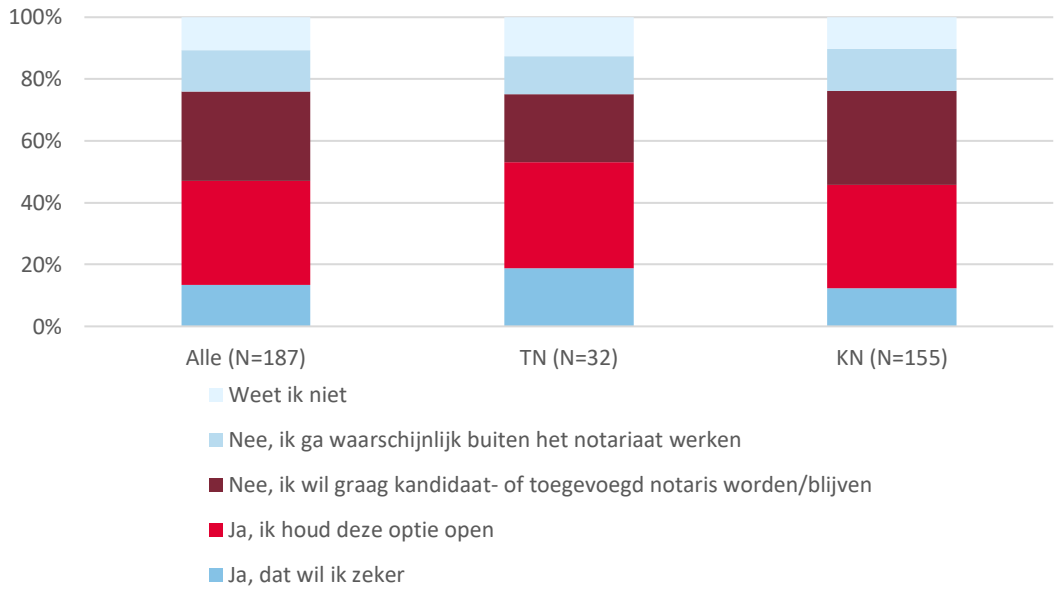
Leken zien het notariaat steeds meer als knippen en plakken. Er komen meer verantwoordelijkheden en verplichtingen voor notarissen bij maar er gaat nooit wat van af. Er is groot personeelsgebrek en mensen worden steeds mondiger waardoor de werkdruk steeds hoger wordt. (kandidaat-notaris, 27 jaar)

Daarnaast speelt de druk vanuit mondige, veeleisende cliënten en daarmee samenhangend het risico op een tuchtklacht of een aansprakelijkheidsstelling mee. Deze druk en het risico op klachten nemen ook toe vanwege de werkdruk, waardoor (onrealistische) verwachtingen niet waargemaakt kunnen worden. Dit komt mede door een verkeerde beeldvorming van cliënten over de werkzaamheden van de notaris en omdat de Wwft-controles door cliënten als vervelend worden ervaren.

6.3 Ambities ten aanzien van het ondernemerschap

Respondenten die nu geen notaris-ondernemer zijn – dus toegevoegd en kandidaat-notarissen – zijn bevraagd over hun ondernemerschapsambities. De uitkomsten zijn in onderstaande tabel weergegeven.

FIGUUR 6.4 AMBITIES VAN TOEGEVOEGD EN KANDIDAAT-NOTARISSEN OM ONDERNEMER TE WORDEN



Een klein deel van de toegevoegd-notarissen en kandidaat-notarissen heeft de ambitie om notaris-ondernemer te worden. Daarnaast houdt ongeveer een derde van beide groepen die optie open. Opgeteld komt dit op 47 procent van de respondenten. In 2020 was de groep met (mogelijke) ambitie om ondernemer te worden veel hoger (30% met ambitie, 40% hield de mogelijkheid open).[166] Nadere analyses leren dat met name jongere respondenten het ondernemerschap (mogelijk) ambiëren.

De respondenten die 'ja' hebben geantwoord, zijn gevraagd in welke vorm zij het (mogelijk) geambieerde ondernemerschap voor zich zien.

TABEL 6.5 PRAKTIJKVOORKEUR VAN TOEGEVOEGD EN KANDIDAAT-NOTARISSEN (MEERDERE ANTWOORDEN MOGELIJK; N=88)

In welke vorm ziet u het ondernemerschap voor zich?	N
Toetreding als partner tot het kantoor waar ik nu werkzaam ben	46
Als opvolger van huidig notaris-ondernemer, in het kantoor waar ik nu werkzaam ben	38
Opvolging in een associatieve standplaats	14
Vestiging van een associatieve standplaats	11
Zelfstandige vestiging van een nieuw kantoor	9
Weet ik nog niet	22

De meeste respondenten geven de voorkeur aan toetreding als partner bij het kantoor waar ze al werkzaam zijn, gevolgd door opvolging van de huidige notaris-ondernemer. Vijfentwintig respondenten hebben aangegeven dat zij toetreding als partner in een (bestaand) notariskantoor als enige optie overwegen om notaris-ondernemer te worden. Voor zeventien respondenten geldt dat zij enkel notaris-ondernemer willen worden via opvolging van een huidige notaris-ondernemer. Een klein deel geeft de voorkeur aan opvolging in of vestiging van een associatieve standplaats. Slechts negen respondenten geven aan zelfstandig een nieuw kantoor te willen vestigen.

Opvolging van notaris-ondernemers

Van de huidige notaris-ondernemers (n=115) blijkt op basis van het vragenlijstonderzoek bijna de helft zich in het geheel niet bezig te houden met zijn/haar opvolging. Bijna een derde is op dit moment bezig om de mogelijkheden te verkennen. Ruim tien procent van de respondenten is daadwerkelijk op zoek, maar heeft nog geen opvolger gevonden. Opvolging houdt vooral de 50-plus-respondenten bezig (al is ook daar een derde er niet mee bezig). Een op de tien geeft aan inmiddels een opvolger klaar te hebben staan. Van degenen die bezig zijn met opvolging, voorziet ongeveer zes op de tien moeilijkheden. Uit gesprekken volgt dat opvolging met name als probleem wordt gezien als het desbetreffende kantoor ook moeite ervaart met het vinden van geschikte kandidaat-notarissen.

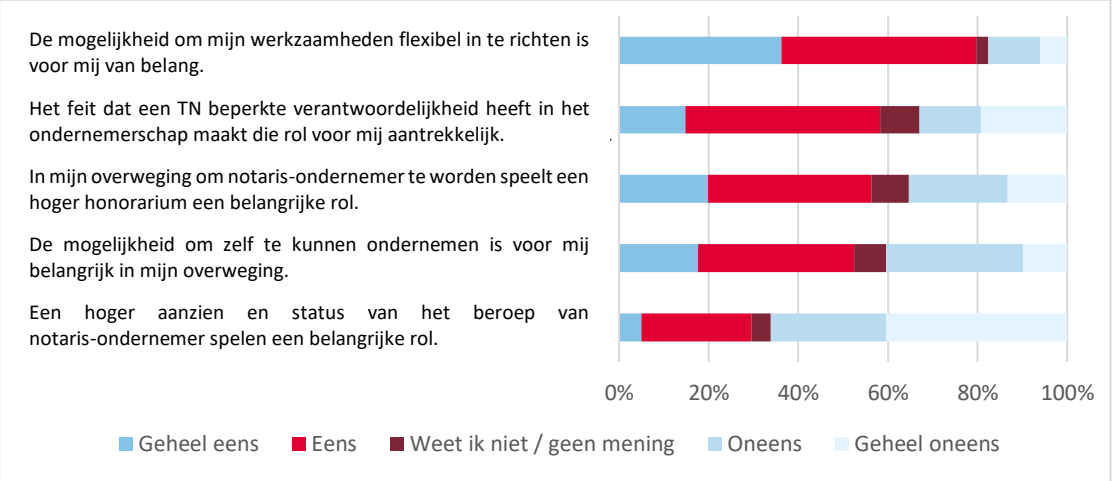
Waardering van het ondernemerschap

Het belangrijkste motief voor kandidaat- en toegevoegd notarissen die de vragenlijst hebben ingevuld om het ondernemerschap te overwegen, is de flexibiliteit om zelf werkzaamheden in te richten. Figuur 6.6 laat zien dat dit voor tachtig procent van de respondenten een belangrijke factor is. Bij ruim de helft van deze respondenten is een hoger honorarium ook een belangrijke factor. Ook ongeveer de helft vindt de mogelijkheid om zelf te kunnen ondernemen belangrijk. Bij respondenten die ambities hebben notaris-ondernemer te worden, ligt dit percentage (licht) hoger. Drie op de tien respondenten geven aan dat een

[166] Arbeidsmarkt notariaat, Ledenonderzoek 2020, KNB.

hoger aanzien en status van het beroep van notaris-ondernemer een belangrijke rol spelen. Tegelijkertijd geeft bijna zestig procent van alle respondenten aan dat de beperkte verantwoordelijkheid voor de onderneming de rol van toegevoegd notaris juist aantrekkelijk maakt. Voor respondenten die aangeven (mogelijk) notaris-ondernemer willen worden, geldt dat dit percentage uitkomt op dertig procent.

FIGUUR 6.6 OVERWEGINGEN OM HET ONDERNEMERSCHAP TE OVERWEGEN ONDER TOEGEVOEGD EN KANDIDAAT-NOTARISSEN (N=181/182/183)



Notaris-ondernemers moeten aan verschillende, aanvullende eisen voldoen, waaronder het opstellen en laten goedkeuren van een ondernemingsplan (zie paragraaf 3.2.3). Daarnaast is over enkele andere aspecten die specifiek relevant zijn voor het ondernemerschap navraag gedaan of deze worden ervaren als knelpunten. In de onderstaande tabellen is de respons weergegeven voor alle kandidaat- en toegevoegd notarissen die hebben aangegeven het ondernemerschap (mogelijk) te ambiëren. Aan huidige notaris-ondernemers zijn deze eventuele knelpunten op soortgelijke wijze geïnventariseerd. Hun respons is eveneens opgenomen in onderstaande tabel.

TABEL 6.7 MATE WAARIN KNELPUNTEN IN HET ONDERNEMERSCHAP WORDEN HERKEND (KANDIDAAT EN TOEGEVOEGD NOTARISSEN (KT) = 181/182/183; N NOTARIS-ONDERNEMERS (NO) = 109-112)

Knelpunten	Zeker		Enigszins		In het geheel niet		N.v.t./weet ik niet	
	KT	NO	KT	NO	KT	NO	KT	NO
Balans werk/privé	60%	47%	26%	33%	11%	9%	3%	11%
Grotere kans om tuchtrechtelijk aansprakelijk te worden gesteld	55%	54%	21%	25%	19%	10%	5%	11%
Grotere kans om civielrechtelijk aansprakelijk te worden gesteld	54%	49%	24%	29%	16%	10%	5%	12%
Kosten goodwill voor overname van of toetreding tot een kantoor	38%	12%	28%	31%	19%	38%	16%	19%
De duur van de benoemingsprocedure	28%	21%	26%	29%	37%	31%	9%	18%
Het beschikken over ondernemers-kwaliteiten	23%	23%	29%	38%	41%	23%	7%	15%
Het vereiste om voor drie jaar voldoende financiering te kunnen organiseren	20%	7%	34%	23%	31%	43%	16%	27%
Het vereiste om een ondernemingsplan op te stellen	19%	4%	37%	20%	36%	53%	8%	24%

Ervaringseisen	6%	7%	16%	27%	69%	50%	9%	15%

Uit deze resultaten komt naar voren dat onder kandidaat- en toegevoegd notarissen met name de werk-privébalans en de grotere kans om als (eindverantwoordelijk) notaris-ondernemer tuchtrechtelijk of civielrechtelijk aansprakelijk te worden gesteld worden gezien als knelpunten van het ondernemerschap. [167] Voor respondenten die het ondernemerschap sterker overwegen, vormen deze drie aspecten ook de top 3 van knelpunten, zo leert een nadere analyse. De mate waarin deze knelpunten worden ervaren ligt minder hoog, hoewel de afwijking beperkt is. Onder beide groepen geldt de goodwill die betaald moet worden om een kantoor over te nemen of toe te treden als partner voor ongeveer vier op de tien zeker als knelpunt.

Aspecten die samenhangen met de benoemingsprocedure (de duur; het opstellen van het ondernemingsplan; voldoende financiering; ondernemerskwaliteiten en ervaringseisen) worden in mindere mate gezien als (mogelijke) knelpunten. Voor een deel van de respondenten ligt dit duidelijk anders, zo blijkt uit de open antwoorden. Zij noemen de benoemingsprocedure (met name het assessment, de persoonlijkheidstest en de IQ-test) en de toetsing door de Ctn nadrukkelijk als knelpunt. Onderstaande reacties illustreren dit punt:

De–in mijn ogen–achterlijke IQ-test voor personen die reeds een universitaire opleiding en beroepsopleiding hebben afgerond en al jaren werkzaam zijn binnen het notariaat. (kandidaat-notaris, 30 jaar)

De IQ test en de duur van de procedure. Ik ben al toegevoegd notaris, waarom moet ik hier weer doorheen als ik al getest ben. (toegevoegd notaris, 38 jaar)

Alle goedbedoelde, maar kosten opdrijvende en niet bewezen-effectieve hoepels, zoals de psychologische test met verplichte winkelnering. (kandidaat-notaris, 46 jaar)

Dat de kandidaat veel geld moet betalen aan commissies die zand in de molen strooien zoals de Cvd, Ctn en voor een psychisch rapport (alsof je niet geschikt bent na een volledige opleiding en jarenlange ervaring). Met de huidige stand van notarissen en kandidaten die misschien notaris willen worden zouden die kosten geheel moeten vervallen. De kandidaat moet worden binnengehaald en niet met kosten worden opgezadeld. (kandidaat-notaris, 39 jaar)

Huidige notaris-ondernemers zien voor een belangrijk deel dezelfde knelpunten als kandidaat-notarissen en toegevoegd notarissen. Een belangrijke verschil is dat zij in veel mindere mate dan kandidaat- of toegevoegd notarissen het (al dan niet) betalen van goodwill door de opvolger als knelpunt zien om opvolging te vinden. Ook zien zij in het vereiste om drie jaar voldoende financiering te kunnen organiseren en om een ondernemingsplan op te stellen minder als knelpunt dan kandidaat- of toegevoegd notarissen.

In het gesprek met de Cvdn is naar voren gekomen dat de hoogte van de goodwill soms te hoog wordt ingeschat door notaris-ondernemers bij overname van een praktijk. Door een tekort aan opvolgers zou er geen ruimte zijn om een (hoge) goodwill te vragen. Ook geven notarissen aan dat cliënten, door toenemende digitalisering, minder verbonden zijn aan een kantoor of notaris. Het betalen van goodwill bij overname van een praktijk, zoals de huidige

[167] Zie voor de achtergrond van deze verhoogde risico's par. 1.2.2.

notaris-ondernemers deze betaalden, past volgens gesprekspartners niet meer in het huidige notariaat.

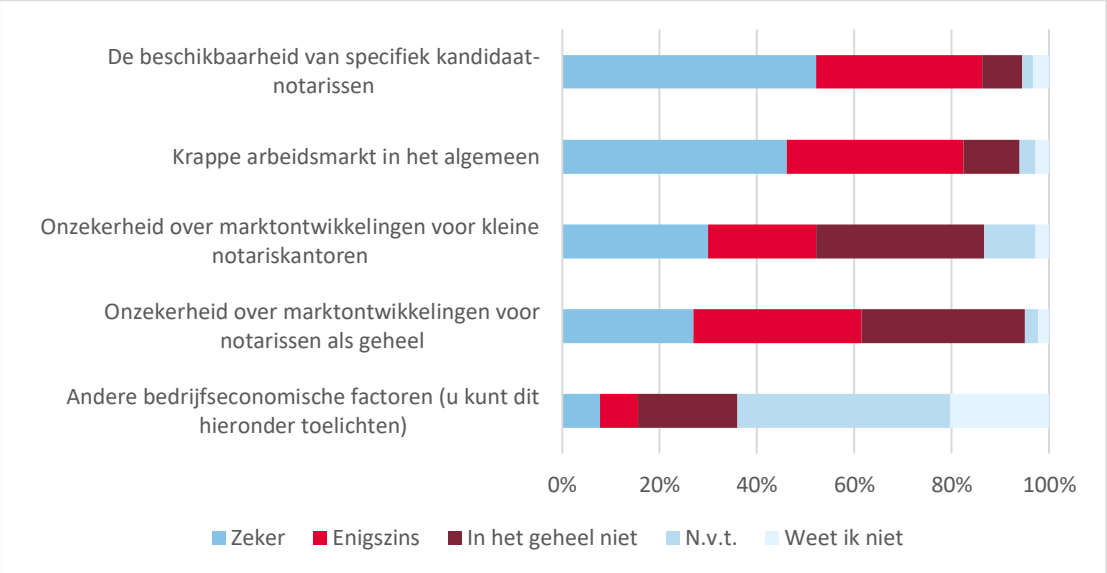
Enkele respondenten noemen in hun open antwoorden als aanvullend knelpunt dat de managementtaken ten koste gaan van de tijd die beschikbaar is voor het juridisch-inhoudelijke werk. Dit knelpunt komt ook vaak terug in gesprekken met kandidaat- en toegevoegd-notarissen.

Bij het vragenlijstonderzoek van 2004 werden de hoogte van de goodwill, benodigde investeringen en de onzekerheid over de markt voor notarissen (en verwerven van aandeel daarin) als grootste knelpunten gezien bij nieuwe vestiging.[168] De balans werk/privé werd destijds in mindere mate gezien als grootste knelpunt.

Bedrijfseconomische factoren

Verder is gevraagd hoe kandidaat- of toegevoegd notarissen verschillende bedrijfseconomische factoren waarderen.

FIGUUR 6.8 BEDRIJFSECONOMISCHE FACTOREN ALS KNELPUNT OM OP TE VOLGEN VOLGENS KANDIDAAT- EN TOEGEVOEGD NOTARISSEN (N=180/182)



Respondenten zien met name de krapte op de arbeidsmarkt, vooral waar het gaat om de beschikbaarheid van kandidaat-notarissen, als knelpunt, maar ook de onzekerheid over andere marktontwikkelingen is relevant.

In de open antwoorden wordt vijfmaal het vinden vasthouden en van voldoende gekwalificeerd personeel als zorgpunt genoemd. Twee kandidaat-notarissen vrezen bovendien voor hun eigen opvolging, mochten ze notaris-ondernemer worden. Zij merken het volgende op:

> *Tegen de tijd dat ik een opvolger nodig heb is er helemaal niemand meer. (kandidaat-notaris, 51 jaar, Zeeland-West-Brabant)*

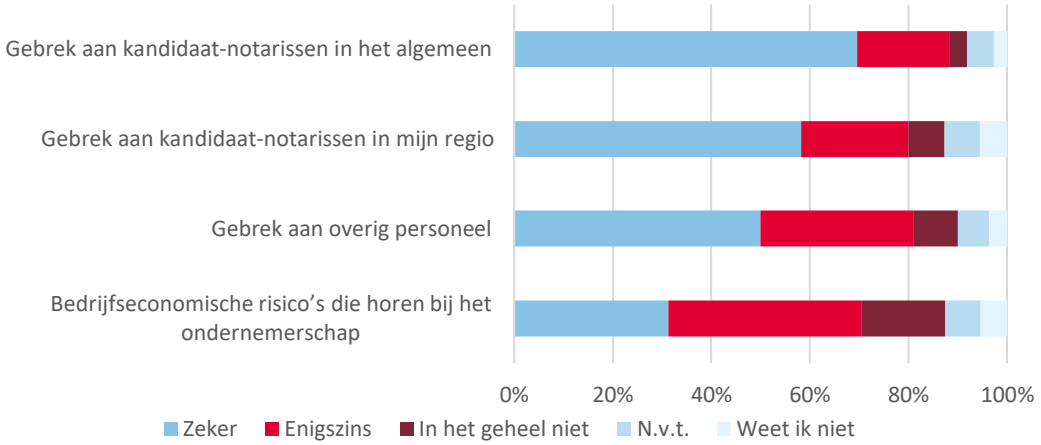
[168] Ter Voert & van Ewijk 2004.

Het is bijna onmogelijk om nog van je protocol af te komen, aangezien er zo weinig opvolgers zijn. Dat geeft het gevoel dat je voor je leven gevangen zit in/aan je protocol. (kandidaat-notaris, 41 jaar, Gelderland)

Bij de andere marktontwikkelingen hebben vijf kandidaat-notarissen gewezen op de digitale ontwikkelingen, zoals AI, als onzekere bedrijfseconomische factor. Daarbij gaat het enerzijds om de (investerings-)kosten om AI in te kunnen zetten en anderzijds om de wijze waarop AI/digitalisering het werk zal doen veranderen.

Aan notaris-ondernemers is eveneens gevraagd of zij bepaalde bedrijfseconomische factoren zien als knelpunt bij het vinden van opvolging. Zij blijken – net als de kandidaat- en toegevoegd notarissen, alleen in (nog) sterkere mate – de krappe arbeidsmarkt als knelpunt te zien. Het gebrek aan kandidaat-notarissen in de eigen regio wordt het sterkst ervaren in de kringen Noord-Nederland, Limburg en Zeeland. In Amsterdam ervaart men dit probleem het minst.

TABEL 6.9 BEDRIJFSECONOMISCHE FACTOREN ALS KNELPUNT VOOR OPVOLGING (N=110/112)



Notaris-ondernemers zijn ook gevraagd om eventuele andere knelpunten van bedrijfseconomische aard te benoemen. Meermaals is genoemd dat het ondernemerschap ten opzichte van het zijn van kandidaat-notaris die als zzp'er werkt (te) weinig aantrekkelijk is. Dit wordt onder andere als volgt toegelicht:

In vergelijking met het zijn van zzp'er in het notariaat geeft het zijn van notaris wel wat voordelen, maar ook onevenredig veel nadelen (grotere risico's aansprakelijkheid, verantwoordelijkheid voor kantoor en personeel, veel administratieve werkzaamheden, veel managementtaken). Zzp'er zijn is in de huidige omstandigheden puur vanuit economisch perspectief eigenlijk veel aantrekkelijker.

Het inkomensvooruitzicht voor een nieuwe notaris is in mijn regio zeker niet voldoende om de kandidaat-notaris met goede ondernemerskwaliteiten over de streep te trekken. Deze in de regel goede kandidaten gaan op den duur toch buiten het notariaat aan de slag omdat daar meer verdiend kan worden.

De verhouding tussen de beloning als notaris-ondernemer (met veel risico) en de beloning als kandidaat-notaris -freelance/zzp'er (zonder enig risico) is volledig zoek. Het is op dit

moment veel aantrekkelijker om als zzp'er/kandidaat-notaris je werk te doen dan notaris ondernemer te zijn.

Daarnaast noemen zij onder andere de overname en de financiering van het kantoorpand (driemaal); extra wettelijke taken, in het bijzonder de Wwft (driemaal) en het mondiger worden van cliënten (tweemaal).

In gesprekken met notarissen horen we dezelfde waardering en knelpunten voor mogelijk ondernemerschap. Een gesprekspartner geeft aan dat het niet op zichzelf staande redenen zijn, maar dat het gaat om een samenspel van redenen. Ook geven gesprekspartners aan dat veel kandidaat-notarissen onvoldoende zicht hebben op wat het ondernemerschap inhoudt. Kantoren verschillen van elkaar. Een Zuidas-kantoor is niet te vergelijken met een dorpsnotaris met een algemene praktijk. Onderling verschillen de dorpsnotarissen ook van elkaar: wil de notaris nog investeren in de toekomst óf wacht hij op zijn pensioen? Jongere kandidaat-notarissen geven aan dat opvolging bij een kantoor niet vanzelfsprekend is: is er bij het huidige kantoor de mogelijkheid om een notaris-ondernemer op te volgen en wanneer is deze mogelijkheid er?

6.4 Perspectief van studenten Notarieel Recht

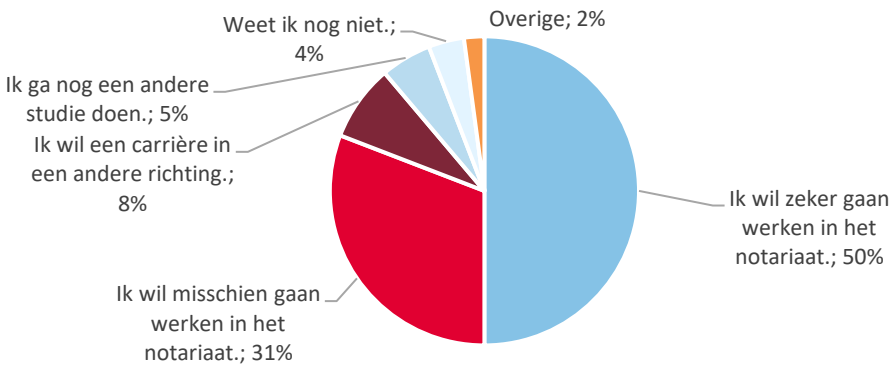
6.4.1 Inleiding

Studenten Notarieel Recht zijn met de vragenlijst bevraagd of zij later voornemens zijn om in het notariaat te gaan werken en hoe zij dat voor zich zien. Verder is met de vragenlijst ingegaan op de aantrekkelijkheid van het beroep en het ondernemerschap.

6.4.2 Carrièreperspectief

De respondenten zijn gevraagd of zij van plan zijn na afronding van hun studie in het notariaat te gaan werken.

FIGUUR 6.10 CARRIÈREOPTIES NA AFSTUDEREN VOLGENS STUDENTEN NOTARIEEL RECHT (N=188)



Ongeveer de helft van de respondenten weet zeker dat zij na afronding van hun studie in het notariaat gaat werken. Bij ongeveer een derde is dit misschien het geval. Bijna één op de tien kiest voor een carrière in een andere richting. Er zijn geen significante verschillen tussen mannelijke en vrouwelijke studenten.

De respondenten (n=73) die (misschien) buiten het notariaat willen werken, zijn gevraagd naar de redenen hiervoor. Een derde blijkt de carrièremogelijkheden in het notariaat niet aantrekkelijk te vinden. Telkens bijna een kwart noemt (ook) dat het vakgebied inhoudelijk niet interessant genoeg is of vindt de beloning te laag.

TABEL 6.11 REDENEN OM (MISSCHIEN) TE KIEZEN VOOR CARRIÈRE BUITEN HET NOTARIAAT VOLGENS STUDENTEN NOTARIEEL RECHT (N=73, VAN TOTAAL N=188)

Redenen	N
Ik vind de carrièremogelijkheden in het notariaat niet aantrekkelijk.	23
Ik vind het vakgebied inhoudelijk niet interessant genoeg.	17
Ik vind de beloningen (op langere termijn) in het notariaat te laag.	16

Respondenten hadden de mogelijkheid om zelf aanvullende redenen op te geven. Daarbij valt op dat twaalf respondenten aangeven dat andere carrièremogelijkheden, waarbij de advocatuur meermaals en de Belastingdienst, het ministerie, de rechterlijke macht of de universiteit (promotieplaats) specifiek worden genoemd, ook interessant zijn. Verder hebben negen respondenten de hoge werkdruk als reden genoemd om (misschien) niet in het notariaat te gaan werken. Vier respondenten, waaronder twee masterstudenten, hebben aangegeven dat zij nog geen goed beeld hebben van wat het beroep precies inhoudt. Daarnaast komt naar voren dat een enkeling vindt dat een notaris aan veel regels is onderworpen en heel veel aan het controleren is. Ook wordt het tuchtrecht door een respondent genoemd als reden om (misschien) voor een carrière buiten het notariaat te gaan.

Specialisatie

In de vragenlijst is nagegaan in welke mate de verschillende notariële rechtsgebieden studenten Notarieel Recht aanspreken. Het personen- en familierecht blijkt het best te scoren, zo volgt uit onderstaande tabel. Het ondernemings- en onroerendgoedrecht worden redelijk gelijk gewaardeerd.

TABEL 6.12 AANTREKKELIJKHEID VAN RECHTSGEBIEDEN VOLGENS STUDENTEN NOTARIEEL RECHT(N=188)

Rechtsgebied	In sterke mate	In beperkte mate	Niet	Weet ik niet
Personen- en familierecht	56%	29%	12%	3%
Ondernemingsrecht	48%	36%	12%	4%
Onroerendgoedrecht	46%	42%	8%	4%

Daarnaast hebben respondenten aangegeven dat zij zich zouden willen specialiseren in het belastingrecht (n=7); het erfrecht (n=4), verbintenissenrecht (n=4), het arbeidsrecht (n=3) en estate planning (n=3). Een enkeling geeft aan zich op andere vlakken te willen specialiseren op uiteenlopende onderwerpen, zoals internationaal privaatrecht of agrarisch recht.

Studenten blijken specialisatie te verkiezen boven all round-werkzaamheden te verrichten. Bijna zestig procent kiest voor specialisatie in een van de rechtsgebieden, tegenover een kleine twintig procent die als *allrounder* wil werken. Overigens weet een kwart van de respondenten dit nog niet.

Type kantoor

Uit het vragenlijstonderzoek komt naar voren dat het overgrote deel zichzelf later ziet werken bij een middelgroot kantoor (twee tot vijf (toegevoegd) notarissen en maximaal vijftien

kandidaten). Bijna veertig procent vindt (ook) een klein kantoor (één notaris en twee kandidaten) passend bij zijn/haar voorkeuren. Een even grote groep verkiest juist een groot kantoor (meer dan zes (toegevoegd) notarissen en meer dan vijftien kandidaten. Slechts een gering deel van de respondenten blijkt solitair te willen werken in een eenmanskantoor.

TABEL 6.13 VOORKEUR VOOR TYPE KANTOOR VOLGENS STUDENTEN NOTARIEEL RECHT (MEERDERE ANTWOORDEN MOGELIJK; N=190)

Wat voor kantoor past het beste bij jou?	N	%
Eenmanskantoor (solitair)	15	8%
Klein kantoor	70	37%
Middelgroot kantoor	154	81%
Groot kantoor	70	37%

Respondenten konden ook aangeven of zij in een samenwerkingsverband willen werken, waarbij zowel notarissen als advocaten, werkzaam zijn. De helft blijkt dit te willen; een derde wil dit misschien. Een dergelijk samenwerkingsverband blijkt dus voor een behoorlijk deel van de studenten een aantrekkelijke werkplek te zijn.

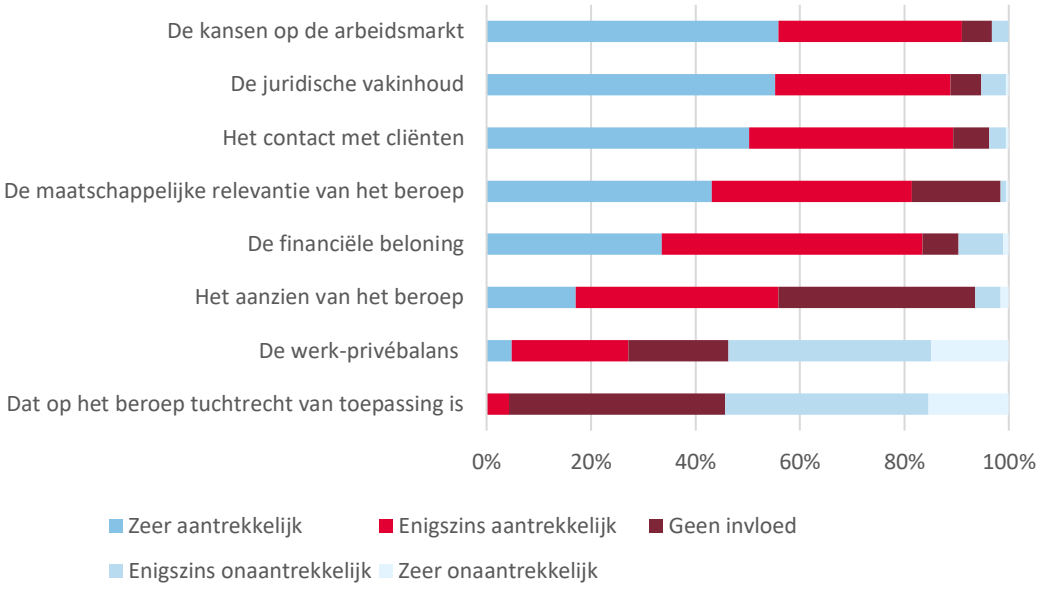
TABEL 6.14 VOORKEUR STUDENTEN NOTARIEEL RECHT VOOR HET WERKEN IN EEN SAMENWERKINGSVERBAND MET ADVOCATEN (N=188)

Zou je bij een samenwerkingsverband willen werken?	%
Ja	49%
Nee	6%
Misschien	33%
Weet ik nog niet	12%

6.4.3 Aantrekkelijkheid van het beroep

De vragenlijst heeft in kaart gebracht in hoeverre verschillende factoren in de ogen van studenten Notarieel Recht het toekomstig werken in het notariaat aantrekkelijk maken of juist niet. De respons is in onderstaande tabel weergegeven.

FIGUUR 6.15 FACTOREN AANTREKKELIJKHEID NOTARIAAT VOLGENS STUDENTEN NOTARIEEL RECHT (N=187/188)



De kansen op de arbeidsmarkt, de juridische vakinhoud en het contact met cliënten worden (zeer) positief gewaardeerd. Ongeveer 9 op de 10 respondenten geven aan dat dit aantrekkelijke aspecten van het beroep zijn. De maatschappelijke relevantie en de financiële beloning worden – in iets mindere mate dan de eerdergenoemde aspecten – ook redelijk positief gewaardeerd.

Een meerderheid kijkt positief aan tegen het aanzien van het beroep, maar voor een aanzienlijk deel (38%) geldt ook dat dit aspect geen factor van belang is voor een carrière in het notariaat. Ruim een kwart ziet de werk-privébalans als aantrekkelijke factor. Meer dan de helft vindt dit juist niet. De verwachte werkdruk kwam overigens bij de open antwoorden op de vraag naar redenen om te kiezen voor een carrière buiten het notariaat nadrukkelijk naar voren.

Bij ongeveer de helft van de respondenten is het feit dat notarissen onderworpen zijn aan het tuchtrecht een aspect dat een carrière in het notariaat onaantrekkelijk maakt. Voor één op de vier maakt dit aspect niet uit voor de vraag of het notariaat een aantrekkelijk werkveld voor hen vormt.

In de toelichting die op deze gesloten vraag kon worden gegeven, gaat het vooral over de hoge werkdruk en de werk-privébalans. Daarbij wordt met name gewezen op de hoge werkdruk, waarbij sommigen de koppeling leggen met het tuchtrecht. Hieronder zijn enkele reacties opgenomen:

De hoge werkdruk geeft mij zorgen om mijn werk-privébalans, zeker als ik straks wellicht de mogelijkheid heb om echt notaris te worden. Ik ben bang dat mijn privéleven te veel wordt beïnvloed en ik weinig tijd meer voor mezelf overhoud.

De hoge werkdruk in combinatie met het zeer strenge tuchtrecht zorgt ervoor dat fouten die door stress of werkdruk gemaakt worden meteen hard afgestraft worden.

Er staat veel druk op een kandidaat-notaris of notaris qua tijdsbesteding en de tijd waarin cliënten geholpen moeten worden. Daarnaast rust er veel verantwoordelijkheid met tuchtrecht als last op je schouders. Dit maakt het minder aantrekkelijk om te kiezen voor een juridische en ook notariële baan.

Het jammere is dat de werkzaamheden als notaris mij erg leuk lijken, maar dat het mij een burn-out niet waard is. Van alle kandidaat-notarissen om mij heen hoor ik dat er veel uren (vaak onbetaald) worden overgewerkt en dat de druk hoog ligt.

In alle opzichten zeer aantrekkelijk beroep waarbij de werkdruk toch afschrikwekkend werkt; weinig mogelijkheden voor parttime werken, normalisering van overwerken, etc., spreken mij weinig aan. Bovendien lijkt er weinig waardering van cliënten te zijn, waardoor hard werk slechts financieel beloond wordt. De financiële beloning is m.i. daar niet hoog genoeg voor bij gemiddelde/kleine kantoren.

Enkele respondenten zien de werkdruk niet als alleen maar negatief en lichten dit als volgt toe:

De hoge werkdruk is een plus en een min. Er is altijd genoeg te doen. Maar het is ook gemakkelijk om jezelf daarbij voorbij te rennen. Dus het vergt wel discipline om ook afstand van je werk te kunnen nemen.

Ik vind het vooral belangrijk dat ik plezier heb in mijn werk maar als je hiervoor een goede beloning krijgt is dat altijd leuk. Door de kansen op de arbeidsmarkt heb ik uiteindelijk mijn keuze definitief gemaakt door te kiezen voor het notariaat ipv advocatuur. Ik weet dat het geen 9 tot 5 baan is maar als je er genoeg voor terug krijgt dan vind ik hard werken het meer dan waard.

Respondenten die kritisch zijn over de beloning brengen dit regelmatig in verband met de verantwoordelijkheden die met het ambt gepaard gaan.

De beloning staat niet in verhouding tot de werkzaamheden en de moeite. Vooral als men het vergelijkt met hbo'ers in het notariaat. De startsalarissen moeten omhoog bij kleine en middelgrote ondernemingen.

Het notariaat kent te veel verantwoordelijkheden in het begin van de carrière waar tot het salaris niet tegen in verhouding staat. Daarnaast is de werkdruk ook zeer hoog binnen het notariaat.

Het notariaat is een onaantrekkelijke sector om in te werken. De arbeidsvoorwaarden zijn ronduit slecht, wat door notarissen wel wordt beaamd maar niet wordt gewijzigd. Het aantrekken van studenten gaat moeizaam, werkstudenten verdienen op het gemiddelde kantoor namelijk minder dan dat zij zouden verdienen bij de Albert Heijn of bij elke willekeurige andere plek. Mocht een student toch kiezen voor het notariaat dan worden zij vaak ingezet voor het archiveren van dossiers, om het geheel nog wat extra aantrekkelijk te maken! Indien een student desondanks besluit als kandidaat aan de slag te willen gaan na het voltooien van zijn/haar studie, dan ligt het bruto startsalaris bijna €1000 lager dan het

startsalaris van een fiscalist. Ik hou van notariële aktes en het notariële rechtsgebied, maar doe bewust een tweede studie om te allen tijde een uitweg te hebben.

Verschillende respondenten gaan in hun toelichting in op het tuchtrecht. Daarover merken zij het volgende op:

Tuchtrecht is een zeer onaantrekkelijke factor omdat de drempel erg laag is om voor de tuchtrechter gesleept te worden. Die stress is oneerlijk.

Sinds de afgelopen 20 jaar heeft de notaris veel meer taken op zijn bordje gekregen die streng worden getoetst door het tuchtrecht. Een klein foutje kan al leiden tot een schorsing of een procedure.

Het notariaat wordt in bepaalde situaties een onhoudbare standaard opgelegd (en deze standaard wordt ook als maatstaf door cliënten gebruikt als referentiekader). Wanneer deze standaard niet bereikt, leidt dit snel tot frustratie. Omdat het notariaat (ook) onderworpen is aan het tuchtrecht, is dit de stap die bepaalde cliënten te snel nemen om hun onvrede te uiten.

Een andere respondent stelt daartegenover:

Het tuchtrecht vormt natuurlijk een risico als (kandidaat-)notaris, maar hoort ook bij de maatschappelijke rol van de notaris. Het heeft voor mij daarom ook geen afschrikkende werking. Het betekent vooral dat er extra focus moet zijn op de procedures en het resultaat van het werk.

Verder komt in de open antwoorden driemaal naar voren dat het jammer is dat het beroep gezien wordt als stoffig en saai en dat respondenten dit imagoprobleem betreuren.

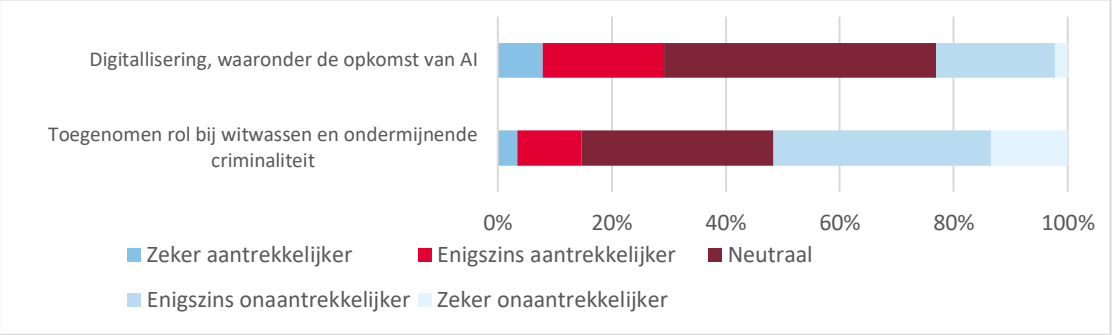
Respondenten hadden de mogelijkheid om zelf andere positieve en negatieve aspecten van het werken in het notariaat te noemen. Als positief werd onder andere benoemd dat de notaris een juridisch deskundige is en zijn kennis kan overdragen, de mogelijkheden voor persoonlijke groei en de onpartijdige en dienstverlenende rol. Ook is als positief aspect genoemd dat het notariaat in vergelijking met de advocatuur minder competitief is.

Als negatief aspect is meermaals de werkcultuur en andere beroepsbeoefenaars genoemd. Ook is het beleggingsverbod voor notarissen genoemd.[169] Een enkeling noemt het gebrek aan veelzijdigheid van het beroep als negatief aspect. Ook uiten enkelen kritiek op de inrichting van de universitaire en beroepsopleiding.

Verder zijn respondenten gevraagd of zij vinden dat digitalisering, waaronder de opkomst van AI, en de toegenomen rol van de notarissen bij het voorkomen van witwassen en ondermijnende criminaliteit (Wwft), het vak aantrekkelijker maken.

[169] Vanwege diens onpartijdigheid en onafhankelijkheid is het de notaris op grond van artikel 17, derde lid Wna in beginsel verboden om rechtstreeks of middellijk te handelen of te beleggen in registergoederen en effecten ('beleggingsverbod'), zie paragraaf 3.5.

TABEL 6.16 MAKEN ONDERSTAANDE ONTWIKKELINGEN HET NOTARIAAT (ON)AANTREKKELIJK VOLGENS STUDENTEN NOTARIEEL RECHT? (N=178)



Tegenover de invloed van digitalisering op de aantrekkelijkheid van het beroep, blijkt de helft neutraal te staan. Een iets groter deel (29%) ziet digitalisering als factor die de aantrekkelijkheid vergroot, tegenover 23% die meent dat dit niet het geval is.

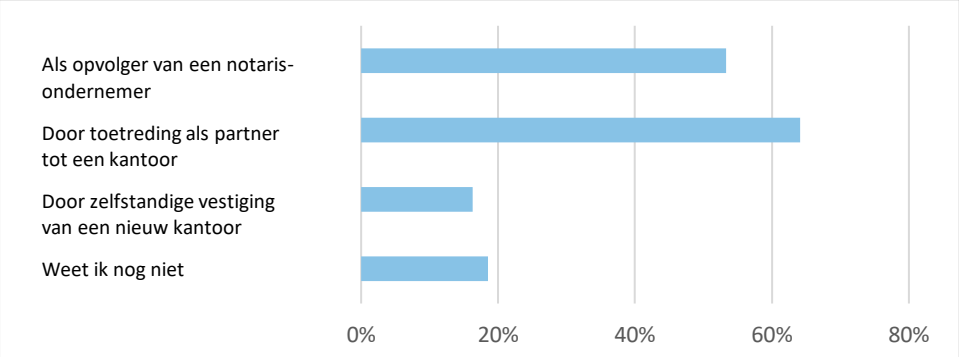
Over de Wwft en de rol van notarissen in het kader van de aanpak van witwassen en ondermijnende criminaliteit, is ruim de helft van de respondenten van oordeel dat dit het beroep onaantrekkelijker maakt. Een derde staat hier neutraal tegenover. Een klein deel (14%) vindt de toegenomen rol van de notaris in dat kader de aantrekkelijkheid van het beroep vergroot.

6.4.4 Aantrekkelijkheid van het ondernemerschap

In de vragenlijst is aandacht besteed aan hoe studenten Notarieel Recht aankijken tegen het ondernemerschap. Vijftien procent van de respondenten geeft aan zeker te weten dat zij (uiteindelijk) notaris-ondernemer willen worden. De helft laat deze optie open. Twintig procent geeft aan dit niet te ambiëren en wil graag kandidaat- of toegevoegd notaris worden. Zestien procent weet het nog niet. Uit de nadere analyse van deze uitkomsten komt een significant verschil naar voren tussen mannelijke en vrouwelijke respondenten. 78 procent van de mannelijke respondenten wil zeker notaris-ondernemer worden of houdt deze optie open. Bij de vrouwelijke respondenten is dit 59 procent. Als redenen om notaris-ondernemer te worden geven respondenten met name in antwoord op een open vraag aan dat zij op die manier (meer) zelfstandig eigen keuzes kunnen maken en daarvoor de verantwoordelijkheid kunnen dragen.

Respondenten die het ondernemerschap overwegen is gevraagd in welke vorm zij dit voor zich zien. Uit onderstaande tabel blijkt dat zij het liefst als partner zouden toetreden tot een kantoor of als opvolger van een notaris-ondernemer. De animo om zelfstandig een nieuw kantoor te vestigen blijkt niet hoog te zijn.

FIGUUR 6.17 VOORKEUR STUDENTEN NOTARIEEL RECHT VOOR VORMEN VAN ONDERNEMERSCHAP (MEERDERE ANTWOORDEN MOGELIJK; N=92)



Ongeveer zes op de tien respondenten (n=178) heeft aangegeven dat de beperkte verantwoordelijkheden voor de onderneming de rol van toegevoegd notaris aantrekkelijk maken. Bijna één op de vijf ziet die beperkte verantwoordelijkheid juist als onaantrekkelijk aspect van die rol. Ongeveer 17 procent staat hierin neutraal; 6 procent weet dit niet.

De respondenten zijn gevraagd naar eventuele knelpunten om later notaris-ondernemer te worden. Hieronder is de respons weergegeven voor studenten die hebben aangegeven zeker ondernemer te willen worden en die optie open te houden en studenten die hebben aangegeven geen ambitie op dat vlak te hebben. Deze laatste groep ziet meer knelpunten dan de groep die het ondernemerschap (mogelijk) ambieert.

TABEL 6.18 KNELPUNTEN BIJ ONDERNEMERSCHAP VOLGENS STUDENTEN NOTARIEEL RECHT (MET AMBITIE (MA) N=69; GEEN AMBITIE (GA) N=91)

	Zeker		Enigszins		In het geheel niet		Weet ik niet of n.v.t.	
	MA	GA	MA	GA	MA	GA	MA	GA
Hogere werkdruk	44%	68%	33%	25%	16%	4%	12%	4%
De risico's die je loopt als ondernemer	23%	61%	57%	39%	14%	0%	5%	0%
De zwaardere opleidings- en ervaringsvereisten	22%	25%	35%	46%	33%	25%	10%	4%
Grotere verantwoordelijkheden dan als toegevoegd of kandidaat-notaris	21%	54%	48%	36%	20%	0%	11%	11%
Goodwill/inbreng van eigen middelen	16%	36%	36%	43%	35%	18%	12%	4%

De hogere werkdruk die met het ondernemerschap gepaard zou gaan, wordt voor beide groepen gezien als belangrijkste knelpunt. Onder de respondenten met ondernemerschapsambities zijn de ondernemersrisico's en de grotere verantwoordelijkheden relevante knelpunten. De zwaardere opleidings- en ervaringsvereisten en de inbreng van eigen middelen wordt door een belangrijk deel gezien als knelpunt (in enige mate), maar daartegenover staat dat een derde deze knelpunten in het geheel niet herkennen.

De respondenten zonder ondernemerschapsambities zijn uitgesprokener over het bestaan van mogelijke knelpunten, met name waar het gaat om de ondernemersrisico's en de grotere verantwoordelijkheden van een notaris-ondernemer en in mindere mate wat betreft het inbreng van eigen middelen.

Respondenten konden zelf aanvullende knelpunten naar voren brengen. De belangrijkste worden hier vermeld. Zeven respondenten brachten naar voren dat zij de verantwoordelijkheid en zorgen voor (voldoende) personeel een knelpunten vinden. Drie respondenten gaven aan te vrezen dat personeelszaken te veel ten koste zouden gaan van inhoudelijke werkzaamheden. Drie andere respondenten vinden de duur van het traject te lang. Weer drie anderen vrezen voor (verdere) verstoring van de werk-privé balans. Ook noemen drie respondenten het tuchtrecht; één van hen geeft aan te vrezen tuchtrechtelijk te worden aangesproken voor fouten of klachten van werknemers. Twee keer zijn ontwikkelingen rondom digitalisering en AI genoemd, daarbij gaat het voor de een om de angst dat de rol van de notaris gaat afnemen. De ander wijst op de moeilijkheid om voldoende tijd/geld/mensen te vinden om met deze ontwikkelingen mee te gaan in een klein kantoor.

6.5 Samenvatting en tussenconclusies

In dit hoofdstuk stond de aantrekkelijkheid van het beroep, met bijzondere aandacht voor het ondernemerschap, centraal. Met het vragenlijstonderzoek dat uitgezet is onder huidige beroepsbeoefenaars (notaris-ondernemers, toegevoegd notarissen en kandidaat-notarissen) en onder studenten Notarieel Recht en met aanvullende, verdiepende (groeps-)interviews, is in kaart gebracht welke factoren het beroep in hun ogen aantrekkelijk maken en welke niet. Daarnaast is inzichtelijk gemaakt hoe toegevoegd en kandidaat-notarissen en studenten Notarieel Recht aankijken tegen het ondernemerschap. In deze afsluitende paragrafen lichten we de belangrijkste bevindingen uit en presenteren we enkele tussenconclusies.

Aantrekkelijkheid van het beroep
Het beroep van notaris wordt door de huidige beroepsbeoefenaars gewaardeerd met net een voldoende (rapportcijfer 6,3). Kandidaat-notarissen geven gemiddeld genomen een lager cijfer, net als (veelal jonge) beroepsbeoefenaars die aan de start van hun notariële carrière staan.

Een groot deel van de respondenten is van oordeel dat de aantrekkelijkheid van het notariaat in de afgelopen jaren is verslechterd. Als belangrijke reden wordt genoemd de toegenomen werkdruk, die op zijn beurt kan worden verklaard door personele krapte; toegenomen administratieve verplichtingen (mede als gevolg van de poortwachtersrol); en onrealistische verwachtingen van mondige(re) cliënten in combinatie met de dreiging van tuchtklachten of schadeclaims. Ook studenten Notarieel Recht noemen het tuchtrecht en de werk-privébalans als belangrijke negatieve factoren. Uit de resultaten volgt verder dat het aanzien van het beroep is afgenomen in de optiek van zowel huidig beroepsbeoefenaars als bij studenten Notarieel Recht, wat bij een deel van hen een negatieve impact heeft op het werkplezier c.q. de aantrekkelijkheid van het vak.

Daarnaast wordt veelvuldig melding gemaakt, door zowel huidig beroepsbeoefenaars als studenten Notarieel Recht, van de slechte – zowel financiële als niet-financiële – arbeidsvoorwaarden in het notariaat als factor die de aantrekkelijkheid van het beroep doet verminderen. Meerdere respondenten geven aan dat sprake is van een ongezonde werk-privébalans die samenhangt met de toepasselijke arbeidsvoorwaarden (onder andere door beperkte mogelijkheden om flexibel, parttime of thuis te werken; weinig vakantie-uren, etc.) en dat hierin bij verschillende kantoren verbetering/modernisering mogelijk is.

Opgemerkt is dat het notariaat geen CAO kent; arbeidsvoorwaarden komen in onderling overleg tussen werkgever en werknemer tot stand en verschillen dus per kantoor en per dienstbetrekking. Uit het vragenlijstonderzoek komt bij de groep kandidaat en toegevoegd notarissen (‘de werknemers’) duidelijk (ongeveer drie kwart) de wens naar voren om arbeidsvoorwaarden collectief te regelen in een CAO; onder notaris-ondernemers (‘de werkgevers’) zijn hiervoor meer tegenstanders dan voorstanders te vinden. Interessant om op te merken is dat een grote meerderheid van de studenten Notarieel Recht de financiële beloning wel ziet als factor die het werken in het notariaat aantrekkelijk maakt.

Als positieve factor wordt het goede arbeidsmarktperspectief genoemd. Ook de juridische vakinhoud, het contact met cliënten en de maatschappelijke relevantie van het vak worden gezien als positieve kanten van het notarisambt.

Uit het vragenlijstonderzoek onder studenten volgt tot slot dat ongeveer de helft van de respondenten zeker in het notariaat wil gaan werken; de andere helft is hierover minder zeker. Zij noemen hierbij ook werkdruk als reden om voor een ander werkveld te kiezen. Als voor een carrière in het notariaat wordt gekozen, dan geeft het grootste deel de voorkeur eraan om zich te specialiseren boven het voeren van een algemene praktijk.

Aantrekkelijkheid van het ondernemerschap
Uit dit onderzoek komt naar voren dat in vergelijking met 2020 een kleiner deel van de toegevoegd en kandidaat-notarissen het ondernemerschap ambieert. Waar dit (mogelijk) wel het geval is, lijkt men te opteren voor niet-solitaire vormen van ondernemerschap, zoals toetreding als partner of opvolging binnen een bestaand (meermans-)kantoor. Dezelfde

voorkeur hebben studenten die openstaan voor het ondernemerschap. Tegelijkertijd komt naar voren dat ruim de helft van de notarissen die bezig zijn met hun opvolging moeilijkheden hierbij voorziet.

In het ondernemerschap wordt de mogelijkheid om werkzaamheden flexibel(er) in te richten; het hogere honorarium en het zelf kunnen ondernemen positief gewaardeerd. Als negatieve aspecten van het ondernemerschap komen de werk-privébalans en de grotere kans om tuchtrechtelijk of civielrechtelijk aansprakelijk te worden gehouden nadrukkelijk naar voren. Studenten Notarieel Recht duiden in hun vragenlijst de hogere werkdruk en ondernemersrisico's aan als belangrijkste knelpunten. Zoals hierboven vermeld, zijn deze knelpunten ook genoemd als belangrijkste negatieve aspecten van het beroep in algemene zin. Voor het ondernemerschap gelden deze klaarblijkelijk des te sterker. Het betalen van goodwill geldt voor een behoorlijk deel van de kandidaat- en toegevoegd notarissen als knelpunt. Aspecten die samenhangen met de benoemingsprocedure worden in mindere mate ervaren als (mogelijke) knelpunten.

De krapte op de arbeidsmarkt, en met name waar het kandidaat-notarissen, voor wie het voordeliger zou zijn om als zzp'er te werken, aangaat, wordt gezien als onzekere, negatieve bedrijfseconomische factor. Daarnaast kwam ook naar voren dat ook enige onzekerheid bestaat over andere marktontwikkelingen, zoals de opkomst van AI.

7 Conclusies

7.1 Inleiding

Dit onderzoek over de staat van het notariaat biedt inzicht in de toegang tot en de kwaliteit van de notariële dienstverlening. In het onderzoek Staat van het Notariaat deel I lag de focus op de vraagzijde, in het bijzonder op de toegankelijkheid vanuit het perspectief van (minderdraagkrachtige) burgers en kleine bedrijven. In het onderhavige onderzoek is de aandacht vooral uitgegaan naar de aanbodzijde, met andere woorden de (toekomstige) notariële beroepsbeoefenaars en de 'notariële arbeidsmarkt'.

Aan de hand van cijfers, ervaringen van beroepsbeoefenaars en andere stakeholders en het bestuderen van secundaire literatuur staat de vraag centraal of er voldoende (toekomstig) aanbod voor het notariaat beschikbaar is en of dit aanbod van voldoende kwalitatief niveau is. Om (blijvend) te voorzien in voldoende aanbod is het van belang dat het notariaat ervaren wordt als een aantrekkelijk werkveld voor zowel huidige als mogelijk toekomstige beroepsbeoefenaars. Met dit onderzoek is bezien hoe het staat met die aantrekkelijkheid. Enkele belangrijke ontwikkelingen die raken aan de beschikbaarheid en de kwaliteit van notariële dienstverlening en de aantrekkelijkheid van het vak, zoals digitalisering en de poortwachtersrol, hebben bijzondere aandacht gekregen.

In de hoofdstukken 2 tot en met 6 zijn de deelvragen beantwoord die horen bij de thema's I tot en met III over de (cijfermatige) ontwikkelingen van het aanbod en de vraag; de wijze van toegang tot en de kwaliteit van de beroepsuitoefening (waaronder digitalisering en de poortwachtersrol) en tot slot de aantrekkelijkheid van het beroep. In dit afsluitende hoofdstuk komt, voortbouwend op deze bevindingen, de toekomstbestendigheid van het beroep (thema IV) aan bod. Dit gebeurt aan de hand van de volgende deelvragen:

19. Welke kansen en risico's brengen de ontwikkelingen die in kaart zijn gebracht bij de eerste drie onderzoeksthema's met zich mee voor het beroep van de notaris?
20. Wat betekenen deze ontwikkelingen voor de (gewenste) omvang van kantoorgroottes?
21. Wat kan worden gezegd over de toekomstbestendigheid van het notariaat in relatie tot de toegang tot en de kwaliteit van het beroep?
22. Welke aanknopingspunten voor verbetering komen uit het onderzoek naar voren voor de toegang tot en de kwaliteit van het beroep?

Dit hoofdstuk is als volgt gestructureerd. In paragraaf 7.2 presenteren we in aansluiting op de tussenconclusies in de afzonderlijke hoofdstukken de belangrijkste bevindingen van dit onderzoek en beantwoorden we de centrale onderzoeksvragen. Paragraaf 7.3 gaat in op wat deze bevindingen betekenen voor de toekomst van het notariaat. In deze paragraaf geven we ook enkele suggesties voor de verbetering van de toegang tot en de kwaliteit van notariële dienstverlening. We ronden het hoofdstuk af met een beknopte slotbeschouwing.

7.2 Toegang tot het beroep, kwaliteit van de beroepsuitoefening en aantrekkelijkheid van het notariaat

7.2.1 Inleiding

De notaris vervult een belangrijke taak binnen het rechtsverkeer, door rechtsverhoudingen in akten vast te leggen. Dat is de reden dat de wetgever de notariële akte verplicht heeft gesteld voor bepaalde overeenkomsten en verklaringen. De notaris is voor het passeren van bepaalde akten als enige bevoegd. In paragraaf 1.2.1 van het rapport is nader ingegaan op dit domeinmonopolie en de daaraan verbonden ministerieplicht. Dat voldoende aanbod aan notariële dienstverlening beschikbaar is en dat dit aanbod van voldoende kwaliteit is, is dus een maatschappelijk belang. We presenteren hierna eerst ons antwoord op de vraag of in kwantitatieve zin voldoende aanbod beschikbaar is. Vervolgens gaan we in op de kwaliteit van de beroepsuitoefening en dienstverlening. Tot slot beschouwen we de aantrekkelijkheid van het beroep.

7.2.2 Toegang tot notariële dienstverlening – voldoende aanbod?

In hoofdstuk 2 is de (cijfermatige) ontwikkeling van het aanbod van notariële dienstverlening beschreven. In recente jaren is een (beperkte) stijging te zien van het aantal beroepsbeoefenaren. Het aantal notarieel medewerkers heeft een aanzienlijke groei doorgemaakt. Het aantal notaris-ondernemers en het aantal kantoren nemen echter af. Er is sprake van schaalvergroting binnen het notariaat. Aan de vraagzijde springt in het oog dat het totaal aantal gepasseerde akten de afgelopen decennia behoorlijk is toegenomen.

Of het beschikbare aanbod voldoende past bij de vraag en daarmee het maatschappelijke belang in voldoende mate wordt gediend, valt lastig te zeggen. Bij de beoordeling van de in kaart gebrachte aanbodindicatoren en de vraag of dit aanbod toereikend is, kan niet worden voorbijgegaan aan de (conjuncturele en structurele) ontwikkelingen aan de vraagkant. De vraag naar notariële dienstverlening is niet uitvoerig onderzocht. De toegenomen vraag wordt voor een belangrijk deel verklaard door een toename van het aantal gepasseerde hypotheek- en overdrachtsakten en dus door (voor een deel conjuncturele) ontwikkelingen op de woningmarkt. Verder is sprake van een aantal demografische ontwikkelingen, zoals vergrijzing en complexere gezinsvormen, die zorgen voor een (structureel) toenemende vraag naar notariële dienstverlening, met name binnen het familierecht. Tot slot moet worden opgemerkt dat overheidsbeleid, zoals de in hoofdstuk 4 beschreven poortwachtersrol, ook effect heeft op de vraag of voldoende aanbod beschikbaar is. Die rol vergt immers van notarissen een (volgens sommigen aanzienlijke) extra tijdsinvestering.

Een tweede complicatie bij de duiding van de (in hoofdstuk 2 meer uitvoerig beschreven) cijfers is dat onduidelijk is of notarissen nog hetzelfde aantal werkuren besteden aan notariële werkzaamheden. In het empirisch onderzoek is naar voren gekomen dat in de afgelopen jaren meer notarissen in deeltijd zijn gaan werken. Dit kan impliceren dat een groter aantal notarissen gezamenlijk eenzelfde aantal of zelfs minder uren werkt.

Gelet op deze complicaties kan niet worden geconcludeerd dat het aanbod en daarmee de toegang tot notariële dienstverlening reden tot zorg moeten geven.

Tijdens de interviews en uit het vragenlijstonderzoek kwamen echter wel twee zorgen – die voor een deel bevestiging vinden in de voorhanden cijfers – nadrukkelijk naar voren. Het eerste voorwerp van zorg betreft de vergrijzing van de beroepsgroep, met name onder notaris-ondernemers. Hierdoor blijkt het meer dan voorheen lastig blijkt om opvolging te vinden en moet worden gevreesd voor de continuïteit van hoofdzakelijk kleinere kantoren. Deze problematiek is het pregnantst in regio's buiten de Randstad. Als tweede – aan de opvolgingsproblematiek gerelateerd – zorgpunt kwam de uitstroom van kandidaat-notarissen naar andere sectoren naar voren. Uit het vragenlijstonderzoek blijkt dat de waardering en de ambitie voor het ondernemerschap afnemen. Hieruit ontstaat het beeld dat het aanbod van notariële dienstverlening, met name waar het gaat om het ondernemerschap, in kwantitatieve zin onder druk staat.

7.2.3 Kwaliteit van de beroepsuitoefening

Algemeen
In dit onderzoek is aandacht besteed aan de kwaliteitsborging van notariële dienstverlening, zowel tijdens de beroepsopleiding als gedurende de beroepsuitoefening. De kwaliteit van de notarieel beroepsbeoefenaars en de notariële producten en de waardering daarvan door consumenten zijn niet onderzocht.

Geconcludeerd kan worden dat via de inzet van verschillende instrumenten, met zowel een preventief als een repressief karakter, er veel aandacht is voor de kwaliteit van notariële dienstverlening. Dit systeem functioneert als geheel naar behoren en weet afdoende in te spelen op actuele ontwikkelingen en thema's in wet- en regelgeving of in de samenleving die relevant zijn voor de dienstverlening of het beroep als zodanig. Uit het onderzoek zijn geen zorgen naar voren gekomen over de kwaliteit van het beroep in algemene zin.

Beroepsopleiding
De opzet van de beroepsopleiding is recentelijk herzien, waarbij er meer aandacht is gekomen voor notariële praktijkvaardigheden, met name op het communicatieve vlak, om zo beter aan te sluiten bij de (behoefte van) de hedendaagse cliënt, aangezien de vakinhoud reeds tijdens de academische opleiding aan bod komt. Deze herziening is positief ontvangen door de beroepsgroep, hoewel ook enige kritiek te horen is, onder andere dat vakinhoud thans te weinig aandacht krijgt. Daarover kan worden opgemerkt dat de opleiding nog in ontwikkeling is. Eventuele knelpunten lijken afdoende te worden gesignaleerd en ondervangen.

Beroepsuitoefening
Voorafgaand aan de aanwijzing of benoeming tot (toegevoegd) notaris vindt een beoordeling van de persoonlijke geschiktheid plaats. Naast toetsing 'aan de poort' wordt tijdens de beroepsuitoefening vanuit de beroepsgroep zelf met verschillende instrumenten ingezet op het bewaken en bevorderen van de kwaliteit (denk aan de verplichte permanente educatie en intercollegiale toetsing/audits en het (facultatieve) lidmaatschap van specialisatieverenigingen). Over het algemeen bestaat tevredenheid over deze kwaliteitsinstrumenten.

Verder wordt met het toezicht en het tuchtrecht (in aanvulling op bovenstaande instrumenten) een bijdrage geleverd aan de kwaliteit van de beroepsuitoefening. Wat deze

bijdrage precies is en of toezicht en tuchtrecht naast een corrigerende werking een (breder) lerend effect teweegbrengen, valt lastig te zeggen. Wel komt duidelijk naar voren dat het bestaan van met name het tuchtrecht door beroepsbeoefenaars wordt gezien als emotioneel belastend. Dit gevoelen is met name te relateren aan de toegankelijkheid van het tuchtrecht. De drempel om klachten in te dienen ligt – los van het betalen van griffierecht – laag. De perceptie van het tuchtrecht bij de beroepsgroep lijkt echter niet gebaseerd op de feiten: sinds 2022 is sprake van een afnemend aantal klachten en klachten leiden zelden tot gegrondverklaringen en/of een maatregel.

Digitalisering
Digitalisering is van toenemend belang bij het aanbieden en verzorgen van notariële dienstverlening. De KNB vervult hierbij een belangrijke regisserende en faciliterende rol en ondersteunt het notariaat bij de inrichting van de digitale infrastructuur. Notariële softwareleveranciers zijn de schakel tussen de KNB-infrastructuur en digitale werkomgevingen van notariskantoren. De juridische eindverantwoordelijkheid voor de juistheid, veiligheid en kwaliteit van de dienstverlening blijft daarbij primair liggen bij de notaris, gelet op diens verantwoordelijkheden, zoals de *Belehrungsplicht* die onverkort geldt.

Het onderzoek wijst uit dat de beroepsgroep, ketenpartners en softwareleveranciers redelijk tevreden zijn over de rol en de inspanningen van de KNB. Onder een deel van beroepsbeoefenaars is steun te vinden voor een grotere rol van de KNB bij (verdere) digitalisering, onder andere bij de invulling van poortwachterstaken, het efficiënter inrichten van werkzaamheden en het verbeteren van digitale vaardigheden onder beroepsbeoefenaars.

Daarnaast maakt het onderzoek duidelijk dat kantoren zeer sterk verschillen in de mate waarin digitalisering wordt doorgevoerd, hoewel kansen voor digitalisering worden gezien bij met name het efficiënter uitvoeren van werkzaamheden. Als knelpunten worden de risico's rondom informatiebeveiliging en de hoge investeringskosten genoemd. Ook wordt een duidelijke, beroepsbrede visie op digitalisering gemist.

Tot slot blijkt er onder beroepsbeoefenaars draagvlak te zijn voor het digitaal passeren van (standaard-)akten buiten het familierecht. Daarvoor is een wetswijziging nodig. Dat laat onverlet dat het behouden van de mogelijkheid tot fysiek contact met de notaris onverminderd van belang wordt geacht om als juridisch adviseur van toegevoegde waarde te kunnen zijn en aan te kunnen sluiten bij de wensen en behoeften van cliënten.

Poortwachtersrol
In de afgelopen jaren heeft de poortwachtersrol aan belang gewonnen, hoofdzakelijk binnen het onroerendgoed- en ondernemingsrecht. Het belang van deze (maatschappelijke) rol van de notaris bij de bestrijding van witwassen, fraude, terrorisme en andere vormen van financiële en economische criminaliteit wordt onderschreven door de beroepsgroep. Tegelijkertijd is gebleken dat het notariaat zich vaak onvoldoende toegerust voelt om deze rol optimaal en efficiënt te vervullen en wordt deze rol vaak genoemd als negatieve factor voor de aantrekkelijkheid van het beroep.

Als belangrijkste knelpunten ervaren beroepsbeoefenaars de hoge tijdsinvestering en de administratieve lasten en daarmee gepaard gaande kosten die niet (volledig) bij cliënten in rekening kunnen worden gebracht. Ook wordt de kanttekening geplaatst of het notariaat deze rol doeltreffend en doelmatig kan uitvoeren. Daarbij is met name gewezen op de gebrekkige

informatiepositie van notarissen en de samenwerking met andere stakeholders, waardoor sprake zou zijn van dubbele controles en de meldingsprocedure die arbeidsintensief zou zijn. Daarnaast is de weerstand die notarissen ervaren van cliënten bij de uitvoering van de werkzaamheden en het daarmee verhoogde risico op (tucht-)klachten als punt van zorg genoemd. Tussen kantoren blijken bovendien verschillen te bestaan hoe de poortwachtersrol wordt uitgevoerd en ingericht.

Mede gelet op deze knelpunten komt de wens naar voren dat de KNB een grotere rol bij de invulling van deze rol gaat vervullen, onder andere door te zorgen voor meer uniformering van de werkzaamheden, verbeterde gegevensdeling tussen notarissen onderling en met andere poortwachters en andersoortige (digitale) ondersteuning.

7.2.4 Aantrekkelijkheid van het beroep

Uit het onderzoek komt naar voren dat een belangrijke drijfveer om 'notaris' te worden samenhangt met de publieke verantwoordelijkheid van het beroep en de wens om voor cliënten en de samenleving betekenisvol te zijn. Daarnaast is de juridische vakinhoud – waarbij een deel generalist wil zijn op de verschillende rechtsgebieden, maar een grotere groep zich bij voorkeur wil specialiseren – een belangrijke motivator voor een notariële carrière.

Tegenover deze maatschappelijke relevantie en vakinhoud staan verschillende factoren die de aantrekkelijkheid van het beroep en in het bijzonder het ondernemerschap – zowel voor huidige beroepsbeoefenaars als voor mogelijk toekomstige beroepsbeoefenaars – onder druk zetten. Het beeld ontstaat dat bij een groeiende groep in het notariaat de voordelen en sterke kanten van het ambt in toenemende mate niet opwegen tegen de nadelen en zwakke kanten van het ambt. Dat de aantrekkelijkheid in de afgelopen jaren volgens beroepsbeoefenaars is verslechterd, onderstreept dit. Het beroep van notariaat wordt door de huidige beroepsbeoefenaars gewaardeerd met een krappe voldoende. Hierna bespreken we de factoren die de instroom en het werkzaam blijven in het notariaat met name negatief beïnvloeden.

Werkomstandigheden en arbeidsvoorwaarden

Uit het onderzoek komt nadrukkelijk naar voren dat het notariaat te kampen heeft met een forse werkdruk. Voor het ondernemerschap geldt de werk-privébalans als belangrijk knelpunt. Daar komt bij dat een fors deel van de medewerkers in het notariaat zich onvoldoende financieel gewaardeerd voelt. Ook andere zowel financiële als niet-financiële arbeidsvoorwaarden pakken slecht uit – zeker als de vergelijking wordt gemaakt met 'concurrerende sectoren' zoals de Rijksoverheid (Belastingdienst) of gemeenten.

Werkomstandigheden en arbeidsvoorwaarden kunnen per kantoor verschillen. In theorie heeft een kandidaat-notaris de mogelijkheid een kantoor te kiezen dat past bij de specifieke voorkeuren. De andere kant van deze medaille is dat het opvolgingsvraagstuk in beginsel zou kunnen worden opgelost door het bieden van een aantrekkelijke(re) werkomgeving. Bij deze 'gemakkelijke oplossing' zijn in de praktijk de nodige kanttekeningen te plaatsen. In de eerste plaats speelt mee dat in sommige regio's de mogelijkheid om van kantoor te wisselen, doordat het aantal kantoren beperkter is, überhaupt minder reëel is. Daarnaast is relevant dat het bieden van een aantrekkelijke werkomgeving investeringen in tijd en geld (denk aan begeleidingsuren en investeringen in ICT) vraagt die eenvoudiger door grotere kantoren dan door eenmanskantoren kunnen worden gedaan.

Anderzijds lijken andere factoren, zoals de werkdruk en de beloningsstructuur, relatief breed in het notariaat te spelen en niet of beperkt oplosbaar te zijn 'op kantoorniveau'. Weer andere factoren vloeien voort uit geldende wet- en regelgeving en zijn voor elke beroepsbeoefenaar relevant (los van de vraag of en hoe negatief deze worden ervaren), zoals bijvoorbeeld de verplichte pensioenregeling en het beleggingsverbod.

Wet- en regelgeving
In de afgelopen jaren is het takenpakket van de notaris behoorlijk uitgebreid, met name omdat de notaris in de Wwft is gepositioneerd als poortwachter om witwassen en ondermijnende criminaliteit te bestrijden. Deze rol wordt gezien als factor die de aantrekkelijkheid van het vak onder druk heeft gezet.

Ook het (wettelijk) tuchtrecht en met name de lage klachtdrempel worden ervaren als negatieve factor.

Benoemingsprocedure
Tijdens enkele interviews is (enige) kritiek geuit op de benoemingsprocedure en de drempels die worden opgeworpen om tot notaris-ondernemer te kunnen worden benoemd. Deze kritiek richt zich met name op de inhoud van de beoordeling (de psychologische test op persoonlijke geschiktheid) en deels op de tijdsduur die de procedure in beslag neemt.

7.2.5 Toegang, kwaliteit en aantrekkelijkheid: conclusies

Dit rapport schetst de belangrijkste ontwikkelingen binnen het notariaat en analyseert wat deze betekenen voor de toegang tot het beroep en de kwaliteit van de beroepsuitoefening.

De slotsom is dat over de kwaliteit van de beroepsuitoefening geen aanleiding tot zorg bestaat. Het uitgebreide stelsel van kwaliteitsinstrumenten functioneert naar behoren en weet in te spelen op actuele en nieuwe ontwikkelingen. Punt van aandacht is wel of toelatingseisen en -procedures niet onnodige drempels opwerpen (zie daarover meer in de volgende paragraaf).

Over de toegang tot het beroep en de beschikbaarheid van voldoende notarieel beroepsbeoefenaars zijn wel de nodige zorgen. Er is sprake van een behoorlijke vergrijzing onder beroepsbeoefenaars en de uitstroom onder kandidaat-notarissen is hoog te noemen. Hoewel het notariaat op studenten voldoende aantrekkingskracht uitoefent getuige de instroom van de universitaire en beroepsopleiding, wordt de aantrekkelijkheid van het beroep onder huidig beroepsbeoefenaars slechts met een magere voldoende (een 6,3) gewaardeerd. Daarnaast is sprake van enkele 'interne en externe' ontwikkelingen en factoren, zoals de arbeidsomstandigheden/werkcultuur en de poortwachtersrol en de mondige cliënt, die de aantrekkelijkheid (verder) onder druk zetten. In de volgende paragraaf beschouwen we wat dit betekent voor de toekomstbestendigheid van het notariaat en geven we enkele suggesties om daar iets aan te doen.

7.3 Toekomstbestendigheid

7.3.1 Inleiding

In de vorige paragraaf zijn met name zorgen gearticuleerd over de toegankelijkheid van het beroep, in die zin dat het de vraag is of voldoende notarieel beroepsbeoefenaars beschikbaar zijn, gelet op de vraag vanuit samenleving en cliënten naar notariële dienstverlening. De

belangrijke conclusie van dit onderzoek luidt dat het aanbod van notariële dienstverlening, met name waar het gaat om het ondernemerschap, in kwantitatieve zin onder druk staat.

Kijkend naar de toekomst is onze verwachting dat deze zorgen en deze druk – zonder interventies – eerder zullen toenemen dan afnemen. Verschillende in paragraaf 7.2 gesignaleerde ontwikkelingen zullen zich voortzetten. Als gevolg van de vergrijzing zullen veel notaris(-ondernemers) de komende jaren hun werkzaamheden (willen) beëindigen. Het merendeel van de notaris-ondernemers is immers tussen de 50 en 59 jaar oud. De nieuwe generatie notarieel beroepsbeoefenaars stelt echter andere eisen aan het werk dan de huidige en vraagt bijvoorbeeld meer aandacht voor een goede werk-privébalans.

De vraag naar notariële dienstverlening zal, tenzij de wetgever bepaalt dat bepaalde (standaard-)transacties zonder notariële tussenkomst tot stand kunnen komen, naar verwachting op de korte en middellange termijn niet afnemen en mogelijk zelfs toenemen. Daarbij wordt gewezen op de krapte op de huidige woningmarkt en forse overheidsambities om nieuwe woningen en doorstroom te realiseren, maar ook op demografische ontwikkelingen, zoals vergrijzing en complexere gezinsvormen, die de vraag naar notariële dienstverlening binnen het familierecht opstuwen. Met name binnen dat rechtsgebied is ook de doorontwikkeling van een sociaal notariaat van belang. De KNB maakte de inschatting dat circa 95.000 akten en circa 74.000 notariële adviezen per jaar in aanmerking kunnen komen voor sociale notariële dienstverlening.[170] Als volledig in deze behoefte zou worden voorzien, dan betekent dit een toename van het aantal akten in de familierechtpraktijk van ruim tien procent.

7.3.2 Toekomstbestendigheid: enkele aanbevelingen

Het voorgaande roept de vraag op: hoe kan het notariaat toekomstbestendig worden gemaakt? In deze paragraaf schetsen we enkele suggesties om de beschikbaarheid van het aanbod te verbeteren. Verbetering kan plaatsvinden langs de volgende drie lijnen:

I. Het verhogen van de aantrekkingskracht van het notariaat
II. Het verhogen van de productiviteit van notariële dienstverlening
III. Het verlagen van toelatingsdrempels

I. Verhogen van de aantrekkingskracht

Dat het notariaat een aantrekkelijk werkveld is of (weer) wordt, is van belang om te zorgen voor voldoende instroom van kandidaat-notarissen, maar ook voor het vasthouden van de huidige beroepsbeoefenaars. Daarnaast verdient de aantrekkelijkheid van het ondernemerschap bijzondere aandacht.

Dat leidt tot de volgende suggesties:

1. Investeer in goed en modern werkgeverschap en verbeter de arbeidsvoorwaarden voor notarieel werknemers (notariskantoren en de KNB)

Toelichting: de huidige arbeidsvoorwaarden, waaronder salarissen, arbeidstijden, vakantiedagen, verlofregelingen, mogelijkheden tot thuiswerken en andere faciliteiten, worden slecht gewaardeerd en dragen bij aan een hoge uitstroom van met name kandidaat-notarissen. De regeling van de arbeidsvoorwaarden wisselt van kantoor tot kantoor. Er zijn in de sector ‘goede’ en ‘slechte’ voorbeelden te vinden, maar als geheel lijkt het notariaat het af

[170] *Kamerstukken II* 2024/25, 29279, nr. 953.

te leggen tegen ‘concurrerende werkvelden’. Door het ontbreken van een CAO is, los van de wettelijke bepalingen, bovendien geen ondergrens vastgelegd.

Notarieel werkgevers dienen het signaal vanuit werknemers dat in dit onderzoek naar voren komt serieus te nemen. Zij dienen, ook vanwege de continuïteit van de onderneming, zich rekenschap te geven van de wensen en behoeften van een nieuwe generatie notarieel beroepsbeoefenaars.

Verder kan – onder regie van de KNB – nader onderzocht of er meer transparantie kan komen in de gehanteerde arbeidsvoorwaarden (bijvoorbeeld door benchmarkonderzoek). Ook kan gedacht worden aan het overeenkomen van minimale basisafspraken/-richtlijnen. Het arbeidsvoorwaardenbeleid zou nadrukkelijk gespreksonderwerp van de intercollegiale toetsing kunnen worden. Als verdergaande stap kan onderzocht worden of de arbeidsvoorwaarden van kandidaat- en toegevoegd notarissen via een CAO geregeld kunnen worden. Dit neemt niet weg dat de marktwerking binnen het notariaat ook impliceert dat kantoren via hun arbeidsvoorwaardenbeleid moeten kunnen concurreren bij het rekruteren van goed personeel.

De (financiële) mogelijkheden van naar verwachting met name kleinere kantoren om goede arbeidsvoorwaarden te bieden zijn in sommige gevallen beperkt. Bovenstaande suggesties lossen dit probleem niet op. Schaalvergroting kan in zulke gevallen onvermijdelijk zijn, zodat meer investeringsruimte voor betere arbeidsvoorwaarden ontstaat. Tegelijkertijd kan (bijvoorbeeld door de KNB) een appèl worden gedaan op de beroepsgroep als geheel om te zorgen dat financiële drempels om deel te nemen aan (na-)scholing en specialistenverenigingen niet onnodig hoog liggen. Zulke mogelijkheden maken het vak immers aantrekkelijker, maar dragen ook bij aan de kwaliteit en het maatschappelijk vertrouwen in het notariaat in den brede.

2. Investeer om de werkdruk te verlagen (notariskantoren en de KNB)

Toelichting: de werkdruk wordt gezien als een belemmering om in het notariaat te (gaan of blijven) werken. In dit rapport zijn aanknopingspunten te vinden om de werkdruk te verlagen en op die manier de aantrekkelijkheid te verbeteren. Notariskantoren zijn hierbij in eerste instantie zelf aan zet. Daarbij valt te denken aan investeringen in digitale (hulp-)middelen, die zorgen voor een efficiëntere uitvoering van werkzaamheden en die er aan bijdragen dat de notaris zich meer kan toeleggen op inhoudelijke, meer complexe vraagstukken. Ook zou kunnen worden gedacht aan (extra) inzet van notarieel medewerkers als schil rondom de notarieel beroepsbeoefenaars. Voor beide suggesties geldt dat grote(re) kantoren naar verwachting meer financiële ruimte hebben om hierin te investeren dan kleinere kantoren. Deze investeringsnoodzaak leidt mogelijk tot meer samenwerking of zelfs schaalvergroting. Tegelijkertijd geldt dat bij de ontwikkeling van (nieuwe) software een rol weggelegd kan zijn voor de KNB om nieuwe en aanvankelijk dure technologieën te testen en breder uit te rollen.

3. Bezie en verbeter de poortwachtersrol van de notaris (het ministerie van Justitie en Veiligheid i.s.m. de KNB)

Toelichting: de poortwachtersrol op grond van de Wwft heeft de aantrekkelijkheid van het beroep verminderd. In dit rapport zijn verschillende knelpunten naar voren gekomen. In het kader van dit onderzoek is het lastig om deze knelpunten op waarde te schatten, zeker waar het gaat om de twijfels over de doeltreffendheid van het beleggen van deze rol bij de notaris. Het verdient aanbeveling om het gesprek aan te gaan met de beroepsgroep over de precieze invulling van deze rol en ook over de benodigde middelen en randvoorwaarden om deze rol

op adequate en doelmatige wijze uit te voeren. Daarbij lijkt ook een belangrijke rol weggelegd voor digitalisering; sommige kantoren doen hier reeds ervaring mee op.

4. Bezie of de aanduidingen 'kandidaat-notaris' en 'toegevoegd notaris' kunnen worden veranderd (het ministerie van Justitie en Veiligheid c.q. de wetgever)

Toelichting: deze aanduidingen doen, zeker vanuit het perspectief van de consument, te weinig recht aan het werk dat deze beroepsbeoefenaar verricht. Een alternatieve benaming zou bijdragen aan het aanzien van de beoefenaar en daarmee aan de aantrekkelijkheid van deze beroepsvorm.[171] Tegelijk geldt dat de beroepsbeoefenaars een onderscheidende en voor het publiek herkenbare titel moeten hebben die hun wettelijke bevoegdheden en verantwoordelijkheden weerspiegelt.

5. Investeer in voorlichting over het tuchtrecht en in goede klachtbehandeling (notariskantoren en de KNB)

Toelichting: wij stellen *niet* voor om de drempels voor de tuchtrechtprocedure te verhogen, ondanks dat het tuchtrecht als emotioneel belastend wordt ervaren. Tuchtrecht maakt een onmisbaar onderdeel uit het van stelsel van verschillende kwaliteitsinstrumenten die elk hun eigen werking en focus kennen. Het aantal tuchtklachten is in recente jaren bovendien afgenomen. De maatschappelijke verantwoordelijkheid vraagt van de notaris zich toetsbaar op te stellen en verantwoording af te leggen over het handelen.

Dat neemt niet weg dat niet elke uiting van onvrede geschikt is voor een tuchtrechtelijke beoordeling. Om tuchtklachten te voorkomen en juist te 'routeren' is goede klachtbehandeling[172] door de notaris(kantoren) zelf van belang. Voorlichting over het verloop van de tuchtrechtprocedure en de uitkomsten van individuele zaken kan daarnaast behulpzaam zijn om angst voor het tuchtrecht weg te nemen. Hierin zou de KNB een rol kunnen vervullen.

II. Verhogen van de productiviteit

Het verhogen van de productiviteit ('meer doen met minder mensen') kan bevorderen dat het notariaat in staat blijft de maatschappelijke vraag naar notariële dienstverlening te beantwoorden. De beschikbare menskracht kan op een efficiëntere wijze worden ingezet. De belangrijkste verbetersuggesties in dit verband zijn hierboven onder 2 en 3 opgenomen. Investeringen in digitale middelen, ook bij de uitvoering van de poortwachtersrol, om de werkdruk te verlagen draagt eraan bij dat werkzaamheden efficiënter kunnen worden ingericht. Dat geldt ook voor investeringen in de schil van notarieel medewerkers.

III. Verlagen van de toelatingsdrempels

Gelet op de maatschappelijke rol van het notariaat kent de Wna verschillende benoemingseisen voor beoogde beroepsbeoefenaars, waarbij onder andere de persoonlijke geschiktheid wordt beoordeeld. Voor notaris-ondernemers geldt bovendien als eis dat hij/zij een ondernemingsplan moet opstellen. Deze eisen zijn gesteld met het oog op de kernwaarden van het notariaat, in het bijzonder onafhankelijkheid en onpartijdigheid.

[171] Zie ook de discussienota 'Hoe versterkt het notariaat zijn maatschappelijke bijdrage?' van Chr. M. Stokkermans in opdracht van de KNB (1 december 2018), p. 60-61.

[172] Artikel 55, lid 2 van de Wna bepaalt dat de KNB bij verordening regels vaststelt betreffende de inrichting van een algemene klachten- en geschillenregeling voor het notariaat. Dit is gebeurd met de Verordening Klachten- en geschillenregeling. Daarbij moet een notaris zorgdragen voor een kantoorklachtenregeling. Als de klacht niet naar tevredenheid wordt opgelost, kan een cliënt naar de geschillencommissie.

6. Heroverweeg de toelatingsdrempels en -procedure (het ministerie van Justitie en Veiligheid i.s.m. de KNB)

Toelichting: de vraag laat zich stellen of alle huidige toelatingsdrempels onverminderd noodzakelijk zijn, met het oog op de kernwaarden van het notariaat, of dat zij onnodige drempels opwerpen en onvoldoende in staat zijn om maatwerk te leveren. Daarbij gaat het onder meer om opleidingseisen die zij-instroom van ervaren beoefenaars van andere juridische beroepen bemoeilijken. De concrete beantwoording van deze vraag valt buiten de reikwijdte van dit onderzoek en vraagt om nadere afweging door (uiteindelijk) de wetgever die daartoe de Wna dient aan te passen.

Voorstellen voor herziening van de Wna op dit vlak zijn reeds opgenomen in de eerdergenoemde discussienota van Stokkermans. Deze voorstellen hebben onder andere betrekking op toelatingsdrempels, maar ook op de wijze van praktijkvoering, en beogen bij te dragen aan het vergroten van de aantrekkingskracht van het notariaat en het ondernemerschap.[173]

7.4 Slotbeschouwing

Het onderzoek laat zien dat er nog steeds voldoende interesse onder huidig beroepsbeoefenaars en studenten bestaat voor het notariaat en dat het aantal notarissen niet onder druk staat. Wel neemt het aantal notaris-ondernemers langzaam af, een trend die duidt op schaalvergroting. In sommige delen van het land is het aantal kantoren steeds dunner gezaaid. Zorgen zijn er over werkdruk en de aantrekkelijkheid van het beroep, mede in de concurrentie met andere functies.

Dit onderzoek geeft een beeld van de staat van het notariaat en van een aantal uitdagingen voor de beroepspraktijk. Hierboven doen we een aantal suggesties voor de manier waarop die uitdagingen kunnen worden opgepakt. Tegelijkertijd is een aantal onderwerpen niet meegenomen in het onderzoek. Zo is de kwaliteit van het notariaat slechts op beperkte wijze onderzocht, met name door de beroepsopleiding en ontwikkelingen daarin te bespreken en door met name te kijken naar (cijfermatige) ontwikkelingen binnen het tuchtrecht. Of de notaris inhoudelijk voldoende kwaliteit levert is niet onderzocht. Ook hebben we de eventuele spanning tussen de notaris als ondernemer en de notaris als openbaar ambtenaar die bijdraagt aan publieke waarden als onderling vertrouwen in de samenleving niet onderzocht. Niet ondenkbaar is dat schaalvergroting en een grotere nadruk op de bedrijfsvoering hier effecten heeft, bijvoorbeeld omdat dit op gespannen voet kan komen te staan met de publieke rol en verantwoordelijkheid van de notaris. Datzelfde geldt ook voor het functioneren van de markt van onroerend goed. Die floreert de afgelopen jaren, maar een blik op de geschiedenis leert dat dit geen vanzelfsprekendheid is. Een lagere omzet in de vastgoedpraktijk heeft mogelijk effecten op de bedrijfsvoering van kantoren en daarmee wellicht ook op het functioneren van de notaris als openbaar ambtenaar.

De hiervoor aangeduide maatschappelijke positie en diens verantwoordelijkheden als openbaar ambtenaar van de notaris kwamen slechts zijdelings in het onderzoek aan de orde. Dat betekent dat het beeld met de onderzoeken over de ‘staat van het notariaat’ nog niet compleet is. Hierin kan voldoende aanleiding worden gevonden voor vervolgonderzoek naar

[173] Ibidem, p. 136 e.v.

onder meer de effecten van huidige ontwikkelingen, zoals schaalvergroting en uitbreiding van poortwachterstaken, op de positie van de notaris als ambtenaar en het spanningsveld tussen die rol en die van de notaris als ondernemer.

Bijlage 1: Literatuurlijst

Literatuur

BFT 2024
BFT, *Jaarverslag 2023*, 2024.

BFT 2025
BFT, *Jaarverslag 2024,* 2025.

Van den Bos, Biemans & Bauw 2019
K. van den Bos, J. Biemans & E. Bauw, 'Vertrouwen in het notariële tuchtrecht. Ervaren procedurele rechtvaardigheid onder het notariaat', *Recht der werkelijkheid* 2019/40, p. 28-49.

CBS 2025
CBS, *Dienstenprijzen commerciële dienstverlening en transport, index 2021 = 100*, 2025.

Coppens 2022
P. Coppens, *Toevoeging van de notaris, van toegevoegde waarde of voegt het weinig toe?* Nijmegen: Scriptie Radboud Universiteit 2022.

CTN 2024
Commissie Toegang Notariaat, *Jaarverslag 2024*, 2024.

Cvdn 2021
Commissie van deskundigen notariaat, *Jaarverslag 2021,* 2021.

Cvdn 2022
Commissie van deskundigen notariaat, *Jaarverslag 2022,* 2022.

Cvdn 2023
Commissie van deskundigen notariaat, *Jaarverslag 2023,* 2023.

Cvdn 2024
Commissie van deskundigen notariaat, *Jaarverslag 2024,* 2024.

Geschillencommissie notariaat 2025
Geschillencommissie notariaat, *Regelement geschillencommissie notariaat per 1 januari 2025*, 2025.

Hendriks 2015
J. Hendriks, 'Identificeren met behulp van de notaris', *Notariaat Magazine* 2015/7, p. 6-7.

KNB 2020a
Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, *Strategische Agenda Notariaat 20-25*, 2020.

KNB 2020b
Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, *Arbeidsmarkt notariaat. Ledenonderzoek 2020*, 2020.

KNB 2022
Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, *Factsheet Leden en medewerkers januari 2022,* 2022.

KNB 2023a
Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, *Factsheet Akten – Jaaroverzicht 2021,* 2023.

KNB 2023b
Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, *Factsheet Akten – Jaaroverzicht 2022,* 2023.

KNB 2024
Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, *Factsheet Akten – Jaaroverzicht 2023*, 2024.

KNB 2025a
Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, *Factsheet Leden en kantoren januari 2025,* 2025.

KNB 2025b
Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, *Uitstroom kandidaat-notarissen, gecategoriseerd op het aantal jaar dat zij lid zijn van de KNB*, 2025.

KNB 2025c
Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, *Factsheet Akten – Jaaroverzicht 2024*, 2025.

KNB 2025d
Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, *Factsheet Akten – Vierde kwartaal 2024*, 2025.

KNB 2025e
Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, *Jaarplan 2025*, 2025.

KPMG 2023
KPMG, *Krachten gebundeld. Naar een effectievere en efficiëntere invulling van de poortwachtersrol in Nederland,* 2023.

Kwink Groep 2024
Kwink Groep, *Evaluatie Bureau Financieel Toezicht 2018-2022,* 2024.

Laclé & ter Voert 2008
Z.L. Laclé & M.J. ter Voert, *Trendrapportage notariaat 2006*, Den Haag: WODC 2008.

Lindenhovius 2013
M. Lindenhovius, *De meerwaarde van samenwerken,* Centraal Digitaal Repertorium 2013.

Louwerse 2023
P. Louwerse, 'Online notaris: brengt recht dichterbij, maar ongeschikt voor complexe situaties', *mr-online.nl* 2023.

Ministerie van Financiën 2020
Ministerie van Financiën, *Leidraad Financiële Sanctieregelgeving,* 2020.

Ministerie van Justitie en Veiligheid 2025
Ministerie van Justitie en Veiligheid, *Halfjaarbrief ondermijnende criminaliteit*, 2025.

Motivaction 2019
Motivaction, *De Mentality-milieus over het regelen van notariële akten*, 2019.

NDFR 2024
NDFR, *Convenant tussen de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie en de Belastingdienst inzake de uitvoering van de Registratiewet 1970*, 2024.

Van Nunspeet 2025
N. van Nunspeet, 'Nieuwe notariskantoren bestormen de top-30, Loyens & Loeff blijft koploper', *Adocatie*, 2025.

Pleasence & Balmer 2019
P. Pleasence & N.J. Balmer, 'Development of a general legal confidence scale: A first implementation of the Rasch measurement model in empirical legal studies', *Journal of Empirical Legal Studies*, 16(1), p. 143-174.

De Rechtspraak 2021
De rechtspraak, *Jaarverslag Kamers voor het Notariaat 2021,* 2021.

Steeman 2017
P. Steeman, 'Gouden toekomst notariaat?'*, Notariaat Magazine* 2017/8, p. 12-13.

Steeman 2023
P. Steeman, 'Cybercrime, hoe kwetsbaar is uw kantoor?', *Notariaat Magazine* 2023/2.

Verstappen 2020
L.C.A. Verstappen, 'Notariaat', In: A. Akkermans e.a. (red.*), Nederlandse encyclopedie voor Empirical Legal Studies*. Den Haag: Boom Juridisch 2020, p. 185- 214.

Ter Voert 2016
M.J. ter Voert, *Juridische beroepen in de toekomst.* Den Haag: WODC 2016.

Ter Voert & Beenakkers 2016
M.J. ter Voert & E.M.T. Beenakkers, *Juridische beroepen in de toekomst, Ontwikkelingen binnen advocatuur, notariaat en gerechtsdeurwaarderij*, Den Haag: WODC 2016.

Ter Voert & van Ewijk 2004
M.J. ter Voert & M. van Ewijk, *Eerste Trendrapportage Notariaat; Toegankelijkheid, continuïteit, kwaliteit en integriteit van het notariaat,* Den Haag: WODC 2004.

Ter Voert & Hoekstra 2020
M.J. ter Voert & M.S. Hoekstra, *Geschilbeslechtingsdelta 2019: Over verloop en afloop van (potentieel) juridische problemen van burgers*, Den Haag: WODC 2020.

Ter Voert, Sportel & Roes 2024
M.J. ter Voert, I. Sportel & S. Roes, *Een sociaal notariaat? Toegankelijkheid notariële dienstverlening voor burgers en kleine bedrijven*, Den Haag: WODC 2024.

Walree e.a. 2023
T.F. Walree e.a., *AI in the notarial profession. An exploration of the opportunities, risks and legal conditions of the development and use of AI in the notarial profession,* Nijmegen: Radboud Universiteit 2022.

Wopereis 2024
L. Wopereis, 'Bemensing, digitalisering, werkdruk en solisten: de uitdagingen voor het notariaat', *Advocatie* 2024.

WRR 2017
Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid, *Weten is nog geen doen. Een realistisch perspectief op redzaamheid,* Den Haag: WRR-rapport nr. 97, 2017.

Kamerstukken

Kamerstukken II 2007/08, 31237, nr. 6.
Kamerstukken II 2007/08, 31238, nr. 6.
Kamerstukken II 2012/13, 33419, nr. 3.
Kamerstukken II 2016/17, 34661, nr. 3.
Kamerstukken II 2017/18, 34808, nr. 3.

Jurisprudentie

Hof Amsterdam 11 oktober 2016, ECLI:NL:GHAMS:2016:4057.
Hof Amsterdam 11 oktober 2016, ECLI:NL:GHAMS:2016:4058.
Hof Amsterdam 11 oktober 2016, ECLI:NL:GHAMS:2016:4059.

pro facto