

# *Economische analyse notariaten in Limburg*

**Dieter KOSTEN**

promotor :  
Prof. dr. Ghislain HOUBEN

## Voorwoord

Om mijn opleiding Toegepaste Economische Wetenschappen (major Integrerend Ondernemerschap) af te sluiten, heb ik deze eindverhandeling opgesteld. Het onderwerp: ' Een economische analyse van de Limburgse notariaten' sluit aan op mijn afstudeerrichting en geeft me een overzicht van een boeiend beroep waar ik later nog mee in aanraking ga komen.

Bij aanvang van deze eindverhandeling maak ik van de gelegenheid gebruik om enkele personen te bedanken die, rechtstreeks of onrechtstreeks, hebben bijgedragen aan de realisatie van dit werkstuk.

In de eerste plaats wil ik mijn promotor, Prof. dr. Ghislain Houben, bedanken voor zijn enthousiaste medewerking. Zonder zijn raadgevingen en kritische hulp was dit werk niet tot stand kunnen komen. Ook wil ik graag de notarissen, die anoniem blijven, en het Limburgs Genootschap van Notarissen bedanken voor hun vlotte medewerking. In het bijzonder een woord van dank voor de notarissen die de tijd hebben vrijgemaakt voor een verkennend interview. Ten slotte is dit ook een uitgelezen mogelijkheid om mijn ouders te bedanken, zij gaven mij de kans om een diploma te halen waar ik de rest van mijn leven de vruchten van kan plukken.

Dieter Kosten  
Diepenbeek, 4 juni 2007

## Samenvatting

De notaris heeft een belangrijke plaats in onze samenleving. Hij treedt op tijdens vele belangrijke fases in het leven van een burger. Zo speelt hij onder meer een rol bij het huwelijk, de adoptie, de echtscheiding, de oprichting van een eigen onderneming. Jaarlijks gaan er ongeveer 2,5 miljoen cliënten langs bij een notaris voor advies en het verlijden van akten. Dit zorgt voor meer dan 3 miljard euro aan registratierechten ten bate van de Schatkist. Het beroep van notaris is ook een aantrekkelijke werkgever. Zo werkten er afgelopen jaar meer dan 6.600 medewerkers in het notariaat. Dit alles toont aan dat de het beroep notaris een zeer aantrekkelijk beroep is en dat zijn belang niet mag onderschat worden.

Omdat er nog niet veel onderzoek is verricht naar het beroep van notaris en zijn specifiek profiel wordt er in deze eindverhandeling nagegaan wat het beeld is van een notaris. Aangezien een notaris ook een belangrijke rol speelt bij ondernemingen (start vennootschap, statutenwijziging, enz.) wordt er ook gekeken hoe dit beroep inspeelt op het bedrijfsleven. De centrale onderzoeksvraag luidt dan ook als volgt: "Wat is het beeld van een notaris en hoe is dit beroep gekoppeld aan de bedrijfswereld?" De opsplitsing in deelvragen geeft de drie invalshoeken weer waarop deze eindverhandeling is gebaseerd. Er wordt gekeken naar de functie van de notaris, dit kan beschouwd worden als de literaire invalshoek. Ten tweede wordt er getracht een beeld te schetsen van de notaris. Ten derde is er het economische perspectief, waar de financiële prestaties van de notariaten worden onderzocht. Om ervoor te zorgen dat er specifiek onderzoek kan verricht worden, is er een beperking opgelegd. Dit wil zeggen dat we enkel de notarissen binnen Limburg onderzoeken.

Het onderzoek is gebaseerd op basis van drie verschillende onderzoeksstrategieën. Als eerste is er een literatuurstudie uitgevoerd. Daarna werd een experience-survey toegepast. Deze diende om de literatuurstudie verder aan te vullen en om meer

informatie te verkrijgen om een goede enquête te kunnen opstellen. Er zijn vier interviews afgenomen bij notarissen met een verschillend profiel. Ten slotte hebben we een survey-onderzoek uitgevoerd bij de Limburgse notarissen. Alle 90 Limburgse notarissen hebben een vragenlijst ontvangen. In samenspraak met mijn promotor werd er beslist om met minimum 50 ingevulde vragenlijsten verder te werken.

Na de situering van het praktijkprobleem en het formuleren van de onderzoeksvragen werd de onderzoeksopzet besproken. In het tweede hoofdstuk volgt de literatuurstudie. Deze toont aan dat een notaris drie hoofdtaken heeft: het verlijden van akten, de bemiddeling en de adviesverlening. Verder werd er ook aangetoond dat een notaris op drie verschillende manieren in een notariaat kan beginnen: creatie van een nieuwe stamplaats, opvolgen van een andere notaris of associatie met een andere notaris.

Het derde hoofdstuk is een analyse van de enquêtes. Hier kan een beeld worden gegeven van de Limburgse notaris. Zo blijkt uit de resultaten van de vragenlijst dat het beroep notaris nog steeds een mannenberoep is. De gemiddelde leeftijd van de Limburgse notaris is 45 jaar en 9 maanden. Notariaten kunnen sterk verschillen van grootte, wat bepaald wordt door het aantal medewerkers per notariaat of het aantal behandelde akten per jaar door de notaris. Volgens Pierre Nicaise (2007) van het KFBN (Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat) is de huidige tendens een associatie van notarissen tot één groot kantoor met meerdere notarissen die elk gespecialiseerd zijn in hun vakgebied. Ondanks deze tendens zijn de meeste Limburgse notarissen nog steeds een andere notaris opgevolgd en op deze manier tot notaris-titularis benoemd. Uit de resultaten van de enquêtes blijkt dat de notaris tevreden is over zijn beroep. Hij wordt gemotiveerd door de grote vrijheid die hij heeft, het contact met klanten, de variëteit van de job en het positieve gevoel dat hij overhoudt na het afronden van een complex dossier. Notarissen zijn ontevreden over de hoge mate van bureaucratisering van hun beroep. Ze worden overladen door administratief werk. Ondernemingen doen niet frequent een beroep op notarissen. Zij vertegenwoordigen dan ook slechts een klein procentueel deel van het klantenbestand van de notaris. Dit procentuele deel wordt ook verklaard door de

ligging van het notariaat. Notariaten gelegen in een stad gaan een hoger procentueel aandeel van ondernemingen in hun klantenbestand hebben. Uit de statements blijkt dat specialisatie in ondernemingen naar de toekomst toe voor vele notarissen niet zal worden gekozen. Dit omwille van de slechte ligging van het notariaat, de lage winstgevendheid van het zaken doen met alleen ondernemingen en de vaak killere relatie met ondernemingen. Ook blijkt dat een notaris zich voelt als een ondernemer en dat hij vindt dat een notaris over voldoende managementcapaciteiten moet beschikken om zijn notariaat te kunnen leiden.

Het vierde hoofdstuk is een onderzoek naar de financiële prestaties van de notariaten. Dit is uitgevoerd aan de hand van de databank Belfirst. Deze databank bevat 60 Limburgse notariaten met hun financiële gegevens. Uit deze gegevens blijkt dat het gemiddelde Limburgse notariaat op vele kerngetallen en ratio's uitstekende resultaten behaalt. Het resultaat van het boekjaar 2005 na belastingen bedraagt 171.000 EURO voor het gemiddelde Limburgse notariaat. Ook de liquiditeit, solvabiliteit en rentabiliteit halen zeer hoge scores in 2005. Het gemiddelde Limburgs notariaat behaalt ook een nettobedrijfskapitaal in 2005 van 8,8%.

# Inhoudsopgave

<b>Voorwoord</b> .....	<b>2</b>
<b>Samenvatting</b> .....	<b>3</b>
<b>Inhoudsopgave</b> .....	<b>6</b>
<b>Hoofdstuk 1: Situering en probleemstelling</b> .....	<b>8</b>
1.1    Praktijkprobleem .....	8
1.2    Onderzoeksdoelen en -vragen .....	14
1.3    Onderzoeksopzet.....	16
<b>Hoofdstuk 2: Literatuurstudie</b> .....	<b>24</b>
2.1    Definitie en functie van de notaris.....	24
2.2    Organisatie notarissen .....	26
2.3    Hoe word ik notaris? .....	27
2.4    Notariskosten .....	29
<b>Hoofdstuk 3: Analyse van de enquêtes</b> .....	<b>30</b>
3.1    Beeld van de notaris .....	30
3.2    Notaris gekoppeld aan de bedrijfswereld.....	73
<b>Hoofdstuk 4: Analyse van de jaarrekeningen</b> .....	<b>88</b>
4.1    Inleiding .....	88
4.2    Analyse van kerngetallen.....	89
4.3    Ratioanalyse.....	98
4.4    Balansanalyse.....	107
<b>Hoofdstuk 5: Besluiten</b> .....	<b>110</b>
5.1    Technische aspecten van het beroep notaris.....	110
5.2    Profiel van de huidige Limburgse notaris.....	111

5.3 De notaris in relatie met de ondernemingswereld .....	113
<b>Literatuurlijst .....</b>	<b>116</b>
<b>Lijst van tabellen .....</b>	<b>118</b>
<b>Lijst van figuren .....</b>	<b>121</b>
<b>BIJLAGEN .....</b>	<b>122</b>

## **Hoofdstuk 1: Situering en probleemstelling**

Dit eerste hoofdstuk begint met het praktijkprobleem. Er komt een situering van het praktijkprobleem, gevolgd door een omschrijving van het praktijkprobleem waarna ook de persoonlijke keuze voor het onderwerp wordt verklaard. Hierna volgt een bespreking van de probleemstelling waar ook de centrale onderzoeksvraag wordt geformuleerd met de deelvragen. Het hoofdstuk eindigt met een weergave van de opbouw van de eindverhandeling.

### **1.1 Praktijkprobleem**

In dit deel wordt het probleem weergegeven waarop dit onderzoek is gebaseerd. Daarna wordt de persoonlijke keuze voor het onderwerp verklaard.

#### **1.1.1 Situering van het praktijkprobleem**

Elk persoon komt vroeg of laat in zijn leven wel eens in contact met een notaris. Een notaris is nodig tijdens vele belangrijke momenten in het leven. Zo treedt hij op bij o.a. een huwelijk, een adoptie, de koop of verkoop van een onroerend goed, de erfenis, de schenking, de oprichting en levensfasen van een onderneming. Al deze belangrijke gebeurtenissen vereisen de tussenkomst van een notaris om alles op een juridisch correcte manier vast te kunnen leggen.

Uit 'De notarisgids' van S. Bellens en C. Demil (2005) blijkt het belang van de notaris binnen de samenleving: "De notaris vervult een cruciale rol, zowel in ons persoonlijk bestaan als in de samenleving. Door zijn advies en zijn bevoegdheid om akten authentiek te verklaren, bewerkstelligt hij blijvende afspraken en overeenkomsten tussen burgers onderling en tussen burgers en de overheid. Op deze manier voorkomt de notaris conflicten. Zonder zijn bemiddeling zou het aantal juridische procedures ongetwijfeld toenemen. Wie beschikt over goed advies, kan



proactief reageren en problemen vermijden. Door akten te authenticiseren verleent de notaris overeenkomsten rechtskracht, waardoor ze tegenstelbaar aan derden worden. Dat betekent dat ze ook geldig en afdwingbaar zijn tegenover derden die geen partij zijn bij de overeenkomst. Uit deze aparte functie spruit voort dat de notaris een dubbele rol heeft. Als adviseur is hij een beoefenaar van een vrij beroep en helpt hij u met raad en daad om op de scharniermomenten in uw leven de juiste keuze te maken. Als onpartijdig bemiddelaar met de bevoegdheid aktes authentiek te verklaren, is hij een openbaar ambtenaar die ten dienste staat van de samenleving. "

Het beroep notaris is de afgelopen decennia sterk veranderd. De modernisering heeft dit beroep ook bereikt. De notaris is niet meer de man, achteraan in de vijftig, met sigaar en andere uiterlijke tekenen van een statige Bourgondiër, die in zijn statige ambtswoning slechts even tijd voor je heeft. Als je hem al te zien krijgt (*De Standaard, 2007*).

Om het belang van de notaris in de samenleving verder te onderstrepen zijn een aantal cijfers handig om dit aan te tonen. In België zijn er 1.375 notarissen actief in 1.199 notariskantoren. Elk jaar gaan er ongeveer 2,5 miljoen cliënten bij de notaris langs voor advies en het verlijden van akten. In 2005 hebben de notarissen 907.579 akten verleden en voor meer dan 3 miljard euro aan registratierechten geïnd ten bate van de Schatkist. Dit is een stijging van de registratierechten van 24,5% ten opzichte van 2004. In 2006 was er opnieuw een stijging met 8,6% van de registratierechten, wat ervoor zorgt dat de notarissen in 2006 voor 3,3 miljard euro aan registratierechten hebben geïnd. (*Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat, 2007*)

De verwachting is dat de functie van de notaris steeds belangrijker gaat worden. Het aantal akten verleden door een notaris is de laatste jaren blijven toenemen. Zo is er een stijging van het aantal akten opgesteld door de Belgische notarissen in 2005 ten opzicht van 2004 met 14,3%. Terwijl er in 2004 ook al een stijging was ten opzichte van 2003 met 6,3%. In 2006 bedroeg het aantal opgestelde akten nog 904.000, wat een lichte daling betekent. 2005 mag dan ook als een recordjaar

worden beschouwd. Dat het beroep notaris zich niet in een negatieve spiraal bevindt, blijkt ook uit de cijfers van de werkgelegenheid van de sector. Deze tonen aan dat de werkgelegenheid jaar na jaar blijft stijgen. In 2005 creëerde het notariaat 625 nieuwe werkplaatsen en bood het werk aan maar liefst 6.336 medewerkers. Eind vorig jaar werkten er 6.673 medewerkers, wat alweer een stijging betekent (*Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat, 2007*).

De stijging van het aantal verleden akten weerspiegelt enkele evoluties binnen de samenleving. Ten eerste is er de sociologische revolutie. Deze heeft te maken met de stijgende complexiteit van familiale relaties. Het huidige gezin evolueert veel sneller dan vroeger. Het eerste huwelijk vindt in vergelijking met vroeger op veel latere leeftijd plaats en bevat een huwelijkscontract dat kan verschillen van andere huwelijken op vele manieren. Men hertrouwt ook vaker waardoor automatisch het aantal echtscheidingen ook gaat stijgen. Er is een reële kans dat iemand ooit tijdens zijn leven, minstens gedurende een korte periode met een ander ongehuwd zal samenwonen, waardoor er een samenlevingscontract zal opgesteld moeten worden. Er zijn biologische ouders, maar ook stiefouders en zorgouders die met behulp van een notaris vastgelegd moeten worden.

Uit cijfers van het Nationaal Instituut voor de Statistiek (NIS) blijkt bijvoorbeeld de stijging van het aantal echtscheidingen tijdens de laatste decennia. In 1985 bedroeg het aantal echtscheidingen 18.440 terwijl dat cijfer al is opgelopen naar 30.844 in 2005. Aangezien een juridisch correcte echtscheiding de tussenkomst van een notaris vereist, betekent dit dat men vaker een beroep zal moeten doen op een notaris.

Ten tweede is de stijging van het aantal verleden akten ook een weerspiegeling van de stijgende economische activiteit in ons land. Zo blijkt uit de statistieken van het NIS dat de verkoop van onroerend goed de afgelopen decennia sterk is toegenomen. Zo werden er in 1975 51.568 gewone woonhuizen en 2.038 kleinhandelszaken en handelshuizen verkocht terwijl dit in 2005 respectievelijk 67.772 en 7.954 bedroeg. Dit betekent een stijging van 31,42 % voor de gewone woonhuizen en een stijging van 390,28% voor de kleinhandelszaken en de

handelshuizen. Voor de registratie van de koop en verkoop van een onroerend goed is de tussenkomst van de notaris vereist door de opstelling van een notariële akte, wat dus wederom wijst op stijging van de activiteiten voor een notaris. Ook de aanhoudende stijging van de woningprijzen heeft een positief effect op de activiteiten van de notaris en dan wordt er in het bijzonder gedacht aan het commissieloon dat hierop wordt verdiend door de notaris en de registratierechten door de overheid.

Uit de statistieken van ECODATA (economische databank) blijkt ook dat de ondernemingen steeds vaker een beroep moeten doen op een notaris. De notaris kan een sleutelrol spelen bij de opstart, de wijziging en de overdracht van een onderneming. In 1999 werden er in Limburg 3.736 ondernemingen opgericht, terwijl dit in 2005 4.896 ondernemingen waren. Voor de oprichting van bijvoorbeeld een B.V.B.A. of een N.V. is een notariële akte vereist. Indien we kijken naar een korte evolutie van het aantal faillissementen van een onderneming merken we dat ook hier een stijgende lijn in zit. Het NIS laat ons zien dat er in 1998 6.923 faillissementen waren in België. In 2005 bedroeg dit aantal 7.878, wat een stijging van 13,8% is ten opzichte van 1998. De stijging van het aantal ondernemingen in België zorgt ook onder meer voor een verhoging van de statutenwijziging, van de aankoop van gebouwen, van leningen. Deze hebben allemaal effect op het uitbreiden van de activiteiten van de notaris.

Uit een enquête, uitgevoerd op vraag van de Koninklijke Federatie van het Belgisch notariaat, in samenwerking met UNIZO en FVIB (Federatie voor Vrije en Intellectuele beroepen, bleek dat 65% van de ondernemers ooit gebruik heeft gemaakt van de diensten van een notaris voor zijn onderneming. Van de ondernemingen die zeggen beroep te doen op een notaris, zijn 77% vennootschappen. Zelfstandigen doen minder beroep op een notaris (54% tegenover 78% bij vennootschappen) en internationaal actieve ondernemingen doen vaker beroep op een notaris (79% tegenover 65% van de ondernemingen die enkel in het binnenland opereren) (*Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat, 2007*).

Bovenstaande cijfers illustreren het belang van de notaris binnen de samenleving op vele verschillende vlakken. Ze tonen ook aan dat de notaris de afgelopen decennia noodzakelijker is geworden om vele familiale en economische kwesties op een goede manier af te ronden. Verder is het beroep ook op andere manieren geëvolueerd. De adviesverlening is steeds belangrijker geworden. Zo stelt Pierre Nicaise (2007) van het KFBN (Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat): "In ons beroep draait alles om mensen. Jaarlijks komen er ruim 2,5 miljoen mensen bij ons langs en dit op belangrijke momenten in hun leven: het afsluiten van een samenlevings- of huwelijkscontract, de aankoop van een woning, het opstarten van een eigen onderneming, het afhandelen van een nalatenschap, enz. De cliënten nemen op een dergelijk moment beslissingen, die hun leven op korte en lange termijn ingrijpend kunnen beïnvloeden. Onafhankelijk en gepersonaliseerd advies is dan ook geen overbodige luxe. En dat is precies wat de notaris te bieden heeft. Hij zorgt immers voor zekerheid in het rechtsverkeer tussen mensen met soms uiteenlopende belangen. Een passende begeleiding op juridisch en menselijk vlak is onontbeerlijk."

### **1.1.2 Omschrijving van het praktijkprobleem**

Zoals hierboven vermeld, heeft de notaris een belangrijke plaats in de huidige samenleving en is de tendens dat deze positie zeker nog verstevigd zal worden. Het beroep van notaris is bij het publiek echter niet goed bekend. Er zijn tevens nog maar weinig economische gegevens beschikbaar over deze sector. Deze economische gegevens kunnen interessant zijn voor financiële instellingen bij contacten met een notaris.

Tot op heden is er nog maar weinig onderzoek gedaan om een overzicht te kunnen geven van het beroep notaris en ook hoe ze zich gedraagt ten opzichte van ondernemingen en de bedrijfswereld. Toch zou een dergelijk onderzoek een toegevoegde waarde kunnen leveren aan het beroep van notaris en aan iedereen die hiermee in contact komt. Het zou de sector van de notarissen en zijn kenmerken duidelijk in beeld brengen. Op basis van de resultaten hoop ik dat alle

belanghebbenden over voldoende informatie beschikken om een efficiënte samenwerking te kunnen aangaan en dat notarissen een overzicht krijgen van hun sector en dat ze hun eigen positie hierin kunnen bepalen door zich te vergelijken met de resultaten uit hun sector.

### **1.1.3 Verantwoording van de keuze van het onderwerp**

Mijn afstudeerrichting is integrerend ondernemerschap en dit weerspiegelt ook mijn interesse in de bedrijfswereld. Het is mijn betrachting om later zelf een onderneming op te starten of deel uit te maken van een ambitieus project binnen een onderneming. Uit de lijst van eindverhandelingen leek het me interessant om een economische analyse te maken van een bepaald beroep. Vooral het in kaart brengen van het beroep notaris leek me zeer interessant. Zoals al eerder werd vermeld spelen notarissen een belangrijke rol in de bedrijfswereld. Maar liefst 65% van de ondernemingen komt in aanraking met een notaris. Indien ik later zelf een onderneming opstart is het dus hoogst waarschijnlijk dat er gaat moeten samengewerkt worden met een notaris om mijn onderneming op te richten, mijn statuten te wijzigen, een lening aan te gaan e.d.

Om ervoor te zorgen dat de resultaten overzichtelijk blijven en dat er echt diep wordt ingegaan op de sector van de notarissen, is het volgens mij noodzakelijk om het tot één provincie te beperken. Dit zorgt ervoor dat er echt een concreet beeld kan gegeven worden van de notarissen in de gekozen provincie. De keuze voor Limburg is eenvoudig aangezien mijn woonst zich in Limburg bevindt, wat de dataverzameling vergemakkelijkt en wat met zich mee brengt dat mijn latere betrekking (en dus hopelijk eigen onderneming) ook waarschijnlijk in Limburg gevestigd is.

## **1.2 Onderzoeksdoelen en -vragen**

In dit onderdeel bespreken we twee belangrijke aspecten van het onderzoek. Zo formuleren we eerst de onderzoeksdoelen die we met deze thesis nastreven. Nadien worden deze onderzoeksdoelen in concrete onderzoeksvragen vertaald met bijhorende centrale onderzoeksvraag. Op deze vragen wordt in de loop van deze eindverhandeling een antwoord op gezocht.

### **1.2.1 Formulering en verantwoording van de onderzoeksdoelen**

Door middel van het onderzoek is het mijn betrachting een beter inzicht te krijgen in het beroep van notaris. Aangezien het resultaat van een specifiek onderzoek interessanter en waardevoller is, beperkt deze eindverhandeling zich tot de notarissen gevestigd in Limburg. Dit onderwerp kan vanuit verschillende standpunten worden onderzocht.

Als eerste standpunt wordt de functie van de notaris bekeken. Er wordt een definitie van de notaris gegeven samen met zijn takenpakket en de verschillende diensten die hij levert. Ook wordt er onderzocht hoe men een notaris kan worden, welke vereisten hiervoor zijn en hoe men een eigen notariaat kan opstarten. Er wordt een kijk genomen op de organisatie van de notarissen en verklaard hoe de notaris kosten aanreken aan zijn cliënten. Deze invalshoek geeft ons dus meer informatie over de meer technische aspecten van het beroep van notaris.

Als tweede invalshoek richt ik mij op het schetsen van een beeld van de Limburgse notaris. Er wordt getracht een overzicht te geven van de persoonlijke karakteristieken van de gemiddelde Limburgse notaris, er wordt gezocht naar onder meer zijn motieven, zijn tevredenheid, zijn klantenbestand. Dit alles moet een beeld geven aan de belanghebbenden over de notaris in Limburg. Bij deze invalshoek wordt er dus eigenlijk naar een profiel gezocht van de huidige Limburgse notaris.

Als derde invalshoek is het mijn bedoeling om het economische standpunt te onderzoeken. Er wordt een overzicht gegeven van de financiële prestaties van de Limburgse notarissen. Op deze manier kan er achterhaald worden op welke gebieden er goed wordt gepresteerd en op welke gebieden er verbetering dient te komen. Deze informatie kan handig zijn voor een notaris zelf om te achterhalen op welke punten men goed scoort in vergelijking met zijn collega's en op welke punten hij achterop hinkt. Ook voor financiële instellingen kan deze informatie handig zijn bij de financiële analyse van de notaris waarmee er contact is. Bij deze invalshoek wordt de notaris gelinkt aan de bedrijfswereld en wordt zijn relatie hiermee onderzocht.

### **1.2.2 Formulering van de centrale onderzoeksvraag en deelvragen**

Om het praktijkprobleem duidelijk in beeld te brengen, is het vereist om een centrale onderzoeksvraag te definiëren. Deze zorgt ervoor dat er efficiënt en doelgericht gewerkt kan worden. De centrale onderzoeksvraag voor deze studie luidt als volgt:

**“ Wat is het beeld van een notaris en hoe is dit beroep gekoppeld aan de bedrijfswereld?”**

Om deze vraag grondig te kunnen onderzoeken, dient een opsplitsing gebeuren aan de hand van een aantal deelvragen of topics. Deze deelvragen zijn gebaseerd op de eerder vermelde invalshoeken. Hierdoor komen we bij de volgende deelvragen:

- 1) “ Wat zijn de technische aspecten in de wereld van de notaris?”
- 2) “ Wat is het profiel van de huidige Limburgse notaris?”
- 3) “ Hoe staat de notaris in verhouding met de bedrijfswereld?”

### **1.3 Onderzoeksopzet**

In dit onderdeel beschrijven we de werkwijze die we gevolgd hebben tijdens het onderzoek om een antwoord te krijgen op de centrale onderzoeksvraag en de deelvragen. Eerst omschrijven we de onderzoeksstrategieën die we hebben gebruikt met een korte uitleg betreffende deze keuze. Nadien volgt meer concrete informatie over de onderzoeksopzet.

#### **1.3.1. Keuze van de onderzoeksstrategieën**

Het onderzoek in kader van een eindverhandeling kan op verschillende manieren gebeuren. Er bestaan verscheidene vormen om het onderzoek aan te pakken. In het kader van deze studie heb ik gekozen voor drie verschillende onderzoeksstrategieën. Hieronder volgt een korte toelichting van de drie gebruikte strategieën.

Als aanvang van het onderzoek wordt er een *literatuurstudie* verricht. Een literatuurstudie is bruikbaar in elke eindverhandeling en dus ook in deze. De literatuurstudie laat mij toe om eerder gevonden en gepubliceerde informatie te gebruiken voor mijn onderzoek. Dit geeft mij de mogelijkheid om waardevolle informatie te vinden om zo mijn kennis over het onderwerp te verruimen. De literatuurstudie kan beschouwd worden als de basis voor de twee andere onderzoeksstrategieën.

Als tweede onderzoeksstrategie wordt een *experience-survey* gebruikt. Deze onderzoeksstrategie kan men ook beschouwen als de bevraging van bevoorrechte getuigen. Deze personen, gespecialiseerd in hun vakgebied, kunnen met de nodige kennis van zaken het knelpunt verder uitdiepen. Ook kan uit dit interview waardevolle informatie komen die verder kan gebruikt worden bij het zoeken naar een antwoord op de centrale onderzoeksvraag en de deelvragen.



De derde onderzoeksstrategie is het *survey-onderzoek*. Deze onderzoeksstrategie kan als belangrijkste strategie beschouwd worden in het kader van dit onderzoek. Deze techniek geeft de mogelijkheid om een grote populatie op een ruime wijze te onderzoeken. Onderzoek volgens deze methode maakt gebruik van een enquête waarbij een steekproef uit de doelgroep wordt genomen. Resultaten uit deze enquêtes kunnen geanalyseerd worden met behulp van bepaalde statistische software programma's.

### 1.3.2 Overige strategieën

Uit Broeckmans (2004) worden volgende strategieën besproken en verklaard waarom ze minder geschikt lijken in het kader van dit onderzoek.

- Gevalstudie

De gevalstudie combineert verschillende dataverzamelingmethoden om een diepgaande studie uit te voeren van één geval. Aangezien we in deze eindverhandeling een beeld willen krijgen van alle Limburgse notarissen is een gevalstudie geen geschikte onderzoeksstrategie in dit onderzoek.

- Experiment

Het experiment wil met behulp van een selectie van zo gelijk mogelijke groepen uit de populatie een vooropgestelde hypothese toetsen. Rekening houdend met het praktijkprobleem en de onderzoeksvragen beschouwen we deze strategie als dusdanig niet relevant voor de oplossing van de onderzoeksvragen. We onderzoeken namelijk geen relaties tussen variabelen.

- Discussie met focusgroep

Bij focusgroepsdiscussies werkt men met homogene groepen van mensen waarbij

men vrij discussieert over bepaalde onderwerpen. In dit onderzoek kan een focusgroep gevormd worden met een aantal Limburgse notarissen. Dit zou ongetwijfeld interessante informatie opleveren maar zou onmogelijk te realiseren zijn. Het zou niet mogelijk zijn om een representatief deel van alle Limburgse notarissen op een gezamenlijk moment te verzamelen. Bovendien bezitten deze mensen weinig tijd waardoor de focusgroep nooit lang genoeg zou kunnen duren om zijn werking te hebben. Er is namelijk voldoende tijd nodig tijdens de focusgroep om dieper in te kunnen gaan op de knelpunten om van het zogenaamde synergie-effect tussen de deelnemers te kunnen genieten.

- Veldonderzoek

Veldonderzoek is verwant met de gevalstudie. Hierbij ligt de klemtoon op het beleven van de situatie (participerende observatie). In dit geval zou het betekenen dat we de leefwereld van de notaris leren kennen door zelf met hun deel te nemen aan hun activiteiten. Deze strategie vereist echter veel tijd, wat praktisch gezien niet haalbaar zou zijn in dit onderzoek

- Statistieken

Deze strategie wordt in dit onderzoek ook niet toegepast aangezien er onvoldoende statistieken beschikbaar zijn over de Limburgse notaris om hier een studie op te baseren.

### **1.3.3 Concrete onderzoeksopzet**

In dit deel worden de verschillende onderzoeksstrategieën concreet besproken. Dit wil zeggen dat er een gedetailleerde uitleg volgt hoe de onderzoeksstrategieën gebruikt worden in deze eindverhandeling.

### 1.3.3.1 Literatuurstudie

Om voldoende informatie te verzamelen over het beroep van notaris en hun functionering, wordt er eerst een literatuurstudie uitgevoerd. Deze literatuurstudie moet mij in staat stellen om de eerste deelvraag te kunnen oplossen. ("Wat zijn de technische aspecten in de wereld van de notaris?") Verder is de literatuurstudie ook de basis voor de andere onderzoeksstrategieën. De verkregen informatie moet mij in staat stellen om de juiste vragen te kunnen stellen bij het interview van de bevoorrechte getuigen en in de enquête.

De informatie die hiervoor nodig is wordt gezocht op verschillende locaties. Zo wordt er gezocht in de bibliotheek van de Universiteit Hasselt (UHASSELT) en de Provinciale Hogeschool Limburg (PHL) naar wetenschappelijke literatuur. Daar wordt vooral gezocht naar artikels en boeken, gepubliceerd door experts, met informatie over de wereld van de notaris. Ook in de plaatselijke bibliotheek van Opglabbeek wordt gezocht naar bruikbare informatie. Ten derde werd ook het Internet geraadpleegd om via bekende zoekmachines (Google en Altavista) informatie over notarissen te bemachtigen. Ten vierde wordt ook het Genootschap van Limburgse notarissen gecontacteerd om informatie te kunnen bemachtigen. Als laatste werd er in het interview gevraagd naar additionele informatie die later in het onderzoek bijgevoegd kan worden.

Aangezien de literatuurstudie in deze eindverhandeling maar een kleine plaats inneemt, zal er een grotere focus worden gelegd op het survey-onderzoek en in mindere mate op de experience-survey. De resultaten uit de literatuurstudie zijn verwerkt in hoofdstuk 2.

### 1.3.3.2 Experience-survey

De bevraging van bevoorrechte getuigen wordt uitgevoerd na het onderzoeken van de beschikbare literatuur. Als bevoorrechte getuigen wordt gekozen voor een aantal notarissen binnen Limburg. Ik heb gekozen om het aantal interviews te beperken

tot vier. Dit zou mij in staat moeten stellen om het gewenste objectief van deze interviews met bevoorrechte getuigen te kunnen bereiken. Het doel van deze experience-survey is tweedelig. Ten eerste kan het interview extra informatie opleveren, wat mij samen met de literatuurstudie in staat stelt om een goede enquête te kunnen opstellen. Ten tweede kan het interview een ondersteuning betekenen van de resultaten van de enquête. Zo kunnen bepaalde uitspraken van een notaris gebruikt worden bij de voorstelling van de resultaten van de enquête.

De keuze van de bevoorrechte getuigen was gekoppeld aan een aantal parameters. Zo moest er een onderscheid zijn tussen de vier notarissen betreffende de ouderdom, de anciënniteit, het geslacht en de ligging. De reden hiervoor is om bepaalde knelpunten al te kunnen detecteren. Uit de lijst van Limburgse notarissen (Bijlage 1) werden de gepaste kandidaten geselecteerd en verzocht om hun medewerking aan het onderzoek te verlenen door middel van een afname van een interview. De afname van de interviews gebeurde in oktober 2006. Hierbij merk ik wel op dat deze bevraging een momentopname is en dat ik dit als basis beschouw voor mijn resultaten.

Bij de aanvang van het interview geven we de notaris eerst een kleine uitleg over wie ik ben en wat ik onderzoek. Daarna begin ik met eerst een aantal persoonlijke vragen te stellen. Vervolgens wordt er overgegaan tot de eigenlijke vragen van het interview die gebaseerd zijn op de deelvragen. De vragenlijst kan u terugvinden in bijlage 2. Het interview werd afgenomen op basis van een halfopen vragenlijst. Dit geeft de notarissen de kans om vrijuit te praten over hun bevindingen en ideeën zonder in het strakke keurslijf van een gesloten interview te blijven. Verder werd ook de anonimiteit van de verschillende personen gegarandeerd zodat ze later niet op bepaalde uitspraken vervelende reacties kunnen krijgen.

De resultaten uit deze interviews zijn gekoppeld aan de analyse van de enquêtes en vind u terug in hoofdstuk 3

### 1.3.3.3 Het survey-onderzoek

De belangrijkste en meest tijdrovende onderzoeksstrategie van deze eindverhandeling is het survey-onderzoek. Met deze onderzoeksstrategie is het mogelijk om resultaten te halen die representatief zijn voor alle Limburgse notarissen en waarmee we de tweede en derde deelvragen kunnen beantwoorden.

Eerst moest er bepaald worden hoeveel notarissen een enquête moeten invullen. De lijst van Limburgse notarissen, terug te vinden in bijlage 1, werd opgesteld op 12 september 2006 en wordt in deze eindverhandeling beschouwd als volledig. Uit deze lijst blijkt dat er zich in Limburg 90 notarissen bevinden. Met dit cijfer in het achterhoofd en een foutenmarge van 5%, wat de algemene standaard is, zullen we ongeveer 79 personen moeten ondervragen (berekening zie bijlage 3). Men verwacht dat bij een enquête slechts 30% van de onderzoekseenheden hun vragenlijst gaan invullen en/of terugzenden ( *Saunders, 2000*). Om de representativiteit zo hoog mogelijk te houden werd er in samenspraak met de promotor besloten om alle notarissen binnen Limburg te contacteren. Op deze manier hopen we op een zo hoog mogelijke ontvangst van de vragenlijsten.

De vragenlijsten werden via de post verstuurd in december 2006 samen met een inleidende brief. Er werd vooral benadrukt dat we de steun van de notaris absoluut nodig hadden om deze studie succesvol te kunnen afronden. Het genootschap van Limburgse notarissen werd ook gecontacteerd met een uitleg over deze vragenlijst en de vraag om alle Limburgse notarissen te contacteren met het verzoek om deze vragenlijst in te vullen. Dit zou de respons op aanzienlijke wijze kunnen vergroten. In de inleidende brief werd ook de mogelijkheid gegeven om de enquête online in te vullen. Dit werkt tijdsbesparend en vergemakkelijkt de gegevensverwerking. In januari 2007 werd er nog een mail verstuurd ter herinnering met de link naar de online-enquête. Bij de inleidende brief en de herinneringsmail werd telkens benadrukt dat de vragenlijsten anoniem worden verwerkt. Dit geeft de notarissen de gelegenheid om vrijuit te kunnen antwoorden, zonder schrik om later bestraft te

worden voor bepaalde antwoorden. Ook werd de gelegenheid aangeboden om een kopie van de eindverhandeling te ontvangen.

De vragenlijst is opgesteld met verschillende soorten vraagvormen. Sommigen hebben we echter veelvuldig gebruikt, en anderen slechts zelden. Zo bestaan er slechts enkele open vragen in de enquête. Deze vragen zijn 3 persoonlijke vragen (ouderdom, anciënniteit en motivatie keuze voor het beroep). De rest van de vragen zijn gesloten vragen en dit vooral om de gegevensverwerking te vergemakkelijken. De bedoeling is namelijk om antwoorden te verkrijgen die gemakkelijk te quoteren zijn en om mensen een bepaalde keuze laten maken tussen vooropgestelde keuzemogelijkheden. Wel bevatten vele vragen de mogelijkheid om nog een extra keuzemogelijkheid toe te voegen. Hierdoor wordt er gesuggereerd dat de vooropgestelde keuzemogelijkheden niet volledig zijn en waardoor er dus vrijheid is voor de notaris om iets extra's te vermelden.

Een aantal knelpunten werden bevraagd door middel van een puntenschaal. Op deze manier konden de verschillende antwoordmogelijkheden gerangschikt worden volgens belangrijkheid. Een andere methode die werd toegepast is de opsomming van veel antwoordmogelijkheden waarbij er meerdere keuzes mogelijk zijn. Ten derde werd er ook een vraagvorm ontworpen waarbij men 100% kon verdelen over de verschillende antwoordmogelijkheden. Bij de laatste vraag werden er een aantal citaten voorgelegd die door de notarissen beoordeeld moesten worden. Om ervoor te zorgen dat de notarissen een bepaalde richting moesten aannemen werd er nergens een 'geen mening filter' voorgesteld. Ook werd ervoor gezorgd dat er een oneven aantal antwoordmogelijkheden werd gepresenteerd, hierdoor kan er niet het middelste antwoord gekozen worden.

Bij het uitvoeren van een survey-onderzoek dient er ook een controle te gebeuren van de betrouwbaarheid en de validiteit. Bij de soorten vragen die ik gesteld heb, zijn dergelijke controles echter niet gemakkelijk. Het gaat hier meer om vragen over persoonlijke eigenschappen zoals motivaties, geslacht, ouderdom, enz. Daarnaast worden ook veel meerkeuzevragen gesteld waarop meer dan één

antwoordmogelijkheid kan gekozen worden. Hierdoor is een controle op validiteit moeilijk uit te voeren. Om de betrouwbaarheid en validiteit van het survey-onderzoek zo hoog mogelijk te houden, kunnen we enkel hopen op een correcte invulling van de notarissen en zelf zorgen voor duidelijke en correcte vragen. De enquête is terug te vinden in bijlage 4. De resultaten van het survey-onderzoek zijn terug te vinden in hoofdstuk 3.

## Hoofdstuk 2: Literatuurstudie

In dit hoofdstuk wordt getracht om een antwoordt op de eerste deelvraag te vinden. Er wordt gestart met de definitie en de functie van de notaris, hierna wordt overgegaan naar de manier waarop een notaris wordt benoemd. Daarna wordt er ook een kort overzicht gegeven van hoe de notarissen georganiseerd zijn. Het hoofdstuk eindigt met een korte weergave van de kosten die een notaris aanrekent.

### 2.1 Definitie en functie van de notaris

De notaris wordt door Van Dale (2007) gedefinieerd als een openbare ambtenaar, bevoegd om authentieke akten te verlijden, die in bewaring te houden en er grossen, afschriften en uittreksels van uit te geven. Wikipedia (2007) geeft de volgende definitie voor een notaris: "Een notaris is een persoon die bevoegd is om authentieke akten op te maken (' te verlijden') in de gevallen waarin de wet aan hem of haar die bevoegdheid toekent of waarin een partij dit van hem verlangt."

Een authentieke akte is een document dat door een openbare ambtenaar, als regel een notaris, is opgesteld en gewaarmerkt. Een authentieke akte biedt, in vergelijking met een onderhandse akte, meer zekerheid dat het document echt is, dat niemand er achteraf iets aan veranderd heeft, dat de personen van wie de namen onder het document staan werkelijk degenen zijn geweest die het hebben ondertekend en dat het is ondertekend op de genoemde datum (dat er dus niet achteraf een eerdere datum is ingevuld). De aanwezigheid van een authentieke akte garandeert zelfs dat de ondertekenaars begrepen hebben waarvoor ze hebben getekend, want een notaris is verplicht om zich ervan te vergewissen dat de ondertekenaars de strekking van het document begrepen hebben. De wet vereist voor bepaalde verklaringen en overeenkomsten een authentieke akte; een onderhandse akte is voor dat soort verklaringen ongeldig (*Wikipedia De vrije encyclopedie, 2007*).



Uit deze definities kunnen we telkens afleiden dat de notaris een sterke band heeft met de overheid. Notaris is echter een vrij beroep maar een notaris werkt dus ook als een ambtenaar van de burgerlijke stand wanneer hij zijn handtekening zet. Sommige socialisten zouden daarom graag het notariaat afschaffen. Dit werd ook voorgesteld in een verkennend interview als een mogelijk probleem naar de toekomst toe voor het beroep van notaris. De notaris zal in de toekomst toegevoegde waarde moeten blijven leveren om niet te verdwijnen.

Volgens Bellens en Demil (2005) heeft de notaris heeft een ruim takenpakket. De notaris stelt akten op en verlijdt akten. Daarnaast verstrekt de notaris ook advies over notariële kwesties en kan hij ingeschakeld worden om conflicten te voorkomen. De notaris behandelt zaken die betrekking hebben op:

- Het familierecht (ontkenning van vaderschap, adoptieakte, huwelijks-en samenlevingscontract, echtscheiding, enz.);
- het erfrecht (het opmaken van een testament, schenkingen, aangifte van nalatenschap, vereffening en verdeling van de nalatenschap, enz.);
- onroerende goederen (huurcontract en inventaris van de huurwoning, kopen en verkopen van een onroerend goed, tontine, erfpacht, opstal, natrekking, erfdienstbaarheid, enz.);
- vennootschappen (oprichting, fusie, opslorping, ontbinding, enz.);
- bemiddeling (vrijwillig overleg tussen de partijen in conflict zonder tussenkomst van de rechtbank of loodzware procedures).

Volgens De Graeve (1997) is de primaire functie van de notaris het verlijden van akten. Daar waar de wet de tussenkomst van de notaris bij het opmaken van akten

voorschrijft, is die akte enkel geldig indien hij in de verplichte notariële vorm is opgesteld. De reden van de verplichte tussenkomst van de notaris hangt samen met de wijze waarop de notaris zijn werkzaamheden dient te verrichten en de daarmee samenhangende waarborgen die de notaris daarbij biedt. Het gaat hierbij voornamelijk om zijn adviserende taak en specifieke kennis, zijn onafhankelijkheid waarin hij zijn functie kan vervullen (vergelijk met de rechterlijke macht), zijn onpartijdigheid, verplichting om partijen gedegen voor te lichten over de gevolgen van de door hen te verrichten rechtshandelingen (ook wel 'Belehrungspflicht' geheten), zijn verplichtingen betreffende de wijze van opstellen, registreren en bewaren van de akten.

Ook in gevallen waarin de wet niet de tussenkomst van de notaris verplicht, kan het volgens De Graeve (1997) nuttig zijn om een notaris in te schakelen. Indien twee partijen een overeenkomst hebben bereikt, bijvoorbeeld over de betaling van een geldsom, dan kan deze overeenkomst notarieel worden vastgelegd. Het grote voordeel hiervan is de executoriale kracht van de notariële akte. Komt één van beide partijen de overeenkomst niet na, dan kan de andere partij direct (executoriaal) beslag leggen op de goederen van de partij die in gebreke blijft en hoeft dus niet eerst een procedure op te starten bij de rechter. De rol van de bemiddelaar is een ook een rol die de notaris kan spelen. Sommige notarissen, advocaten en mensen uit de sociale sector hebben een speciale opleiding gevolgd in bemiddeling. Zij zijn 'erkend bemiddelaar'. Dankzij hun opleiding en ervaring zijn zij uitstekend geplaatst om mensen te begeleiden bij het zoeken naar een oplossing voor hun familiale of zakelijke verplichtingen

## **2.2 Organisatie notarissen**

Notarissen zijn gegroepeerd in genootschappen per provincie. Ieder genootschap kiest uit haar leden een kamer van notarissen. De Provinciale Kamers zijn de lokale draaischijven van het notariaat. De notariswet bepaalt dat de Provinciale Kamers van notarissen o.a. bevoegd zijn om klachten te behandelen of te bemiddelen bij de

afhandeling ervan. Het overkoepelende orgaan is de Nationale Kamer. De Nationale Kamer is de belangrijkste notariële instelling en heeft een eigen bevoegdheid om het Belgische notariaat officieel te vertegenwoordigen. De Nationale Kamer is voornamelijk bevoegd om uniforme beroepsregels uit te vaardigen voor alle notarissen in het Rijk (*Wat kan een notaris voor u doen?, 2007*).

Verder bestaat er ook nog het KFBN (Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat). De Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat heeft als opdracht als de beroepsvereniging van het notariaat te handelen. De Federatie treedt op als studiedienst in volgende domeinen: de studie van het recht, de uitbouw van het beroep, van de integrale kwaliteitszorg van kantoren, van de economische en sociale noden van het notariaat en de vorming. Zij wil als de bevoorrechte partner van het notariaat optreden. Daarbij komt de informatie die door de verschillende entiteiten van de Federatie verstrekt wordt zowel aan het notariaat als aan de notariscliënten, de politieke wereld, de media, de beroepen die contacten onderhouden met het notariaat en de openbare instellingen. De Federatie staat ten dienste van het notariaat, o.a. door de notariskantoren advies te verlenen bij juridisch complexe problemen en allerlei databanken ter beschikking te stellen die de notaris en zijn medewerkers kunnen consulteren tijdens de voorbereiding en redactie van de akten (o.a. informatie over fysieke personen en rechtspersonen) (*Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat, 2007*).

### **2.3 Hoe word ik notaris?**

De benoeming tot een notaris wordt voorafgegaan door een strenge procedure. Vooral dankzij de modernisering van het beroep van de wetgever in 1999 wordt deze procedure nu transparanter en objectiever. De ventôsewet, de organieke wet op het notarisambt en die de regels betreffende de benoemingen van notarissen bevat, werd op 4 mei 1999 gemoderniseerd. Sinds 1 januari 2000 is de nieuwe wet op het notariaat van kracht. Deze wet bevat ook een aantal nieuwigheden zoals o.a. de objectivering van de benoemingen, de uniformering van de deontologie, de hervorming van de behandeling van klachten, de mogelijkheid tot associaties tussen notarissentitularis en kandidaat-notarissen. Voorheen waren kandidaat-notarissen

die een familielid als notaris hadden vaak bevoordeeld. Enerzijds door het organiseren van examens die leiden tot de titel van kandidaat-notaris, anderzijds door de rangschikking van kandidaten voor openstaande plaatsen tracht men deze voordelen voor bepaalde kandidaat-notarissen weg te werken (*Benoemingscommissie voor het notariaat, 2007*).

Het beroep notaris vereist ten eerste een opleiding licentiaat in het notariaat ( vijf jaar rechten + één jaar notariaat). Hierna volgt een stage van drie jaar. Om tot kandidaat-notaris benoemd te worden moet er eerst een schriftelijke en mondelinge proef worden afgelegd, die elk jaar georganiseerd wordt voor het klasseren van de kandidaat-notarissen. Daarna wordt er een klassement opgesteld op basis van de uitslagen van deze proeven en op basis van twee adviezen, één van de Procureur des Konings, het andere van het provinciale adviescomité van notarissen. De vergelijkende proeven worden jaarlijks door de benoemingscommissies voor het notariaat georganiseerd. Het is een 'selectie' van de besten (*Benoemingscommissie voor het notariaat, 2007*).

Daarna kunnen de kandidaat-notarissen notaris worden door zich te associëren met een notaris-titularis of door te postuleren voor een benoeming tot notaris-titularis op een vacante standplaats, of nog, ten voorlopige titel, als plaatsvervangende notaris. Er zijn dus drie mogelijkheden om een notaris te worden:

- associatie met een notaris-titularis;
- postuleren voor een benoeming tot notaris-titularis;
- plaatsvervangende notaris.

De benoemingscommissie komt alleen in het tweede geval tussen. Wanneer een plaats van notaris-titularis vacant is, hoort de bevoegde Benoemingscommissie de kandidaat-notarissen die zich voor de vacante plaats kandidaat hebben gesteld. Zij stelt, op basis van de criteria betreffende de bekwaamheid en de geschiktheid, een lijst op van de drie meest geschikte kandidaten die naar de Minister van Justitie wordt gestuurd. Deze hoorzitting laat de Benoemingscommissie toe de kandidaten

onderling te vergelijken om te bepalen wie het meest geschikt is voor de vacante standplaats. Er wordt aan de kandidaten gevraagd de bekwaamheid en de geschiktheid aan te tonen om het ambt van notaris uit te oefenen, meer bepaald voor wat betreft de beoogde plaats. Dit houdt onder meer in dat de kandidaat aangeeft dat hij zich degelijk geïnformeerd heeft betreffende de financiële aspecten van de geplande overname van het kantoor. De financiële planning en kredietwaardigheid dienen gestaafd te worden door een attest van een financiële instelling (*Benoemingscommissie voor het notariaat, 2007*).

Uit het verkennende interview bleek dat het aantal standplaatsen geregeld is per arrondissement. Er wordt gekeken naar het bevolkingsaantal per arrondissement en op basis hiervan wordt het aantal notarissen bepaald. Dit betekent dat een toename van de bevolking een bepaald gebied een nieuwe standplaats doet ontstaan. De notaris-titularis wordt nadien benoemd door de Koning.

## **2.4 Notariskosten**

Notarissen verdienen vrij goed hun brood. Wat mensen echter niet weten is dat het ereloon wettelijk is vastgelegd in de vorm van tarieven. Deze vastlegging gebeurt door de overheid. Het bedrag dat u ten laatste bij ondertekening van de akte aan de notaris moet betalen, bestaat uit verscheidene elementen. Deze zijn het eigenlijke ereloon, de aktekosten, het eventuele registratierecht en het eventuele hypotheekrecht. Het ereloon is als het ware de vergoeding voor de notaris om de notariële akte op te stellen. Dit wordt berekend volgens wettelijk vastgelegde tarieven. In een Koninklijk Besluit zijn diverse tarieven vastgelegd die verschillen naargelang het soort notariële akte. Verschillende akten zijn o.a. aankoop van onroerend goed, openbare verkoop, openbaar testament, schenking, kredietopening met hypotheekvestiging. De notaris moet deze tarieven eerbiedigen. Hij mag geen hoger ereloon aanrekenen maar zeker ook geen kortingen toestaan om zo klanten te lokken. De bewering dat de ene notaris duurder is dan de andere klopt dus niet, vermits het ereloon van de notaris wettelijk is vastgelegd (*Bellens en Demil, 2005*).

## **Hoofdstuk 3: Analyse van de enquêtes**

Dit hoofdstuk geeft een weergave van de resultaten die uit de enquêtes komen. Ook wordt er geregeld verwezen naar de verkennende interviews die zijn afgenomen ter ondersteuning van de vragenlijsten. Van de 90 vragenlijsten die zijn verstuurd, zijn er uiteindelijk 50 ontvangen. In samenspraak met mijn promotor hebben we beslist om dit aantal representatief te beschouwen en dus op basis van deze 50 enquêtes de analyses te maken. De analyse gebeurt met behulp van het statistische softwareprogramma SPSS (versie 13.0).

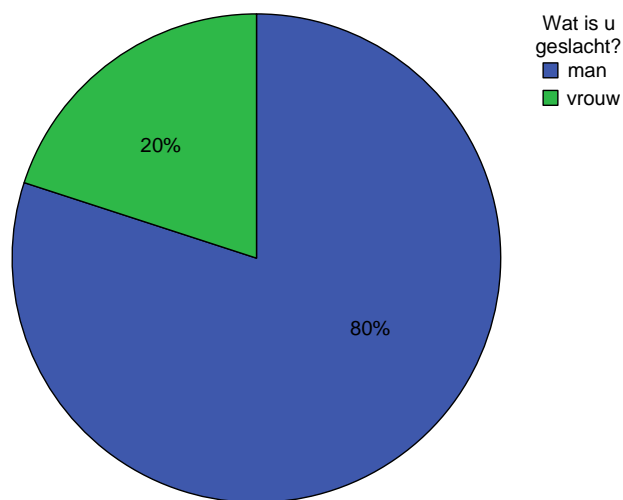
### **3.1 Beeld van de notaris**

Hieronder volgen de resultaten van de enquête die te maken hebben met het schetsen van het profiel van de notaris. Er wordt getracht om op een overzichtelijke wijze een beeld te geven van een Limburgse notaris.

#### **3.1.1 Geslachtssamenstelling**

Uit onderzoek van de resultaten van de afgenomen enquêtes kan er een overzicht worden gegeven van de verdeling tussen man en vrouw bij de Limburgse notarissen. Uit figuur 1 blijkt dat er geen evenredige verdeling bestaat. Het merendeel van de Limburgse notarissen zijn mannen.

Figuur 1: Geslachtssamenstelling



Bron: eigen onderzoek

Tabel 1 toont ons de verdeling tussen man en vrouw in procentuele aantallen. Aangezien de lijst van alle Limburgse notarissen beschikbaar is (bijlage 1), kan men de gegevens van de enquêtes vergelijken met deze van de lijst van Limburgse notarissen. Hieruit kan opgemerkt worden dat de enquêtes een goede weergave zijn van de werkelijkheid. Uit de enquêtes merken we namelijk dat 80% van de respondenten mannen zijn. Uit de lijst van Limburgse notarissen vertegenwoordigen de mannen 82% van alle notarissen.

Tabel 1: Geslachtssamenstelling

<b>Wat is u geslacht?</b>	Absolute aantallen	Procentuele aantallen
Man	40	80%
Vrouw	10	20%
Totaal	50	100%

Bron: eigen onderzoek

Volgens officiële cijfers waren er in 2006 1.127 mannelijke notarissen en 231 vrouwelijke notarissen. Dit betekent een procentuele verdeling van 83% mannen en 17% vrouwen. Verder blijkt ook dat er in vergelijking met het verleden meer vrouwen tot het beroep zijn toegetreden (*Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat, 2007*). Deze officiële cijfers geven dus ongeveer dezelfde verdeling weer.

### 3.1.2 Leeftijdsstructuur

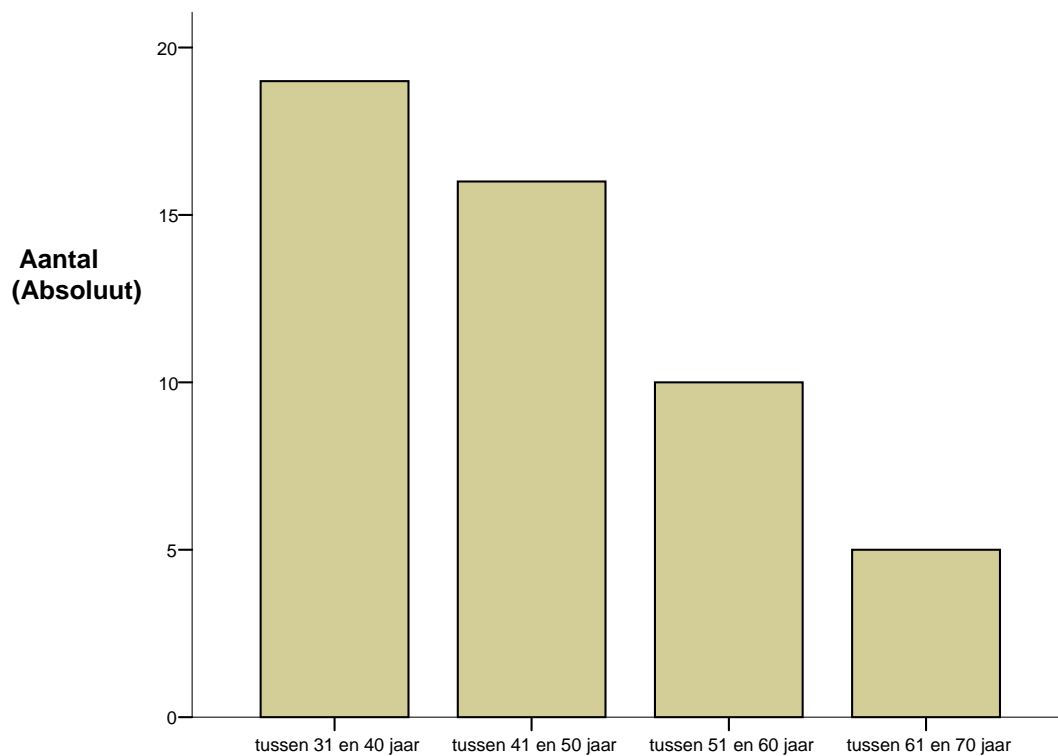
Onderstaande figuur (figuur 2) geeft de leeftijdsstructuur weer van de Limburgse notarissen. Opvallend is dat de meerderheid van de notarissen een leeftijd hebben die ligt tussen 31 en 50 jaar, namelijk 70% ( zie tabel 2). Uit de enquêtes is gebleken dat er niemand een leeftijd onder de 30 jaar of boven de 70 jaar heeft. Aan het hoge aantal notarissen met jonge leeftijd kan men verschillende redenen geven. Uit een verkennend interview bleek dat het beroep notaris veeleisend en stresserend kan zijn.

*"Mijn job wordt elke dag moeilijker, de mensen verwachten steeds meer en mijn uren worden steeds langer. Ik werk nu al 7 dagen op 7" ( Notaris X, 38 jaar)*

Dit kan aanleiding geven tot al vroeg de activiteiten als notaris te verminderen om zo op oudere leeftijd geen grote werkdruk meer te ervaren. Dit feit geeft kansen aan jongere notarissen om de vrijgekomen stampplaats over te nemen. Zoals ook al aangetoond werd in de literatuurstudie (hoofdstuk 2) kan een toename van de bevolking in een bepaald gebied ook aanleiding tot het creëren van nieuwe stampplaatsen geven. Deze nieuwe stampplaatsen worden dan uiteraard bezet door nieuwe, jonge notarissen.



Figuur 2: Leeftijdsstructuur



Bron: eigen onderzoek

Uit onderstaande tabel (tabel 2) merken we dat 38% van de Limburgse notarissen een leeftijd hebben die ligt tussen 31 en 40 jaar. 32% van de notarissen uit Limburg hebben een leeftijd tussen 41 en 50 jaar en 20% van de notarissen bevinden zich tussen de 51 en 60 jaar. Ten slotte is er nog 10% die een leeftijd ouder dan 60 jaar en jonger dan 71 jaar. De gemiddelde leeftijd van de Limburgse notaris bedraagt 45 jaar en 9 maanden.

Tabel 2: Leeftijdsstructuur

<b>Wat is u leeftijd?</b>	<b>Absolute aantallen</b>	<b>Procentuele aantallen</b>
Tussen 31 en 40 jaar	19	38%
Tussen 41 en 50 jaar	16	32%
Tussen 51 en 60 jaar	10	20%
Tussen 61 en 70 jaar	5	10%
Totaal	50	100%

Bron: eigen onderzoek

Uit cijfers van de Koninklijke federatie van het Belgisch notariaat (KFBN) blijkt dat in 2006 de gemiddelde leeftijd van de Belgische notaris 48 jaar en 5 maanden oud was. Uit deze cijfers blijkt ook dat van de in 2005 benoemde notarissen de jongste 30 jaar was en de oudste 58 jaar was. Uit de gegevens van de enquête blijkt echter dat er momenteel 10% van de Limburgse notarissen een leeftijd boven de 60 jaar hebben.

Om het verband na te gaan tussen het geslacht en de leeftijdsstructuur kan er contingentietabel worden opgesteld. Op deze manier kan de statistische afhankelijkheid tussen de twee variabelen worden onderzocht. De leeftijdsstructuur wordt zoals in figuur 2 en tabel 2 onderverdeeld in 4 groepen.

De maat van statistische afhankelijkheid is  $X^2$ . De waarde ervan varieert van nul tot oneindig. Indien deze waarde gelijk is aan nul, zijn de variabelen statistisch onafhankelijk. De  $X^2$  is altijd positief bij statistische afhankelijkheid. Er zijn echter twee nadelen wanneer we het hebben over de  $X^2$ -waarde. Het eerste nadeel is dat deze waarde afhankelijk is van het aantal onderzoekseenheden. Het tweede nadeel is dat we de sterkte van het verband tussen de variabelen niet kunnen afleiden. Hiervoor hebben we de p-waarde nodig. Deze waarde is de geschatte kans op een foute conclusie en zou zo klein mogelijk gehouden moeten worden. De norm die voor de waarde van p wordt gehanteerd, varieert van nul tot één en wordt

vastgelegd op 0,05. Dit komt overeen met 95% zekerheid. De p-waarde geeft ons ook de kans dat de nulhypothese juist is en dat het veronderstelde verband tussen de variabelen fout is. Het nadeel aan de p-waarde is dat het ons niets zegt over de richting van het verband. Om deze richting te kennen hebben we een contingentietabel nodig. Hierin kunnen we de percentages rij per rij vergelijken om tot een besluit te komen over de richting van het verband (Broeckmans, 2004).

Gelet op de onevenwichtige verdeling tussen mannen en vrouwen en de nieuwe tendens dat er een toename is van het aantal vrouwelijke notarissen wordt de volgende hypothese geformuleerd:

Hypothese: Hoe hoger de leeftijd, hoe groter de kans dat de notaris een man is.

Nulhypothese: de variabelen "leeftijdsstructuur" en "geslacht" zijn statistisch onafhankelijk.

Alternatieve hypothese: Er bestaat een positief causaal verband tussen de variabelen "leeftijdsstructuur" en "geslacht".

Tabel 3: Contingentietabel leeftijdsstructuur \* geslacht

Contingentietabel		Wat is u geslacht?		Totaal
		Vrouw	Man	
Leeftijds- structuur	31 – 40 jaar	6 60%	13 32,5%	19 38%
	41 – 50 jaar	3 30%	13 32,5%	16 32%
	51- 60 jaar	1 10%	9 22,5%	10 20%
	61 – 70 jaar	0 0%	5 12,5%	5 10%
Totaal		10 100%	40 100%	50 100%

$X^2 = 3,483$

$P = 0,323$

Bron: eigen onderzoek

De  $X^2$  voor deze hypothese bedraagt 3,483. Aangezien deze waarde positief is, leiden we af dat er een verband is tussen de twee variabelen. We weten echter nog niets over de sterkte van het verband. Daarvoor kijken we naar de p-waarde die in dit geval 0,323 bedraagt. Deze waarde ligt boven de norm van 0,05, zodat we kunnen besluiten dat er geen significant verband bestaat tussen de variabelen 'geslacht' en 'leeftijdsstructuur'. De nulhypothese mag niet worden verworpen.

De contingentietabel (tabel 3 ) zegt ons meer over de richting van het verband. Ongeveer 32% van de mannelijke notarissen hebben een leeftijd tussen de 31 en de 40 jaar, tegenover 60% van de vrouwelijke notarissen die een leeftijd hebben tussen de 31 en de 40 jaar. 12,5% van de mannelijke notarissen hebben een leeftijd tussen de 61 en 70 jaar. Dit staat tegenover 0% van de vrouwelijke notarissen die een leeftijd hebben tussen de 61 en 70 jaar. Deze twee bevindingen geven dus aan dat de vooropgestelde hypothese de juiste richting aangeeft.

We besluiten dat er, voor zover er een verband is, dit een positief verband is tussen beide variabelen. Hieruit volgt dat onze hypothese juist is en dat er wordt verwacht dat notarissen met een hogere leeftijd meestal mannen zijn. Dit verband is echter niet statistisch significant.

### 3.1.3 Type van notariaat

Zoals eerder werd beschreven in de literatuurstudie heeft een notaris de mogelijkheid op 3 verschillende manieren in zijn notariaat beginnen:

- creatie nieuwe stamplaats;
- opvolging van een notaris;
- associatie met een andere notaris.

Uit de resultaten, gepresenteerd in tabel 4 valt op dat een zeer hoog aantal van de notarissen de stamplaats van een andere notaris hebben overgenomen. Dit wil zeggen dat ze een andere notaris zijn opgevolgd. Het komt vaak voor dat deze opvolging een familiale kwestie is. Zoals ook blijkt uit de enquête en de verkennende interviews zijn vele notarissen geïnteresseerd geraakt in het beroep notaris omdat hun vader of moeder notaris is. Hierdoor komen ze in aanraking met het beroep en het geeft hun de mogelijkheid om hun ouders op te volgen.

*“Mijn vader was notaris en dit bracht mij in contact met het beroep. Ik was als kind al gefascineerd door het beroep en wou graag in de voetsporen van mijn vader treden” ( notaris X, 42 jaar)*

Tabel 4: Type van notariaat

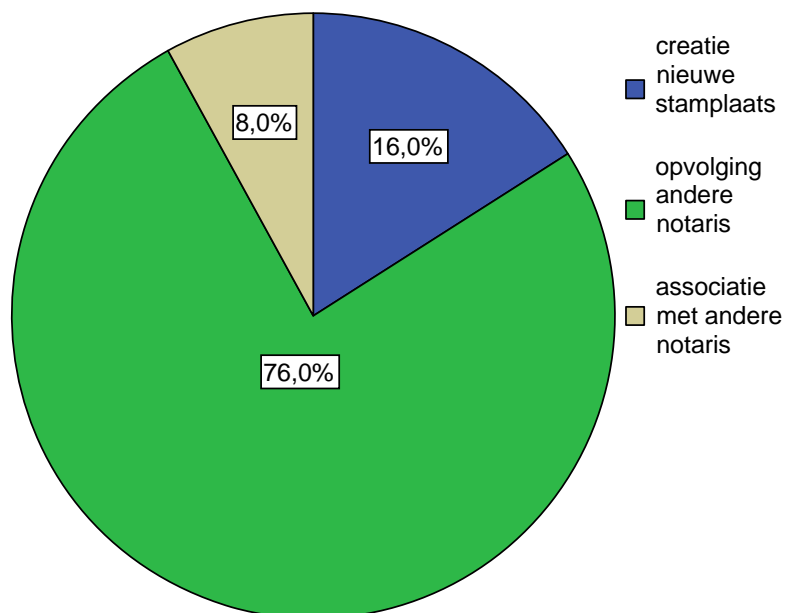
Hoe hebt u uw huidig notariaat opgericht?	Absolute aantallen	Procentuele aantallen
Creatie nieuwe stampplaats	8	16%
Opvolging van notaris	38	76%
Associatie met andere notaris	4	8%
Totaal	50	100%

Bron: eigen onderzoek

Uit de adressenlijst van notarissen wordt ook weergegeven indien een notaris geassocieerd is. Hieruit kunnen de resultaten van de enquête vergeleken worden met de werkelijke situatie. Uit de lijst van de Limburgse notarissen blijkt dat er 23 geassocieerde notarissen bestaan. Dit geeft een vertegenwoordiging van 25,5% ten opzichte van alle Limburgse notarissen. Indien we dit vergelijken met de antwoorden van de enquête merken we dat er een ondervertegenwoordiging is van de geassocieerde notarissen in de enquêtes, waar slechts 8% van de respondenten een geassocieerde notaris is. De verwachting van het KFBN is echter dat de associaties gaan toenemen in de toekomst. Zo wordt er gesteld dat notarissen zich steeds meer gaan groeperen en dat elk zich gaat specialiseren in zijn eigen vakgebied.

Figuur 3 geeft op een overzichtelijke wijze weer hoe notarissen in hun huidige notariaat zijn terechtgekomen. Het valt direct op dat de opvolging van een andere notaris overheersend is en dat dus de meeste notarissen op deze manier in hun notariaat postvatten.

Figuur 3: Type van notariaat



Bron: eigen onderzoek

Om het verband na te gaan tussen de variabelen 'leeftijdsstructuur' en 'type van notariaat' kan er een contingentietabel worden opgesteld. Deze gaat het verband tussen de twee variabelen testen op statistische afhankelijkheid. Aangezien het KFBN stelt dat associaties een grote opkomst hebben de afgelopen jaren wordt de volgende hypothese geformuleerd:

Hypothese: Hoe hoger de leeftijd, hoe minder associaties er voorkomen.

Nulhypothese: de variabelen 'leeftijdstructuur' en 'type van notariaat' zijn statistisch onafhankelijk

Alternatieve hypothese: Er is een negatief causaal verband tussen de variabelen 'leeftijdsstructuur' en 'type van notariaat'. Dit wil zeggen dat hoe ouder een notaris, hoe minder associaties. De variabele 'Type van notariaat' wordt dus gerangschikt.

**Tabel 5: Contingentietabel leeftijdsstructuur \* type van notariaat**

Contingentietabel		Wat is u huidige leeftijd?				Totaal
		31 – 40 jaar	41 – 50 jaar	51 – 60 jaar	61 - 70 jaar	
Hoe hebt u uw huidig notariaat opgericht?	Creatie nieuwe stamplaat	2 10,5%	3 18%	2 20%	1 20%	8 16%
	Opvolging andere notaris	13 68,4%	13 81,3%	8 80,0%	4 80,0%	38 76,0%
	Associatie met andere notaris	4 21,1%	0 0%	0 0%	0 0%	4 8%
Totaal		19 100%	16 100%	10 100%	5 100%	50 100%

$X^2 = 7,341$

$p = 0,290$

bron: eigen onderzoek

De  $X^2$  voor deze hypothese bedraagt 7,341. Aangezien deze waarde positief is, leiden we af dat er een verband is tussen de twee variabelen. We weten echter nog niets over de sterkte van het verband. Daarvoor kijken we naar de p-waarde die in dit geval 0,290 bedraagt. Deze waarde ligt boven de norm van 0,05, zodat we kunnen besluiten dat er geen significant verband bestaat tussen de variabelen 'geslacht' en 'leeftijdsstructuur'. De nulhypothese mag niet worden verworpen.



De contingentietabel (tabel 5) zegt ons meer over de richting van het verband. 10,5% van de notarissen met een leeftijd tussen de 31 en 40 jaar hebben een nieuwe stamplaats gecreëerd, echter 20% van de notarissen met een leeftijd tussen 61 en 70 jaar hebben een nieuwe stamplaats gecreëerd. Dit wijst op een negatieve samenhang. 21,1% van de notarissen met een leeftijd tussen 31 en 40 jaar zijn geassocieerd. Dit staat tegenover 0% van de notarissen met een leeftijd tussen 61 en 70% die geassocieerd zijn. Ook hier zien we een negatief verband. Op basis van deze gegevens kunnen we concluderen dat, voor zover er een verband is, er een negatief verband bestaat tussen de variabele 'leeftijdsstructuur' en 'type van notariaat' zoals werd verondersteld.

### **3.1.4 Grootte van het notariaat**

De grootte van het notariaat kan bepaald worden op 2 verschillende manieren. Ten eerste kan er gekeken worden naar het aantal medewerkers per notariaat. Ten tweede kan er een kijk worden genomen naar het aantal akten dat een notaris behandelt per jaar.

- Aantal medewerkers per notariaat

Uit de analyse van de enquêtes kan men het gemiddelde aantal medewerkers berekenen per notariaat. In tabel 6 worden de antwoorden van de 50 respondenten weergegeven. Uit berekening van deze gegevens kan men concluderen dat de gemiddelde grootte van een Limburgs notariaat bestaat uit 6,68 medewerkers. Als dit wordt afgerond naar boven bekomt men dus een aantal van zeven medewerkers per notariaat. Opvallend zijn de grote verschillen in het aantal medewerkers per notariaat. Zo bestaan er zeer kleine notariaten met amper twee medewerkers en bestaan er zeer grote notariaten met maar liefst 16 medewerkers. Deze grote notariaten zijn waarschijnlijk ontstaan door de associatie van meerdere notarissen. Het databankprogramma Belfirst geeft ook een gemiddeld personeelsbestand voor

de gevonden notariaten weer. Hier wordt een gemiddeld personeelsbestand gegeven van vijf medewerkers. De gegevens van Belfirst worden dus tegengesproken door de resultaten behaald door de enquêtes. Wel moet hier aandacht worden geschonken aan de tijdsverschillen van de twee resultaten. De gegevens van Belfirst dateren van het boekjaar 2005 terwijl de enquêtes werden afgenomen in december 2006.

Uit officiële gegevens blijkt dat het aantal werknemers in de notariskantoren in 2006 6.673 bedroeg. Aangezien er in 2006 1.199 notariskantoren waren bedroeg het gemiddelde personeelsbestand van een Belgisch notariaat 5,57 medewerkers. Opvallend is dat de geslachtsverdeling hier niet overeenstemt met deze van de geslachtssamenstelling van de notarissen. Het gemiddelde personeelsbestand van een Belgisch notariaat bevatte in 2005 78,11% vrouwen en maar 21,89% mannen (*Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat, 2007*). Dit geeft dus aan dat het personeel in een notariaat (de notaris dus uitgezonderd) meestal vrouwelijk is.

Tabel 6: Aantal medewerkers per notariaat

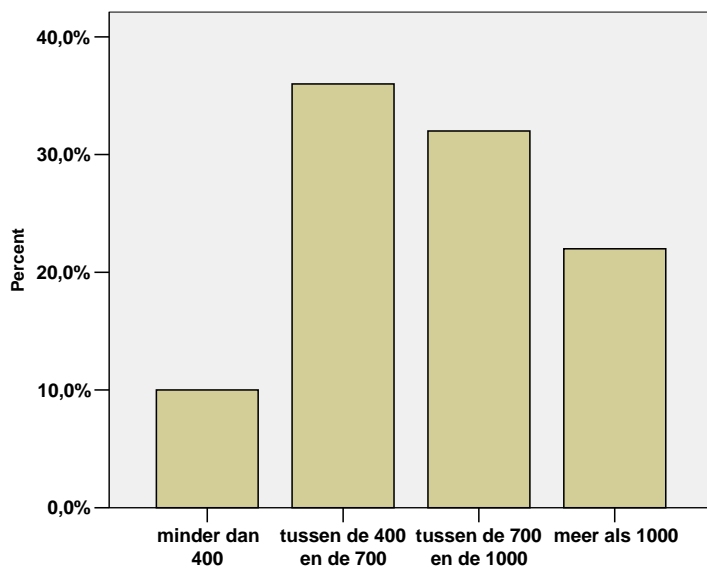
Aantal medewerkers per notariaat	Absolute aantallen	Procentuele aantallen
2	1	2%
3	5	10%
4	3	6%
5	10	20%
6	4	8%
7	12	24%
8	7	14%
9	2	4%
10	3	6%
13	1	2%
14	1	2%
16	1	2%
Totaal	50	100%

Bron: eigen onderzoek

- Aantal akten per jaar behandeld door een notaris

Een tweede manier om de grootte van een notariaat weer te geven is door te onderzoeken hoeveel akten een notaris per jaar behandelt. Figuur 4 geeft ons een overzicht hoeveel akten een notaris behandelt per jaar.

Figuur 4: Aantal akten behandeld per jaar



Bron: eigen onderzoek

In tabel 7 kunnen we dan de antwoorden aflezen op de vraag hoeveel akten de notaris afgelopen jaar behandeld heeft. Hieruit blijkt dat vooral de twee middelste categorieën het vaakst worden gekozen (68%). 10% van de Limburgse notariaten behandelen slechts minder dan 400 akten per jaar en 22% van de Limburgse notariaten behandelt meer als 1000 akten per jaar.

Tabel 7: Aantal akten behandeld per jaar

Hoeveel akten behandelde uw notariaat afgelopen jaar?	Absolute aantallen	Procentuele aantallen
Minder dan 400	5	10%
Tussen de 400 en de 700	18	36%
Tussen de 700 en de 1000	16	32%
Meer als 1000	11	22%
Totaal	50	100%

Bron: eigen onderzoek

Men kan dus stellen dat het gemiddelde Limburgse notariaat 7 medewerkers telt en tussen de 400 en de 1000 akten per jaar behandelt.

Uit officiële cijfers blijkt dat in 2006 er 904.101 akten werden verleden. Indien we dit verdelen over de 1.358 notarissen blijkt dat de gemiddelde Belgische notaris 666 akten heeft verleden in 2006 (*Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat, 2007*). Dit komt ongeveer overeen met de gegevens van de enquête aangezien dit aantal min of meer centraal ligt in het interval van 400 en 1000 akten.

Om het verband na te gaan tussen het aantal medewerkers per notariaat en het aantal akten dat deze notaris per jaar heeft behandeld kan men kijken of deze variabelen correleren. Dit kan men meten aan de hand van de Pearson Correlatiecoëfficiënt. Deze onderzoekt de correlatie van de variabele X met de variabele Y. Indien de correlatiecoëfficiënt 1 bedraagt, betekent dit dat de 2 variabelen volledig afhankelijk zijn van elkaar. Er is dan een positief verband. Indien de correlatiecoëfficiënt -1 bedraagt, betekent dit dat er tussen de 2 variabelen een perfecte negatieve samenhang is. Dit geeft een negatief verband. Een waarde van 0

geeft weer dat er geen enkele samenhang is tussen de twee variabelen (Broeckmans, 2004).

Voor deze test wordt 'aantal medewerkers per notariaat' als X variabele genomen en 'aantal akten behandeld per jaar' wordt als Y variabele genomen. Tabel 8 toont het resultaat van de correlatietest tussen de twee variabelen. De correlatiecoëfficiënt geeft een waarde van 0,809 aan. Dit wijst op een redelijk sterk positief verband tussen de twee variabelen. Dit geeft aan dat bij een stijging van het aantal akten behandeld per jaar, het aantal medewerkers per notariaat ook stijgt en omgekeerd.

Tabel 8: Correlatietabel aantal medewerkers per notariaat \* aantal akten behandeld per jaar

Correlatietabel		Aantal akten behandeld per jaar	Aantal medewerkers per notariaat
Aantal akten behandeld per jaar	Pearson correlation	1	0,809
Aantal medewerkers per notariaat	Pearson correlation	0,809	1

Bron: eigen onderzoek

Om te achterhalen welke leeftijdsgroep van notarissen het meeste akten behandelt kunnen deze in een contingentietabel worden getest. Er kan verondersteld worden dat jonge notarissen meer akten behandelen aangezien zij harder moeten werken om een klantenbestand op te bouwen en hun te profileren binnen gevestigde notarissen. Aan de andere kant kunnen ook de oudere notarissen meer akten behandelen aangezien zij meer op routine en ervaring werken en door de jaren heen misschien ook een groter notariaat hebben kunnen uitbouwen. Tabel 9 geeft ons de resultaten van deze test.

Tabel 9: Contingentietabel leeftijdsstructuur \* aantal akten behandeld per jaar

Contingentietabel		Wat is u huidige leeftijd?				Totaal
		31 - 40 jaar	41 - 50 jaar	51 - 60 jaar	61 - 70 jaar	
Hoeveel akten behandelde u notariaat afgelopen jaar?	< 400	3 15,8%	2 12,5%	0 0%	0 0%	5 10%
	400 - 700	4 21,1%	6 37,5%	5 50%	3 60%	18 36%
	700 - 1000	7 36,8%	4 25%	1 40%	1 20%	16 32%
	> 1000	5 26,3%	4 25%	1 10%	1 20%	11 22%
Totaal		19 100%	16 100%	10 100%	5 100%	50 100%

$X^2 = 6,470$

$P = 0,692$

Bron: eigen onderzoek

$X^2$  is positief wat dus wil zeggen dat er een verband is tussen de twee variabelen. Aangezien de p waarde ver boven de norm van 0,05 ligt is er echter geen statistisch significant verband. Om de richting te achterhalen bekijken we de contingentietabel. Hier zien we dat we niet echt een besluit kunnen trekken over de richting. De jonge notarissen hebben het grootste procentuele aandeel van aantal akten behandeld < 400 en hebben ook het grootste procentuele aandeel van aantal akten behandeld > 1000. Oudere notarissen bevinden zich dus meestal in de middencategorieën. Zo behandelde 60% van de notarissen met een leeftijd tussen 61 en 70 vorig jaar tussen de 400 en 700 akten. We kunnen dus geen besluit trekken over de variabelen leeftijd en aantal akten die een notaris behandelt. Wel kunnen we uit de tabel aflezen dat het eerder de jonge notarissen zijn die de extreme waarden behalen en dat oudere notarissen zich meer in de middencategorie bevinden.

### 3.1.5 Structuur van het notariaat

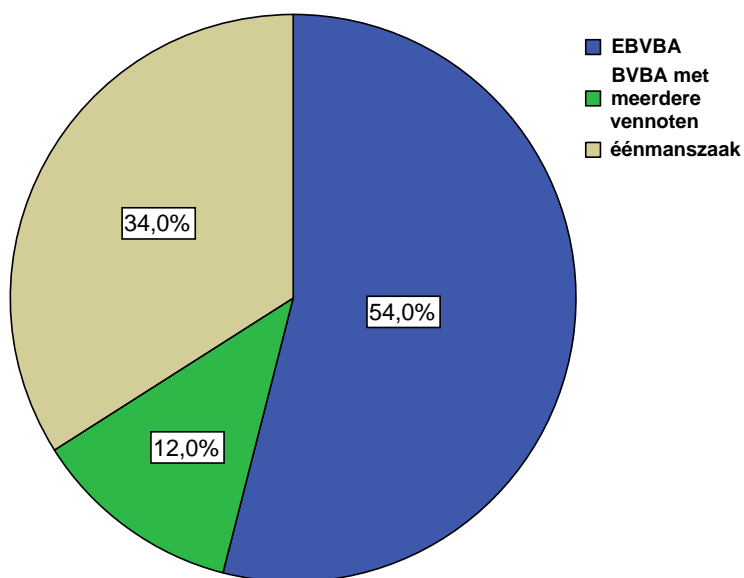
Uit de verkennende interviews blijkt dat een notaris gewoonlijk een keuze maakt tussen twee structuren. De notaris kan een BVBA-statuut aannemen of kan als natuurlijk persoon, in een éénmanszaak, blijven functioneren. Beide rechtsvormen hebben voor- en nadelen die een notaris moet afwegen bij de keuze van de structuur van zijn notariaat.

Zo is een groot voordeel van de éénmanszaak tegenover de vennootschap de vrijheid van de ondernemer. De éénmanszaak is namelijk minder onderhevig aan wettelijke verplichtingen op het gebied van besluitvorming, winstverdeling, enzovoort. Ook de administratieve verplichtingen zijn opmerkelijk lichter. Zo is er bijvoorbeeld geen financieel plan vereist en bestaat er geen minimum in te brengen kapitaal en kapitaal dat volgestort moeten zijn. Ook mag een éénmanszaak een vereenvoudigde boekhouding voeren en een vennootschap een dubbele boekhouding. Daartegenover staat dat de vennootschap van een gunstiger fiscaal regime geniet (de vennootschap is onderhevig aan vennootschapsbelasting, terwijl de éénmanszaak personenbelasting moet betalen) en in de meeste gevallen er de beperkte aansprakelijkheid telt. Deze beperkte aansprakelijkheid zorgt ervoor dat de vennoot slechts gehouden is tot zijn inbreng in tegenstelling tot de éénmanszaak waar een onbeperkte aansprakelijkheid geldt en de zaakvoerder (de notaris) dus geen bescherming geniet en met zijn volledig persoonlijke vermogen voor de verbintenissen van de onderneming instaat (Unizo startersservice, 2007).

Aangezien een éénpersoonsBVBA vrij vaak voorkomt bij notariaten is er een verdere opsplitsing gebeurd tussen de éénpersoonsBVBA's (EBVBA) en de BVBA's met meerdere vennoten. Onderstaande figuur ( figuur 5) geeft de verhouding tussen de 3 structuren weer. Opvallend is de grote keuze voor EBVBA's. Blijkbaar hechten notarissen veel belang aan de voordelen die een BVBA schenkt zoals beperkte aansprakelijkheid en een gunstiger belastingtarief.



Figuur 5: Structuur van het notariaat



Bron: eigen onderzoek

Indien we tabel 10 bekijken, kan er opgemerkt worden dat 54% van de respondenten een EBVBA als structuur hebben aangenomen. Terwijl slechts 34% de keuze voor éénmanszaak heeft gemaakt. Het komt niet vaak voor dat een notaris een BVBA heeft opgericht met meerdere vennoten ( slechts 12%). Ook hier moet opgemerkt worden dat bij deze structuur het aantal vennoten dat werd vermeld telkens twee bedroeg. Hier betreft het dan meestal twee geassocieerde notarissen die een BVBA met meerdere vennoten hebben opgericht.

Tabel 10: Structuur van het notariaat

<b>Wat is de structuur van u notariaat?</b>	<b>Absolute aantallen</b>	<b>Procentuele aantallen</b>
ÉénpersoonsBVBA	27	54%
BVBA met meerdere vennoten	6	12%
Éénmanszaak	17	34%
Totaal	50	100%

Bron: eigen onderzoek

We kunnen besluiten dat een Limburgse notaris een voorkeur heeft voor een éénpersoonsBVBA. Indien hij geassocieerd is met een andere notaris zal zijn keuze vaak uitgaan naar een BVBA met meerdere vennoten. Een éénmanszaak wordt als structuur minder vaak gekozen dan een EBVBA.

### **3.1.6 Klantenwerving**

Notarissen kunnen op verschillende manieren in contact komen met klanten. Het is voor notarissen belangrijk om te weten hoe klanten bij hun notariaat terecht komen, om zo hun klantenbestand te kunnen behouden en eventueel uit te breiden. In de enquête werden zeven verschillende manieren gegeven hoe klanten bij het notariaat van hun notaris terecht komen. Deze mogelijkheden zijn:

- via mond tot mond reclame;
- via vrienden, kennissen of familie;
- via financiële instellingen, boekhoudkantoren of makelaarskantoren;
- via naamvermelding op affiches van openbare verkoop;
- via de gele gids e.d.;
- via klanten van de opgevolgde notaris;
- via aanstelling door rechtbank of doorverwijzing door andere notaris.

Deze zeven mogelijkheden moet gerangschikt worden van één tot zeven met oplopende belangrijkheid. Zo krijgt men een totaalscore van de zeven mogelijke antwoorden en kan er zo worden achterhaald welke manieren van klantenwerving het belangrijkste zijn.

Tabel 11 geeft de totaalscores en de plaats weer hoe een notaris aan zijn klanten komt en welke kanalen hiervoor het belangrijkste zijn. Uit de resultaten valt op dat mond tot mond reclame nog altijd het belangrijkste medium is om klanten te bereiken. Het is voor notarissen dus belangrijk om een hoge klantentevredenheid te behalen zodat er een positieve mond tot mond reclame ontstaat wat zorgt voor een uitgebreid klantenbestand. Op de tweede plaats bevindt zich de vrienden, kennissen en familie die blijkbaar voor een belangrijk deel van het klantenbestand instaan. Dit deel zal vooral in de beginjaren van de notaris belangrijk zijn wanneer de notaris nog niet veel naambekendheid heeft kunnen opbouwen. Op de derde plaats bevinden zich de financiële instellingen, boekhoudkantoren en makelaarskantoren. Deze instellingen sturen hun klanten door naar notarissen voor het opstellen van bepaalde akten. Zo hebben vele notarissen een goede band met bepaalde financiële instellingen die hun klanten doorverwijzen naar een notaris. Op de vierde plaats staan de klanten van de opgevolgde notaris. Deze klanten gelden dus enkel voor de notarissen die een stampplaats hebben overgenomen. In dit geval gaat het vaak om familiale kwesties waar klanten blijven gaan naar het familielid van hun vroegere notaris. Aangezien niet alle notarissen iemand opvolgen is deze mogelijkheid van klantenwerving pas op de vierde plaats beland. Maar verder onderzoek duidt aan dat deze mogelijkheid zeer belangrijk is voor alle opgevolgde notarissen die graag het klantenbestand van de notaris die ze opvolgen, overnemen.

Op de vijfde plaats bevinden zich de klanten die zijn doorverwezen door een rechtbank of door een andere notaris, gevolgd door klanten die een beroep doen op een bepaalde notaris doordat ze een naamvermelding hebben opgevangen op affiches van openbare verkoop. Deze mogelijkheid bevindt zich dus op de zesde positie. Op de laatste positie vinden we de klanten die een beroep doen op een notaris na het doorzoeken van een Gele Gids e.d. Personen die een beroep willen

doen op een notaris zullen dus eerder niet de dichtstbijzijnde notaris opzoeken, maar zich eerder laten leiden door adviezen van anderen om zo zeker te zijn van een goede keuze te maken.

Tabel 11: Klantenwerving A

Hoe komen klanten bij u notariaat terecht?	Totaalscore	Plaats (1= minst belangrijk, 7= meest belangrijk)
Mond tot mond reclame	315	7
Vrienden, kennissen en familie	250	6
Financiële instellingen, boekhoudkantoren, makelaarskantoren	229	5
Naamvermelding op affiches van openbare verkoop	143	2
Gele gids, e.d.	98	1
Klanten van de opgevolgde notaris	211	4
Aanstelling door rechtbank, doorverwijzing door andere notaris	152	3

Bron: eigen onderzoek

Om dieper in te gaan op dit item wordt tabel 12 opgesteld. Deze tabel geeft weer hoe vaak een antwoord op de eerste plaats werd gezet. Op deze manier kan bepaald worden hoe vaak een antwoord wordt aangeduid als meest belangrijke manier van klantenwerving door de notarissen.

Tabel 12: Klantenwerving B

<b>Hoe komen klanten bij u notariaat terecht?</b>	<b>Absoluut aantal keer 1<sup>e</sup> plaats</b>	<b>Procentueel aantal keer 1<sup>e</sup> plaats</b>
Mond tot mond reclame	30	60%
Vrienden, kennissen en familie	8	16%
Financiële instellingen, boekhoudkantoren, makelaarskantoren	1	2%
Naamvermelding op affiches van openbare verkoop	1	2%
Gele gids, e.d.	0	0%
Klanten van de opgevolgde notaris	10	20%
Aanstelling door rechtbank, doorverwijzing door andere notaris	0	0%
Totaal	50	100%

Bron: eigen onderzoek

Uit deze tabel merken we ook dat mond tot mond reclame veruit de belangrijke manier is van klantenwerving. De klanten van de opgevolgde notaris worden tien keer op de eerste plaats gezet. Uit een verdere analyse van de resultaten van de enquête zien we dat de tien keer dat de klanten van de opgevolgde notaris als belangrijkste worden beschouwd, deze antwoorden komen van een notaris die een andere notaris heeft opgevolgd. Dit was ook onze verwachting.

Er kan dus worden besloten dat mond tot mond reclame de belangrijkste vorm van klantenwerving is voor een notaris. Ook vrienden, kennissen en familie zijn zeer belangrijk voor een notaris, en dit vooral in zijn beginjaren. Verder is de notaris ook afhankelijk van een goede relatie met de financiële instellingen, boekhoudkantoren en makelaarskantoren om zo de nodige klanten doorgestuurd te krijgen. Voor een opgevolgde notaris is het van belang om ook het klantenbestand mee over te

nemen om zo al over een groot klantenbestand te kunnen beschikken. Dit bleek ook uit een verkennend interview met een notaris die een familielid heeft opgevolgd:

*"In mijn eerste jaren als notaris was ik dankbaar voor het klantenbestand dat ik heb kunnen overnemen. Dit gaf me een voorsprong op anderen en gaf me de gelegenheid om ontspannen aan het beroep te beginnen"* (Notaris X, 42 jaar)

### **3.1.7 Motivering voor het beroep notaris**

Om te kunnen begrijpen wat notarissen drijft om hun beroep uit te oefenen is het interessant om een zicht te krijgen op wat hun motivaties zijn om het beroep van notaris uit te oefenen. Aan alle Limburgse notarissen werd dan ook gevraagd om zes voorgelegde motivaties te rangschikken naar mate van belangrijkheid waarbij de score van één wordt gegeven aan de motivatie die hun het minste past en een score van zes voor de motivatie die hun het beste past. Deze zes motivaties kunnen gezien worden als mogelijke drijfveren bij elk beroep, en werden verder aangevuld aan de hand van het verkennende interview. De zes motivaties zijn:

- contact met mensen;
- erkenning van collega's;
- variëteit van de job;
- eigen baas zijn (grote vrijheid);
- verloning;
- sociale uitnodigingen (netwerkactiviteiten).

Met de sociale uitnodigingen wordt bedoeld bijvoorbeeld het bijwonen van sportactiviteiten door een goede band met een klant of een belangrijke functie opnemen binnen een vereniging met het oog op verdere naambekendheid en uitbreiding van het klantenbestand.

Het berekenen van de scores gebeurt op dezelfde manier als het berekenen van de scores van de klantenwerving. De totaalscores van alle respondenten worden

berekend en daarna kan men deze een plaats geven van 1 tot 6. Op deze manier wordt er een beeld gegeven van de belangrijkste drijfveren voor een notaris.

In tabel 13 wordt er een overzicht gegeven van de belangrijkste motivaties van een notaris bij de uitoefening van zijn beroep. Uit deze tabel blijkt dat er drie factoren zijn die een belangrijke motivering zijn voor een notaris. Deze factoren zijn het contact met mensen, de variëteit van het beroep notaris en het eigen baas zijn en dus over een grote vrijheid beschikken. Deze resultaten worden ook gesteund door de bevraging van de redenen van de keuze voor het beroep van notaris. Ook hier werd de variëteit van het beroep, het contact met mensen en de grote zelfstandigheid herhaaldelijk aangegeven als hoofdredenen om het beroep van notaris te kiezen. Uit de tabel blijkt ook dat een aantal factoren, voorgelegd als motivatie, niet motiverend werken voor een notaris bij de uitoefening van zijn beroep. Zo worden sociale uitnodigingen en erkenning van collega's totaal niet ervaren als een stimulans. Deze factoren spelen bij vele notarissen geen rol bij het beoefenen van zijn job. Wat ook opvallend is, is de lage score die de verloning krijgt toebedeeld. Deze haalt eindigt pas op een vierde plaats. Blijkbaar is de verloning ondergeschikt aan bepaalde andere belangrijke facetten die het beroep van notaris inhoudt.

Tabel 13: Motivatie voor het beroep van notaris A

<b>Wat is u motivatie voor de uitoefening van uw beroep?</b>	Totaalscore	Plaats (1= minst belangrijk, 6= meest belangrijk)
Contact met mensen	248	6
Erkenning van collega's	109	2
Variëteit van de job	224	5
Eigen baas zijn (grote vrijheid)	218	4
Verloning	146	3
Sociale uitnodigingen (netwerkactiviteiten)	104	1

Bron: eigen onderzoek

Tabel 14 geeft ons een overzicht hoe vaak een motivatie gekozen is als meest belangrijkste. Deze tabel geeft dus weer hoeveel notarissen een bepaalde motivatie als meest belangrijkste voor hen hebben aangeduid. Hieruit zien we dat de drie belangrijkste motivaties uit tabel 13 in deze tabel ook het vaakst worden gekozen. Het contact met mensen wordt echter naar voren geschoven als vaakst gekozen motivatie. Hierna volgt het eigen baas zijn en de variëteit van de job als respectievelijk 2<sup>e</sup> en 3<sup>e</sup> belangrijkste motivatie. Ook deze tabel geeft weer dat notarissen hun motivatie niet halen uit de verloning die ze krijgen.

Tabel 14: Motivatie voor het beroep van notaris B

<b>Wat is u motivatie voor de uitoefening van uw beroep?</b>	Absoluut aantal keer 1 <sup>e</sup> plaats	Procentueel aantal keer 1 <sup>e</sup> plaats
Contact met mensen	21	42%
Erkenning van collega's	2	4%
Variëteit van de job	12	24%
Eigen baas zijn (grote vrijheid)	14	28%
Verloning	0	0%
Sociale uitnodigingen (netwerkactiviteiten)	1	2%

Bron: eigen onderzoek

Uit onderzoek van de redenen waarom iemand heeft gekozen voor het beroep van notaris blijkt dat er nog een andere motivatie opduikt die niet in bovenstaande tabel is opgenomen. Het gaat hier over het halen van voldoening uit de afronding van bepaalde, vaak moeilijke, dossiers. Zo wordt er regelmatig verwezen naar het succesvol afhandelen van een echtscheiding waar beide partijen een tevreden gevoel aan over hebben gehouden. Uit een verkennend interview werd het volgende citaat genoteerd in verband met de motivatie van een notaris:



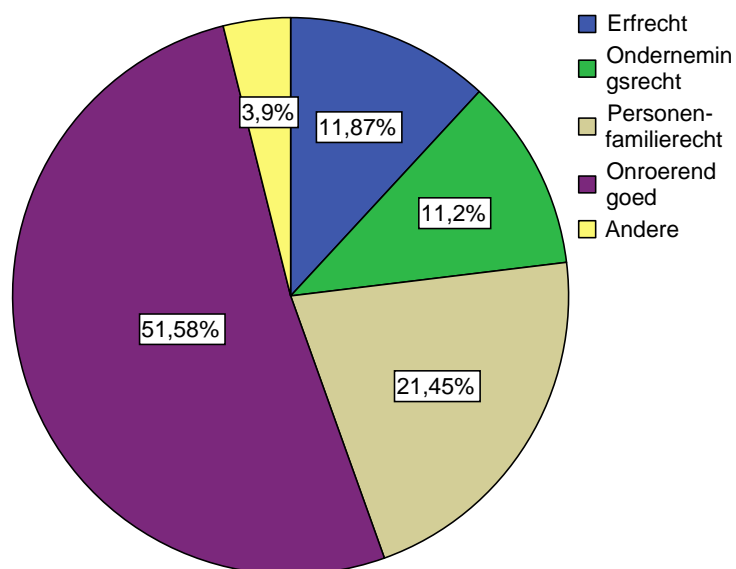
*“Mensen daadwerkelijk kunnen helpen met hun problemen en hun dossier afhandelen met succes, geeft mij de motivatie om notaris te zijn en te blijven.”*  
(notaris X, 38 jaar)

### **3.1.8 Verdeling dossiers**

Uit de literatuurstudie is gebleken dat een dossier over verschillende onderwerpen kan gaan. Deze verschillende onderwerpen of diensten zijn opgesomd in de enquête en er werd gevraagd om 100% te verdelen over deze verschillende diensten. Zo zal blijken hoe een notaris zijn tijd besteed over de verschillende domeinen van het beroep van notaris. Verder zal er ook uit blijken indien een notaris zich gespecialiseerd heeft binnen een bepaald domein.

De verschillende diensten die opgesomd werden in de enquête zijn: het erfrecht, het ondernemingsrecht, het personen- en familierecht ( die samen gekoppeld zijn in één dienst) en het onroerend goed. Er wordt ook nog een mogelijkheid opengelaten voor een andere mogelijkheid in te vullen. Dit geeft de mogelijkheid voor de notaris om verdere specificaties weer te geven indien hij dit wilt. Figuur 6 geeft op grafische wijze de verdeling weer van de dossiers die een notaris behandelt.

Figuur 6: Verdeling van de dossiers



Bron: eigen onderzoek

Tabel 15 geeft het procentuele aandeel van elke dienst die de notaris kan verschaffen. Opvallend is dat de dienst met betrekking tot het onroerend goed meer dan de helft omvat. Blijkbaar is de Limburgse notaris veel bezig met akten betreffende de behandeling van onroerend goed. Het hier vooral om de koop en verkoop van vastgoed, de openbare verkoop, de huur en de verhuring, enz. Verder leert de tabel ons dat het personen- en familierecht 21,45% van de diensten bevat, dat het ondernemingsrecht voor 11,2% verantwoordelijk is en dat het erfrecht 11,87% bezit. Aan het lage percentage (3,9%) van de open mogelijkheid te zien, kan er worden afgeleid dat de voorgelegde lijst met de mogelijke domeinen van het beroep notaris vrij volledig is. Bij de open mogelijkheid werden door enkele respondenten nog twee diensten geantwoord. Deze zijn het behandelen van leningen en kredieten en de bemiddeling.

Tabel 15: Verdeling van de dossiers

<b>Waaruit bestaan de dossiers die u behandelt?</b>	Procentueel aandeel
Erfrecht	11,87%
Ondernemingsrecht	11,2%
Personen- familierecht	21,45%
Onroerend goed	51,58%
Andere	3,9%
Totaal	100%

Bron: eigen onderzoek

Indien we kijken naar de specialisatie van notarissen volgt uit de resultaten van de enquête tabel 16. Deze tabel leert ons dat 10 van de 50 Limburgse respondenten zich gespecialiseerd hebben. Dit geeft dus slechts 20%.

Tabel 16: Specialisatie

<b>Bent u gespecialiseerd in een bepaalde taakgroep</b>	Absoluut aantal	Procentueel aantal
Ja	10	20%
Nee	40	80%
Totaal	50	100%

Bron: eigen onderzoek

Indien we de specialisatie van deze 10 respondenten onderzoeken merken we dat er vooral specialisatie optreedt bij het familie- en erfrecht. Zo hebben er 7 respondenten zich gespecialiseerd hierin. In het onroerend goed, in tabel 15 aangeduid als de grootste taakgroep binnen het beroep van notaris, is er geen respondent die zich heeft gespecialiseerd. Volgens Pierre Nicaise (2007) van het

KFBN is specialisatie de toekomst voor de notaris. "Akten worden steeds complexer en adviesverlening aan de veeleisende klant wordt steeds belangrijker. Dit zorgt ervoor volgens dhr. Nicaise dat notarissen zich gaan groeperen in een notariaat en elk zich specialiseren in hun vakgebied

### **3.1.9 Verdeling personeelsbestand**

Een notariaat draait niet enkel met een notaris alleen. De notaris wordt geholpen bij het behandelen van de dossiers door meerdere personen. Grote notariaten tellen maar liefst 16 medewerkers. Om te kijken naar de samenstelling van het personeelsbestand werd in de enquête aan de notarissen gevraagd naar het aantal personen dat er in hun notariaat werken aan de hand van hun functie. Aan de hand van het verkennende interview werden er vijf soorten functies voorgesteld en nog een mogelijkheid om hier een andere, niet voorgestelde functie, aan toe te voegen.

De functies die medewerkers in een notariaat kunnen uitoefenen zijn:

- notaris;
- administratieve medewerker;
- juridische medewerker;
- specifieke dossierbeheerder;
- boekhouder.

Uit tabel 17 blijkt de verdeling van het personeelsbestand in een Limburgs notariaat. Hieruit blijkt dat de administratieve medewerkers het hoogste aantal medewerkers vertegenwoordigt in een notariaat met een percentage van 32,44%. Juridische medewerkers nemen ongeveer 26 % in van het totale aantal medewerkers in een notariaat. Hierna volgen de notarissen en de specifieke dossierbeheerders met beiden 16,67% van het totale aantal medewerkers in een notariaat. Boekhouders nemen slechts 7,74% in van het totale personeelsbestand.

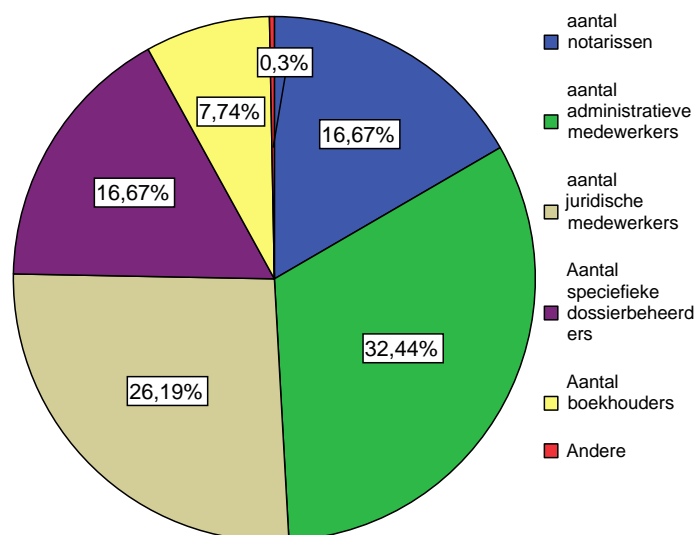
Tabel 17: Verdeling personeelsbestand

Wat is de samenstelling van uw personeelsbestand?	Absoluut aantal	Procentueel aantal
Notaris	56	16,67%
Administratieve medewerker	109	32,44%
Juridische medewerker	86	26,19%
Specifieke dossierbeheerder	56	16,67%
Boekhouder	26	7,74%
Andere	1	0,3%
Totaal	334	100%

Bron: eigen onderzoek

Onderstaande figuur (figuur 7) geeft grafisch weer hoe het personeelsbestand van een notariaat is samengesteld.

Figuur 7: Verdeling personeelsbestand



Bron: eigen onderzoek

Uit de vraagvorm moet er benadrukt worden dat voltijdse en deeltijdse medewerkers gelijk worden beschouwd. Er werd gevraagd om deeltijdse werknemers te laten meetellen als voltijdse medewerkers. Hier wordt vooral gedacht aan de boekhouders die op deeltijdse basis zorgen voor de boekhouding in het notariaat.

### **3.1.10 Opleidingswensen**

Elk beroep vereist tegenwoordig het volgen van extra opleidingen. Opleidingen doen je namelijk groeien in je baan. Het helpt je te werken aan je carrière, de nieuwste technieken beheersen, je vakexpertise uitdiepen, je taalvaardigheden aanscherpen en op de hoogte te blijven van actuele thema's (*Syntra, 2007*).

Bovenstaande alinea duidt op het belang van opleidingen binnen elk beroep. Dit geldt dus ook voor het beroep van notaris. In de vragenlijst werd gevraagd naar de soorten opleidingen waaraan een notaris graag zou willen deelnemen. In de enquête werd een lijst van opleidingen opgesomd waaruit de notarissen konden kiezen. Er werd de mogelijkheid gegeven om meerdere opleidingen te kiezen. Uit tabel 18 blijken de resultaten die volgen uit de analyse van deze vraag.

**Tabel 18: Opleidingswensen**

Welke opleiding zou u willen volgen?	Aantal		Welke opleiding zou u willen volgen?	Aantal	
	Absoluut	%		Absoluut	%
Financiële opleiding	11	22%	Fiscale opleiding	34	68%
Communicatieve opleiding	9	18%	Juridische opleiding	26	52%
IT opleiding	4	8%	Management opleiding	16	32%
Opleiding tot beter leren bemiddelen	11	22%	Time management opleiding	14	28%
Verkoop en klantgerichte opleiding	4	8%	Human Resources opleiding	8	16%

Bron: eigen onderzoek

Uit bovenstaande tabel blijkt dat vooral de fiscale opleiding populair is bij de notarissen. Bijna 70% van de respondenten ervaart een fiscale opleiding als een aanvulling bij hun beroep. Ook is er een behoorlijke vraag naar een degelijke juridische opleiding. Verder werden nog management opleiding en time management opleiding aangeduid als een opleidingswens. Amper 22% van de respondenten voelt iets voor een financiële opleiding of een opleiding tot beter leren bemiddelen. Uit een verkennend interview bleek dat deze opleidingen op een goede manier dienen georganiseerd te worden. Het volgende citaat duidt op de opleidingswens bij een notaris:

*“Ik heb soms moeite om ontwikkelingen op bepaalde vakgebieden bij te houden. Dit zorgt ervoor dat ik niet altijd over de correcte informatie beschik bij het nemen van een beslissing. Opleidingen, liefst georganiseerd door een beroepsorganisatie, zouden een pluspunt kunnen betekenen voor de uitoefening van ons beroep.”*  
(Notaris X, 48 jaar)

### 3.1.11 Problemen voor de notaris

Elk beroep heeft voor- en nadelen. Om het beroep aantrekkelijk te maken is het belangrijk om de nadelen proberen weg te werken. Dit kan pas gebeuren nadat de mogelijke nadelen geïdentificeerd zijn. Daarom is er gevraagd in de enquête naar de mogelijke problemen die notarissen tegenkomen bij de uitoefening van hun functie. Er werden tien mogelijke problemen gegeven waaruit de notarissen hun keuze konden maken. Er werd de mogelijkheid gegeven om meerdere keuzes te maken aangezien het best mogelijk is dat er een bepaalde notaris meerdere problemen tegenkomt bij de oefening van zijn beroep.

Tabel 19 geeft de resultaten voor de mogelijke problemen waarmee notarissen worden geconfronteerd.

Tabel 19: Problemen bij het beroep van notaris

<b>Met welke problemen wordt u geconfronteerd?</b>	<b>Aantal</b>		<b>Met welke problemen wordt u geconfronteerd?</b>	<b>Aantal</b>	
	Absoluut	%		Absoluut	%
Teveel administratief werk	45	90%	Fiscale problemen	10	20%
Moeilijkheden om leningen te krijgen	0	0%	Onevenwicht tussen werk en beloning	6	12%
Moeilijke relaties met overheid	7	14%	Slechte ligging	2	4%
Problemen om personeel te vinden	17	28%	Problemen om klanten te vinden	7	14%
Moeilijke relaties met collega's	6	12%	Moeilijke relaties met andere beroepsgroepen	0	0%

Bron: eigen onderzoek



Deze resultaten wijzen op de grote problemen binnen de notariaten in verband met het teveel aan administratief werk. Maar liefst 90% van de respondenten gaf het administratieve werk aan als een probleem bij de uitoefening van zijn beroep. Dit wijst misschien op een hoge bureaucrativering van het beroep. In het verkennende interview werd al aangegeven dat het administratieve gedeelte van het beroep voor problemen kan zorgen. Zo werd er gesteld in twee afzonderlijke interviews dat het administratieve werk tijdrovend en stresserend is. Het aannemen van extra personeel werd niet als de juiste oplossing beschouwd omdat dit extra kosten veroorzaakt. Aanvullend bij het administratieve werk wordt ook de onstabiele en onduidelijke wetgeving aangehaald als probleemfactor bij de uitoefening van het beroep. De problemen met de wetgeving zorgen volgens vele notarissen voor een aanvullend administratief werk.

Het vinden van personeel wordt ook aangeduid als een probleem. Hier wordt echter opgemerkt dat het vooral gaat om het vinden van het juiste personeel. Notarissen stellen hoge eisen aan het personeel dat zij aannemen. Dit is ook niet meer dan logisch aangezien bepaalde medewerkers verantwoordelijk zijn voor de afhandeling van dossiers en de behandeling van sommige klanten. Slecht personeel kan een negatieve reputatie geven wat een weerslag heeft op de prestaties van het notariaat

Uit de vragenlijst blijkt ook dat 20% van de respondenten kampt met fiscale problemen. Verder blijkt ook dat zeven respondenten 'moeilijke relaties met de overheid' en 'problemen met klanten' hebben aangeduid. Door zes respondenten wordt een onevenwicht tussen werk en beloning ervaren als een probleem bij het beroep van notaris. Opvallend is dat er slechts twee respondenten de ligging van hun notariaat als een probleem ervaren.

### 3.1.12 Doelstellingen van de notaris

Om de doelstellingen van de Limburgse notarissen voor volgend jaar te onderzoeken werd er een lijst gepresenteerd met mogelijke doelstellingen. Er werd de mogelijkheid gegeven om meerdere doelstellingen aan te duiden. In tabel 20 volgen de resultaten in verband met de doelstellingen van de notarissen voor volgend jaar.

Tabel 20: Doelstellingen van de notaris

Wat zijn u doelstellingen voor volgend jaar?	Aantal		Wat zijn u doelstellingen voor volgend jaar?	Aantal	
	Absoluut	%		Absoluut	%
Het huidige prestatieniveau doortrekken	41	82%	Minder werken (werkdruk verminderen)	12	24%
Meer akten gaan behandelen	10	20%	Groepsnotariaat oprichten	1	2%
Veranderen van samenwerkingsvorm	1	2%	Extra personeel aannemen	9	18%
Flexibeler gaan werken	5	10%	Betere kwaliteit leveren	23	46%
Meer specialiseren	1	2%	Bijscholen	9	18%

Bron: eigen onderzoek

Uit de resultaten van bovenstaande tabel blijken de doelstellingen van de Limburgse notarissen voor volgend jaar. Hieruit blijkt dat 82% van de respondenten tevreden is over het huidige prestatieniveau en dat men dit naar volgend jaar toe graag wil doortrekken. Echter 24% van de respondenten ervaart teveel werkdruk en wil deze graag verminderen naar volgend jaar toe. 20% van de respondenten wil graag meer akten gaan behandelen naar volgend jaar toe. Uit de resultaten van de enquête wordt het doortrekken van het huidige prestatieniveau gekoppeld aan de verhoging van het behandelen van het aantal akten. Zo wordt er gesteld dat stilstaan eigenlijk achteruitgaan betekent. Het doortrekken van het prestatieniveau betekent dus ook eigenlijk meer akten behandelen.

Uit tabel 20 blijkt ook dat 46% zich voorneemt om volgend jaar een betere kwaliteit te leveren. Blijkbaar merken veel notarissen dat ze akten beter kunnen afhandelen en klanten efficiënter kunnen bedienen. Verder is ook 18% van de respondenten van plan om volgend jaar extra personeel aan te nemen. Het aannemen van extra personeel brengt een uitbreiding van het notariaat met zich mee en zal waarschijnlijk ook resulteren in het behandelen van meer akten. Zoals eerder aangetoond is bijscholing ook voor een notaris belangrijk. 18% van de Limburgse respondenten is dan ook van plan om volgend jaar een bijscholing te volgen. Uit het verkennende interview wees een notaris mij op het feit dat een notaris de mogelijkheid heeft om zelfstandig te werken. Dit laat hem toe om flexibel te kunnen werken en zijn dag te kunnen invullen naar zijn eigen wensen. Deze flexibiliteit is een doelstelling naar volgend jaar toe voor 10% van de respondenten.

De vier belangrijkste doelstellingen, namelijk 'het huidige prestatieniveau doortrekken', 'het verminderen van de werkdruk', 'meer akten gaan behandelen' en 'betere kwaliteit leveren' gaan nu getoetst worden aan een andere variabele, namelijk 'leeftijdsstructuur'. Tabel 21 geeft de kruistabel weer van de leeftijdsstructuur gekoppeld aan de het doortrekken van het huidige prestatieniveau. Hieruit kan er afgelezen worden dat oudere notarissen tevreden zijn over hun huidig prestatieniveau. 100% van de notarissen met een leeftijd tussen de 61 en 70 jaar gaan dan ook hun huidig prestatieniveau doortrekken. Bij jongere notarissen zijn er 36,8% die een wijziging willen van hun huidig prestatieniveau.

Tabel 21: Kruistabel leeftijdsstructuur \* doortrekken huidig prestatieniveau

Kruistabel		Wat is u huidige leeftijd?				Totaal
		31 – 40 jaar	41 – 50 jaar	51 – 60 jaar	61 - 70 jaar	
Het huidige prestatieniveau doortrekken	nee	7 36,8%	1 6,3%	1 10%	0 0%	9 18%
	Ja	12 63,2%	15 93,7%	9 90%	5 100%	41 82%
Totaal		19 100%	16 100%	10 100%	5 100%	50 100%

Bron: eigen onderzoek

Tabel 22 geeft de kruistabel weer van de leeftijdsstructuur gekoppeld aan de doelstelling om de werkdruk te verminderen. Hierin wordt opgemerkt dat het vooral de jonge notarissen zijn die de werkdruk willen verminderen. Dit beantwoordt niet aan onze verwachtingen aangezien de oudere notarissen eerder de werkdruk willen verminderen. Bij de oudere notarissen antwoord 100% dat ze de werkdruk niet willen verminderen. Bij de jongere notarissen is dit slechts ongeveer 73%.

Tabel 22: kruistabel leeftijdsstructuur \* verminderen van de werkdruk

Kruistabel		Wat is u huidige leeftijd?				Totaal
		31 – 40 jaar	41 – 50 jaar	51 – 60 jaar	61 - 70 jaar	
Verminderen van de werkdruk	nee	14 73,7%	11 68,8%	8 80%	5 100%	38 76%
	Ja	5 26,3%	5 31,2%	2 20%	0 0%	12 24%
Totaal		19 100%	16 100%	10 100%	5 100%	50 100%

Bron: eigen onderzoek

Tabel 23 geeft het verband weer tussen de leeftijdsstructuur en de doelstelling om volgend jaar meer akten te gaan behandelen. Uit de tabel blijkt dat de leeftijd geen invloed heeft op de beslissing om volgend jaar meer akten te gaan behandelen. De procenten komen in alle vier de leeftijdscategorieën min of meer overeen. Ook hier was de verwachting eerder dat jonge notarissen van plan waren om meer akten te gaan behandelen volgend jaar om zo verder te kunnen groeien.

**Tabel 23: Kruistabel leeftijdsstructuur \* meer akten gaan behandelen**

Kruistabel		Wat is u huidige leeftijd?				Totaal
		31 – 40 jaar	41 – 50 jaar	51 – 60 jaar	61 - 70 jaar	
Meer akten gaan behandelen	nee	15 78,9%	13 81,3%	8 80%	4 80%	40 80%
	Ja	4 21,1%	3 18,7%	2 20%	1 20%	10 20%
Totaal		19 100%	16 100%	10 100%	5 100%	50 100%

Bron: eigen onderzoek

Tabel 24 geeft de variabelen leeftijdsstructuur en het leveren van betere kwaliteit weer in een kruistabel. Uit deze tabel blijkt dat er een licht verschil is tussen de leeftijdscategorieen. Zo zijn jongere notarissen minder snel van plan om hun kwaliteit van dienstverlening te verhogen. 52,5% van de notarissen met een leeftijd tussen 31 en 40 jaar zijn niet van plan om betere kwaliteit te leveren volgend jaar. Dit staat tegenover slechts 40% van de notarissen met een leeftijd tussen 61 en 70 jaar die dit niet van plan zijn. Dit kan er op duiden dat vooral de oudere notarissen bewust zijn van het feit dat een blijvende kwaliteitsverhoging een must is.

Tabel 24: Kruistabel leeftijdsstructuur \* betere kwaliteit leveren

Kruistabel		Wat is u huidige leeftijd?				Totaal
		31 – 40 jaar	41 – 50 jaar	51 – 60 jaar	61 - 70 jaar	
Betere kwaliteit leveren	nee	10 52,6%	10 62,5%	5 50%	2 40%	27 54%
	Ja	9 47,4%	6 37,5%	5 50%	3 60%	23 46%
Totaal		19 100%	16 100%	10 100%	5 100%	50 100%

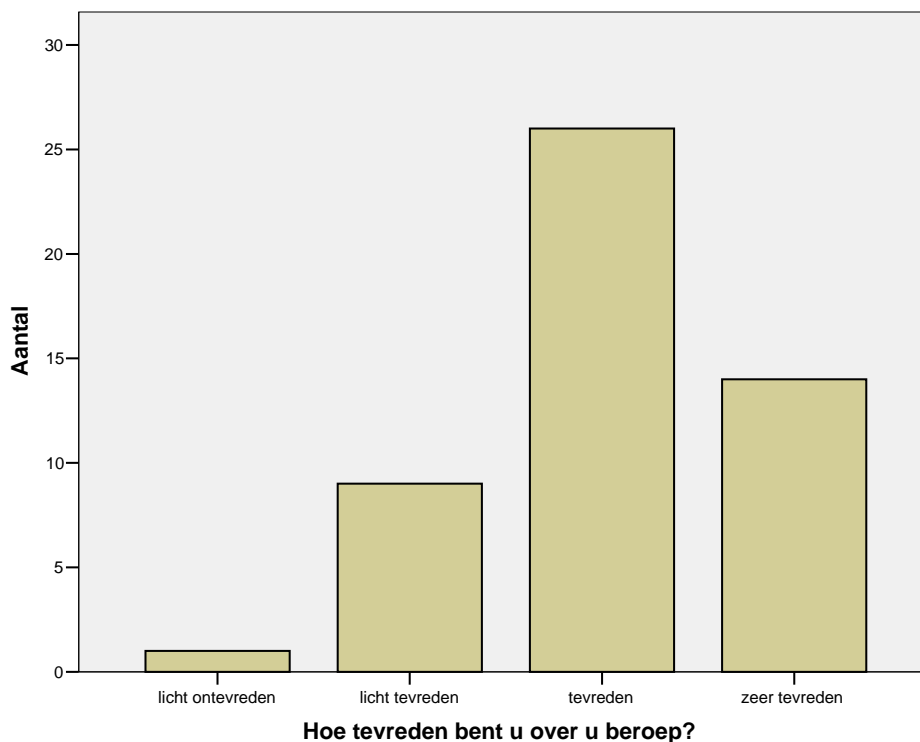
Bron: eigen onderzoek

### 3.1.13 Tevredenheid van de notarissen

Als laatste onderdeel van de profielschets wordt er nagegaan hoe tevreden notarissen zijn over hun beroep. Hierbij kan men dus nagaan of notarissen hun beroep graag doen en of het beantwoordt aan hun verwachtingen die ze hadden toen ze in hun notariaat starten.

In de interviews werd meermaals gewezen op de hoge werkdruk die een notaris ervaart. Verder was er een positieve beoordeling over hun beroep. De verwachtingen die ze op voorhand hadden werden ingelost en ze genoten volop van de vrijheid en het frequente contact met klanten.

Figuur 8: Tevredenheid van de Limburgse notarissen



Bron: eigen onderzoek

Uit figuur 8 merken we de hoge tevredenheid van de Limburgse respondenten over hun beroep. Uit deze figuur blijkt dat niemand 'zeer ontevreden' of 'ontevreden' is over hun beroep. Het aantal negatieve beoordelingen blijft dus beperkt tot deze die 'licht ontevreden' hebben geantwoord. Uit tabel 25 blijkt dat dit er slechts één is. Uit deze tabel leren we ook dat de meeste notarissen een tevreden gevoel hebben over hun beroep. Maar liefst 52% van de respondenten duidt aan dat ze tevreden zijn over het beroep van notaris. 28% zegt zelfs dat ze zeer tevreden zijn en 9% geeft weer dat ze licht tevreden zijn.



Tabel 25: Tevredenheid van de Limburgse notarissen

Hoe tevreden bent u over u beroep?	absolute aantallen	Procentuele aantallen
Zeer ontevreden	0	0%
Ontevreden	0	0%
Licht ontevreden	1	2%
Licht tevreden	9	26%
Tevreden	26	52%
Zeer tevreden	14	28%
Totaal	50	100%

Bron: eigen onderzoek

De redenen van ontevreden kunnen verklaard worden door de problemen die notarissen ervaren. Zo werd er gesteld in 3.1.11 dat er veel administratieve problemen waren, veel fiscale problemen en veel problemen om het juiste personeel te vinden. Dit zijn ook de redenen van ontevredenheid. Verder kan de hoge werkdruk ook een reden van ontevredenheid zijn.

### **3.2 Notaris gekoppeld aan de bedrijfswereld**

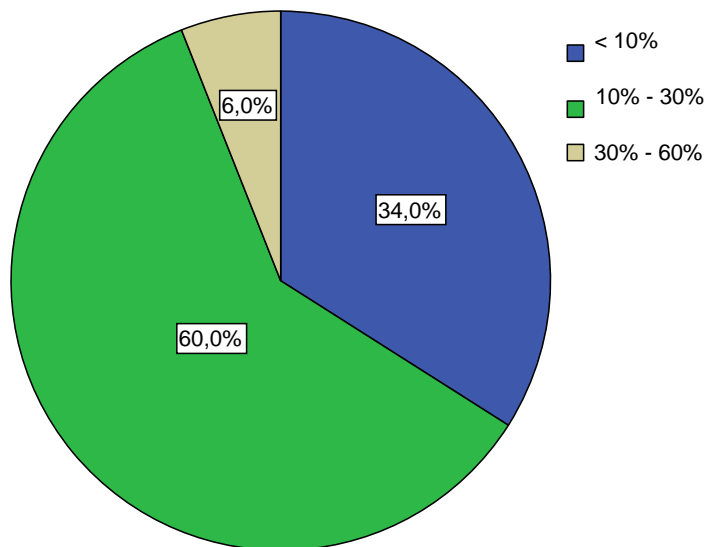
In dit deel wordt getracht om na te gaan hoe de notaris zich verhoudt ten opzicht van de bedrijfswereld. Er wordt nagegaan wat voor een relatie er bestaat tussen de ondernemingen en de notaris.

### 3.2.1 Aandeel ondernemingen in klantenbestand

In het klantenbestand van een notaris bevinden zich ook ondernemingen. Om te weten te komen hoeveel ondernemingen precies zich hierin bevinden, en dus hoeveel contact een notaris heeft met een onderneming, werd er gevraagd naar het procentuele aandeel van ondernemingen in hun klantenbestand. Op deze manier wordt er ook het belang achterhaald van ondernemingen voor de notaris. Notarissen met een hoog procentueel aandeel van ondernemingen in hun klantenbestand kunnen gespecialiseerd zijn in het behandelen van ondernemingen.

Figuur 9 geeft op een grafische manier de resultaten van deze vraag weer. Hier valt direct op dat een aandeel tussen de 10% en de 30% het grootste deel uitmaken.

Figuur 9: Procentueel aandeel ondernemingen in klantenbestand



Bron: eigen onderzoek

In tabel 26 worden de resultaten getoond in verband met het procentuele aandeel van ondernemingen in het klantenbestand van een notaris. Uit deze resultaten blijkt dat 60% van de Limburgse respondenten een aandeel van ondernemingen in hun klantenbestand hebben dat ligt tussen de 10% en de 30%. Verder zijn er ook 17

notarissen die weinig tot geen contact hebben met notarissen en dus minder dan 10% ondernemingen in hun klantenbestand hebben. Uit de resultaten kunnen we ook concluderen dat er slechts enkele notarissen zijn die meer dan 30% ondernemingen in u klantenbestand hebben. Er zijn geen notarissen met een procentueel aandeel van ondernemingen hoger dan 60%. Dit wil zeggen dat specialisatie naar ondernemingen toe niet voor komt bij de respondenten.

Tabel 26: Procentueel aandeel ondernemingen in klantenbestand

<b>Wat is het procentuele aandeel van ondernemingen in uw klantenbestand?</b>	Absolute aantallen	Procentuele aantallen
Minder dan 10%	17	34%
Tussen de 10% en de 30%	30	60%
Tussen de 30% en de 60%	3	6%
Meer dan 60%	0	0%
Totaal	50	100%

Bron: eigen onderzoek

Eerder werd gesteld dat 65% van alle ondernemingen een beroep doet op een notaris. Uit tabel 26 blijkt echter dat ondernemingen bij vele Limburgse notarissen geen belangrijk deel uitmaken van hun klantenbestand. In een verkennend interview werd hiervoor deels een verklaring gegeven. Zo werd er gesteld dat ondernemingen niet op vaste tijdstippen een beroep doen op een notaris.

*“Het contact met een onderneming is vrij afwisselend en kan variëren van een één keer per jaar tot een vijftal keer per maand. Aangezien het contact met een dergelijke onderneming vaak jaren op een laag niveau staat, is het moeilijk om deze onderneming als een deel van mijn klantenbestand te beschouwen” (notaris X, 38 jaar)*

Om na te gaan welke notariaten het grootste procentuele aandeel ondernemingen in hun klantenbestand hebben kan er contingentietabel worden opgesteld. Hierbij wordt dan het procentuele aandeel van ondernemingen gekoppeld aan de grootte van het notariaat. Op deze manier kan de statistische afhankelijkheid tussen de twee variabelen worden bepaald. De grootte van het notariaat wordt gemeten door de variabele 'aantal akten behandelt per jaar'.

Hypothese: Hoe groter het notariaat, hoe hoger het procentuele aandeel van ondernemingen in het klantenbestand.

Nulhypothese: de variabelen "grootte van het notariaat" en "procentueel aandeel van ondernemingen in het klantenbestand" zijn statistisch onafhankelijk.

Alternatieve hypothese: Er bestaat een positief causaal verband tussen de variabelen "grootte van het notariaat" en "procentueel aandeel van ondernemingen in het klantenbestand".

Tabel 27: Contingentietabel grootte van het notariaat \* procentueel aandeel van ondernemingen in het klantenbestand

Contingentietabel		Hoeveel akten behandelde u notariaat afgelopen jaar?				Totaal
		Minder dan 400	Tussen de 400 en de 700	Tussen de 700 en de 1000	Meer dan 1000	
Wat is het procentuele aandeel van ondernemingen in u klantenbestand?	> 10%	2 40,0%	7 38,9%	7 43,8%	1 9,1%	17 34,0%
	10% - 30%	3 60,0%	10 55,6%	9 56,3%	8 72,7%	30 60,0%
	30% - 60%	0 0%	1 5,6%	0 0%	2 18,2%	3 6,0%
Totaal		5 100%	18 100%	16 100%	11 100%	50 100%

$$X^2 = 7,014$$

$$P = 0,320$$

Bron: eigen onderzoek

De  $X^2$  voor deze hypothese bedraagt 7,014. Aangezien deze waarde positief is, leiden we af dat er een verband is tussen de twee variabelen. We weten echter nog niets over de sterkte van het verband. Daarvoor kijken we naar de p-waarde die in dit geval 0,320 bedraagt. Deze waarde ligt boven de norm van 0,05, zodat we kunnen besluiten dat er geen significant verband bestaat tussen de variabelen 'aantal akten behandeld per jaar' en 'procentuele aandeel van ondernemingen in het klantenbestand'. De nulhypothese mag niet worden verworpen.

De contingentietabel (tabel 27) zegt ons meer over de richting van het verband. Ongeveer 40% van de notariaten die minder dan 400 akten per jaar behandeld hebben een procentueel aandeel van ondernemingen in hun klantenbestand van minder dan 10%, tegenover 9,1% van de respondenten die meer dan 1.000 akten per jaar behandelen. Mijn bevinding hieruit is dat er een positief verband is. 18,2% van de notariaten die meer dan 1.000 akten behandelen hebben een tussen de 30%

en de 60% ondernemingen in hun klantenbestand. Dit staat tegenover 0% van de notariaten die minder dan 400 akten behandelen. Ook hier merken we dus een positief verband tussen de twee variabelen.

Uit deze twee conclusies kunnen we besluiten dat er, voor zover er een verband is, dit een positief verband is tussen beide variabelen. Hieruit volgt dat onze hypothese juist is en dat er wordt verwacht dat notariaten die veel akten per jaar behandelen een groter procentueel aandeel van ondernemingen in hun klantenbestand hebben. Dit verband is echter niet statistisch significant.

Een andere variabele die kan correleren met het procentuele aandeel van ondernemingen in het klantenbestand is de ligging van het notariaat. Zo werd er gevraagd aan de respondenten of hun notariaat gelegen is in een dorp of in een stad. In tabel 28 wordt een kruistabel gegeven van deze twee variabelen. Hier zien we dat de 41,4% van de ondernemingen die in een dorp zijn gelegen minder dan 10% aan ondernemingen hebben in hun klantenbestand. Dit staat tegenover slechts 23,8% van de notariaten die in een stad gelegen zijn. Ook merken we dat 9,5% van de notariaten in een stad een procentueel aandeel van ondernemingen hebben in hun klantenbestand tussen de 30% en de 60%. Dit is meer dan de 3,4% van notariaten die in een dorp gelegen zijn. Deze kruistabel leert ons dus dat notariaten die in een stad zijn gelegen een hoger aandeel van ondernemingen in hun klantenbestand hebben en dat de ligging dus wel bepalend is voor het aandeel van ondernemingen in het klantenbestand.

Tabel 28: Kruistabel ligging van het notariaat \* procentueel aandeel van ondernemingen in klantenbestand

Kruistabel		Wat is u ligging?		Totaal
		Dorp	Stad	
Wat is het procentuele aandeel van ondernemingen in u klantenbestand?	> 10%	12 41,4%	5 23,8%	17 34%
	10% - 30%	16 55,2%	14 66,7%	30 60%
	30% - 60%	1 3,4%	2 9,5%	3 6,0%
Totaal		29 100%	21 100%	50 100%

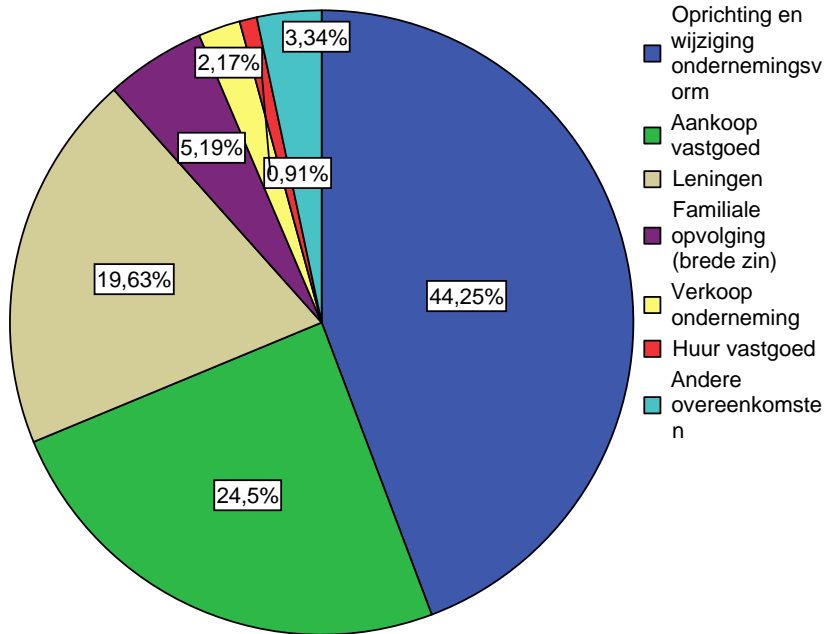
Bron: eigen onderzoek

### 3.2.2 Diensten aan bedrijven

Een onderneming kan voor verschillende redenen een beroep doen op een notaris. Tijdens de normale levensloop van een organisatie is het noodzakelijk dat er voor een aantal formaliteiten de hulp van een notaris dient ingeschakeld te worden. Om na te gaan welke diensten het belangrijkste zijn werd er in de vragenlijst een vraag hieromtrent opgenomen. Aan de hand van het verkennende interview en de literatuurstudie werd een lijst van mogelijke diensten, die een notaris kan verschaffen aan een onderneming, weergegeven. Een totaalpercentage van 100% mag dan verdeeld worden over deze diensten, om zo te bepalen welke diensten het vaakst worden verleend en als meest belangrijk kunnen worden bestempeld.

Figuur 10 geeft ons grafisch de resultaten weer van de analyse van deze vraag. Het taartdiagram toont ons 3 grote diensten die notarissen presenteren aan bedrijven.

Figuur 10: Diensten gepresenteerd aan bedrijven



Bron: eigen onderzoek

Tabel 29 toont ons de resultaten van de diensten die een notaris aan een bedrijf verleent. Hieruit blijkt dat de oprichting en wijziging van de ondernemingsvorm veruit de belangrijkste dienst is die een notaris verschaft aan een bedrijf. In ongeveer 44% van de contacten van een notaris met een onderneming gaat het om een oprichting van een organisatie of wijziging van statuten. Bij een oprichting van een onderneming dient er een notariële akte opgesteld te worden. Bij een wijziging van de ondernemingsvorm is een statutenwijziging nodig. Ook bij deze statutenwijziging is een notariële akte nodig. Bij deze dienst wordt ook andere statutenwijzigingen gerekend zoals een kapitaalsverhoging. Met bijna 25% staat de aankoop van vastgoed door een onderneming op een tweede plaats. Verder gaat het in ongeveer 20% van de contacten met een onderneming over een lening die een onderneming wil afsluiten. Verder zijn er nog een aantal minder voorkomende diensten zoals de familiale opvolging, de verkoop van de onderneming en de huur van vastgoed. Verder bestaan er nog andere diensten die een notaris verleent aan



een onderneming zoals de verkoop van vastgoed. Deze nemen hebben echter slechts een zeer klein aandeel.

Tabel 29: Diensten gepresenteerd aan bedrijven

<b>Welke van deze diensten verleent u aan bedrijven?</b>	Procentuele aantallen
Oprichting en wijziging ondernemingsvorm	44,25%
Aankoop vastgoed	24,5%
Leningen	19,63%
Familiale opvolging (in brede zin)	5,19%
Verkoop onderneming	2,17%
Huur vastgoed	0,91%
Andere overeenkomsten	3,34%
Totaal	100%

Bron: eigen onderzoek

### **3.2.3 De notaris en de ondernemer**

Om het beroep notaris te koppelen aan de ondernemer werden er een paar stellingen opgenomen in de enquête die hiermee te maken hadden. Deze stellingen moesten beoordeeld worden op een 6 puntenschaal. Het eerste statement handelde over de specialisatie in ondernemingen naar de toekomst toe. Zoals eerder al werd aangehaald gaan notarissen zich steeds vaker specialiseren. Er werd echter ook aangetoond dat de respondenten een procentueel aandeel van ondernemingen in

hun klantenbestand hebben dat niet hoog ligt. Dit toont aan dat er geen specialisatie is bij de respondenten in ondernemingen.

Tabel 30 geeft ons de resultaten van dit statement. Hieruit kan er afgelezen worden dat 34% van de respondenten licht akkoord gaat met deze stelling en dat er dus een kans is dat ze zich gaan specialiseren in ondernemingen in de toekomst. De meeste respondenten antwoorden echter negatief op dit statement. Indien de percentages gecumuleerd worden dan antwoordt 54% van de respondenten negatief. 14% van de respondenten zien een specialisatie in ondernemingen helemaal niet zitten.

Tabel 30: 'Specialisatie in ondernemingen is een optie voor mij naar de toekomst toe'

<b>"specialisatie in ondernemingen is een optie voor mij naar de toekomst toe"</b>		Absolute aantallen	procentuele aantallen
Antwoord:	helemaal niet akkoord	7	14,0
	niet akkoord	7	14,0
	licht niet akkoord	13	26,0
	licht akkoord	17	34,0
	Akkoord	2	4,0
	helemaal akkoord	4	8,0
	Totaal	50	100,0

Bron: eigen onderzoek

Om de antwoorden op deze stelling te verklaren zijn er een aantal statements gegeven. Deze statements kunnen mogelijk een verklaring geven waarom een specialisatie in ondernemingen naar de toekomst toe door de meerderheid van de respondenten niet wordt gekozen. Tabel 31 geeft de resultaten van het tweede statement weer. Deze vraagt of de ligging bepalend is voor het procentuele aandeel

van ondernemingen in het klantenbestand. Zoals eerder al werd aangetoond is de ligging van het notariaat van belang bij dit aandeel. In een stad gaat het aandeel van ondernemingen hoger liggen. 40% antwoordt echter op een negatieve manier op dit statement. Zij geloven, in sterke of mindere sterke zin, dat hun ligging geen invloed heeft op het aandeel van ondernemingen in het klantenbestand. De overige 60% van de respondenten is er wel van overtuigd dat hun ligging van het notariaat een bepalende factor is. Indien notarissen overtuigd zijn van het belang van hun ligging gaat specialisatie in ondernemingen dus enkel gebeuren indien ze de juiste ligging hebben.

Tabel 31: 'Mijn ligging is bepalend voor het procentuele aandeel ondernemingen in mijn klantenbestand'

<b>"Mijn ligging is bepalend voor het procentuele aantal ondernemingen in mijn klantenbestand"</b>	absolute aantallen	procentuele aantallen	Cumulatieve aantallen
antwoord: helemaal niet akkoord	3	6,0	6,0
niet akkoord	7	14,0	20,0
licht niet akkoord	10	20,0	40,0
licht akkoord	14	28,0	68,0
Akkoord	10	20,0	88,0
helemaal akkoord	6	12,0	100,0
Totaal	50	100,0	

Bron: eigen onderzoek

Een ander statement dat specialisatie of juist geen specialisatie in ondernemingen kan verklaren is de vraag of contacten met ondernemingen wel winstgevend genoeg zijn. Indien een specialisatie in ondernemingen minder winst voor een notariaat betekend zal dit een specialisatie misschien ook afschrikken. Tabel 32 geeft de resultaten weer voor dit statement. Hieruit kunnen we aflezen dat maar 22% deze stelling verwerpt en dat dus 78% van de respondenten op een sterke of minder

sterke wijze deze stelling goedkeurt en dus een specialisatie in ondernemingen niet winstgevend genoeg vindt. 18% van de respondenten gaat zelfs helemaal akkoord met deze stelling.

Tabel 32: 'Specialisatie in ondernemingen is niet winstgevend genoeg om mijn notariaat draaiende te houden'

<b>"Specialisatie in ondernemingen is niet winstgevend genoeg om mijn notariaat draaiende te houden"</b>	absolute aantallen	procentuele aantallen	cumulatieve aantallen
antwoord: helemaal niet akkoord	3	6,0	6,0
niet akkoord	5	10,0	16,0
licht niet akkoord	3	6,0	22,0
licht akkoord	13	26,0	48,0
Akkoord	17	34,0	82,0
helemaal akkoord	9	18,0	100,0
Totaal	50	100,0	

Bron: eigen onderzoek

Uit het verkennende interview bleek dat ondernemingen vaak gehaast zijn en niet veel tijd nemen om een dossier goed door te nemen met zijn notaris.

*"De ondernemingen nemen niet altijd de tijd om een goede relatie op te bouwen waardoor het gevoel van tevredenheid afneemt"* (Notaris X, 38jaar)

Dit feit kan er voor zorgen dat specialisatie in ondernemingen niet interessant is voor notarissen. Uit tabel 33 blijken de resultaten van dit statement. Hieruit kunnen we aflezen dat de meningen over deze stelling verdeeld zijn. 52% van de respondenten geeft als antwoord "licht niet akkoord" of "licht akkoord". 58% van de respondenten gaat akkoord met deze stelling.

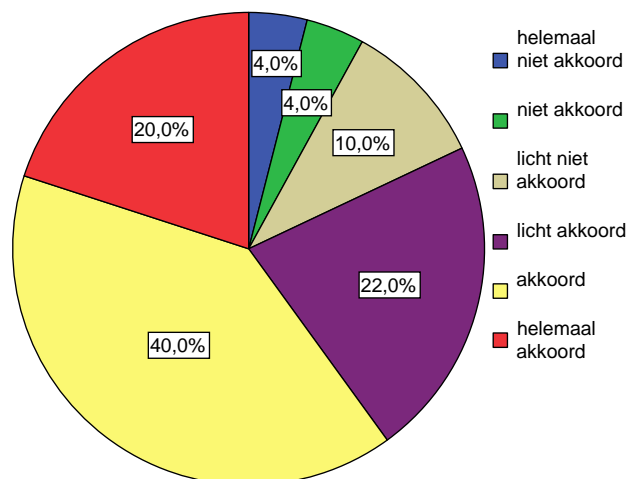
Tabel 33: 'Ondernemingen nemen niet voldoende tijd om een degelijke relatie met de notaris op te bouwen'

<b>"Ondernemingen nemen niet voldoende tijd om een degelijke relatie met de notaris op te bouwen"</b>	Absolute aantallen	Procentuele aantallen	Cumulatieve aantallen
Antwoord: helemaal niet akkoord	1	2,0	2,0
niet akkoord	7	14,0	16,0
licht niet akkoord	13	26,0	42,0
licht akkoord	13	26,0	68,0
Akkoord	11	22,0	90,0
helemaal akkoord	5	10,0	100,0
Totaal	50	100,0	

Bron: eigen onderzoek

Om na te gaan over notarissen zich ook een ondernemer voelen werd hier een stelling over opgenomen. Figuur 11 geeft op grafische wijze de resultaten van de antwoorden op dit statement. Hier valt direct op dat de meeste respondenten (40%) kiezen voor een beaming van de stelling.

Figuur 11: 'Als notaris voel ik mij ook een ondernemer'



Bron: eigen onderzoek

Tabel 34 geeft de resultaten van dit statement. Hier valt op dat de meeste respondenten deze stelling positief beantwoorden. De meeste notarissen voelen zich dus, in sterke of minder sterke mate, een ondernemer.

Tabel 34: 'Als notaris voel ik mij ook een ondernemer'

"Als notaris voel ik mij ook een ondernemer"	Absolute aantallen	Procentuele aantallen	Cumulatieve aantallen
Antwoord: helemaal niet akkoord	2	4,0	4,0
niet akkoord	2	4,0	8,0
licht niet akkoord	5	10,0	18,0
licht akkoord	11	22,0	40,0
Akkoord	20	40,0	80,0
helemaal akkoord	10	20,0	100,0
Totaal	50	100,0	

Bron: eigen onderzoek

Indien een notaris zich een ondernemer voelt zal hij, als baas van de onderneming, uiteraard ook manager moeten zijn van zijn notariaat. Om deze redenering te testen werd hierover een stelling opgenomen in de enquête. Tabel 35 geeft de resultaten van dit statement. Hieruit wordt de vooropgestelde redenering bevestigd. 38% van de respondenten gaat akkoord met de stelling dat een goede notaris over voldoende managementcapaciteiten moet beschikken om een notariaat te kunnen leiden. 48% van de respondenten gaat zelfs helemaal akkoord met dit statement. De Limburgse notaris vindt dus dat een goede notaris zeker moet beschikken over voldoende managementcapaciteiten.

Tabel 35: 'Een goede notaris moet beschikken over voldoende managementcapaciteiten om het notariaat te kunnen leiden'

<b>"Een goede notaris moet beschikken over voldoende managementcapaciteiten om het notariaat te kunnen leiden"</b>	Absolute aantallen	Procentuele aantallen	Cumulatieve aantallen
Antwoord: niet akkoord	1	2,0	2,0
licht akkoord	6	12,0	14,0
Akkoord	19	38,0	52,0
helemaal akkoord	24	48,0	100,0
Totaal	50	100,0	

Bron: eigen onderzoek

## Hoofdstuk 4: Analyse van de jaarrekeningen

### 4.1 Inleiding

Om een overzicht te krijgen van de financiële prestaties van de Limburgse notariaten zal er een analyse van de jaarrekeningen van de notariskantoren in Limburg gebeuren. Deze analyse is niet gebaseerd op de ondervraging van de Limburgse notarissen door middel van een enquête, maar zal gebeuren door het raadplegen van Belfirst. Belfirst is een databank opgericht door Bureau Van Dijk en staat voor 'Financial Reports and Statistics on Belgian and Luxembourg Companies'. Het is een exhaustief bestand met alle neergelegde jaarrekeningen van Belgische bedrijven (verkort schema en uitgebreid schema). Alle posten van de balans, resultatenrekening, toelichting en (in voorkomend geval) sociale balans zijn opgenomen (*Jaarrekeningen van bedrijven, 2007*).

Belfirst haalt dus de gegevens op bij de Nationale Bank van België waar de jaarrekeningen van alle ondernemingen neergelegd worden. De validiteit en betrouwbaarheid van deze database wordt niet in twijfel getrokken binnen het kader van dit project gezien de database van het Bureau Van Dijk een befaamde database is binnen België die door verscheidene instanties en belangrijke projecten gebruikt worden. Ook worden er voldoende bronnen geraadpleegd door het Bureau Van Dijk om de betrouwbaarheid van de database te onderhouden (*Bureau Van Dijk, 2006*). In deze eindverhandeling zullen de gegevens die uit deze database komen dan ook worden aangenomen.

Om de gegevens van de Limburgs notariaten te kunnen raadplegen dient er eerst een selectie te gebeuren. De eerste selectie slaat op de geografische ligging van de gewenste ondernemingen. Hier wordt Limburg als gewenste provincie geselecteerd aangezien deze eindverhandeling zich enkel richt op de notarissen binnen Limburg. Vervolgens kan men via activiteiten het gewenste beroep kiezen. Hiervoor geeft men de NACE-BEL code op van het beroep dat men zoekt. Het beroep notaris heeft



als NACE-BEL code 74112. Deze zoekopdracht geeft de gegevens van de jaarrekeningen weer van 60 Limburgse notariaten. De beschikbare lijst van notariaten via Belfirst wordt weergegeven in bijlage 5. Aangezien er in de literatuurstudie wordt getoond dat er in Limburg 90 notariaten zijn gevestigd, moet men vaststellen dat de gezochte lijst niet als volledig kan worden beschouwd. Navraag bij Belfirst leert ons dat voor de ontbrekende notariaten belangrijke gegevens niet beschikbaar waren. De vernieuwde database van Belfirst heeft alle ondernemingen met grote onvolledigheden geschrappt. Hierdoor kan men stellen dat met een aanwezigheid van 66,67% van alle Limburgse notariaten, de gegevens als representatief kunnen worden beschouwd en resultaten voor het hele beroep veralgemeend kunnen worden.

Boekjaar 2005 zal gehanteerd worden als meest recent beschikbaar boekjaar. Verder zullen ook boekjaren 2003 en 2004 opgenomen worden in de analyse om een evolutie in bepaalde getallen te kunnen weergeven. De analyses van de getallen gebeuren telkens op basis van dezelfde ondernemingen. De lijst van 60 Limburgse notarissen wijzigt niet gedurende de drie bestudeerde boekjaren, wel is het mogelijk dat sommige notariaten niet alle posten hebben gerapporteerd. Dit geldt dan altijd voor alle drie de bestudeerde boekjaren.

De analyse van de jaarrekening zal bestaan uit een analyse van belangrijke kerngetallen, een ratioanalyse en een balansanalyse.

## **4.2 Analyse van kerngetallen**

In dit onderdeel worden een aantal belangrijke kerngetallen besproken. Eerst wordt echter gekeken welk boekhoudschema moet gevolgd worden door de notariaten.

### **4.2.1 Verkort versus uitgebreid boekhoudschema**

Voor we een aantal belangrijke kerngetallen analyseren wordt er eerst bepaald of notariaten een verkort boekhoudschema mogen voeren of het volledige

boekhoudschema moeten volgen. Het onderscheid hiertussen zorgt ervoor dat bepaalde ondernemingen een verkorte jaarrekening mogen indienen.

Worden beschouwd als 'grote ondernemingen', de ondernemingen die aan minstens twee van de volgende criteria beantwoorden:

- Omzet zonder BTW > 6.250.000 EURO
- Totaal van de balans > 3.125.000 EURO
- Personeel > 50
- Of: de ondernemingen die gemiddeld meer dan 100 mensen tewerkstellen

De voornaamste verschillen tussen de twee schema's hebben betrekking op het minder gedetailleerd rekeningenstelsel. Een aantal rekeningen bij het verkorte schema mogen worden weggelaten. Zo is men niet verplicht de omzet en de inkoop te vermelden en vertrekt de resultatenrekening van de toegevoegde waarde (bruto-exploitiemarge). Een jaarrekening zonder omzet en inkoop heeft echter een beduidend lager informatiegehalte en daarom vermelden heel wat ondernemingen deze posten toch (*Limère A, 2004*).

Indien we deze criteria toepassen op de resultaten uit Belfirst over de Limburgse notariaten merken we dat er geen notariskantoor voldoet aan het criteria van meer dan 50 personeelsleden. Het vooropgestelde balanstotaal wordt door enkele notariaten wel behaald maar de opgelegde omzet lijkt door de Limburgse notariaten niet te worden behaald. Hier moet ook worden opgemerkt dat er slechts enkele notariaten de omzet vermelden, wat al doet vermoeden dat de meeste notariskantoren het verkorte schema volgen. Uit deze gegevens wordt er afgeleid dat de Limburgse notariaten het verkorte boekhoudschema volgen. We rekenen de notariskantoren dan ook tot de kleine ondernemingen.

#### 4.2.2 Belangrijke kerngetallen

- **Omzet**

De gemiddelde omzet gegeven door Belfirst bedroeg 987.000 EURO voor het boekjaar 2005. We kunnen dit getal echter niet veralgemenen voor de Limburgse notariaten aangezien de omzet door slechts enkelen wordt vermeld zoals eerder werd aangehaald ( 2.1) Aangezien notariskantoren een verkort boekhoudschema mogen indienen zijn ze hiertoe ook niet verplicht. Het ontbreken van de omzet maakt het ook moeilijk om een weergave te geven van de gemiddelde resultatenrekening. Deze post is namelijk essentieel hierin en kan niet ontbreken indien bij een analyse van een resultatenrekening.

- **Toegevoegde waarde**

Toegevoegde waarde is een begrip uit de economische wetenschappen. Bedoeld wordt het verschil tussen de marktwaarde van productie en de daarvoor ingekochte grondstoffen. Het is dus gelijk aan de omzet minus de ingekochte goederen. De toegevoegde waarde drukt de essentie van produceren uit, namelijk het toevoegen van waarde aan een goed (*Wikipedia de vrije encyclopedie, 2007*).

Tabel 36: Toegevoegde waarde

Toegevoegde waarde	2003	2004	2005
Gemiddelde	492.000	429.000	581.000

Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

Uit tabel 36 blijken de resultaten van de toegevoegde waarde voor de 60 Limburgse notariaten die zijn opgenomen door Belfirst. De toegevoegde waarde bedroeg gemiddeld 581.0000 EURO voor het boekjaar 2005. Deze waarde is gevoelig gestegen ten opzichte van de voorgaande boekjaren, waar de toegevoegde waarde

gemiddeld 429.000 EURO in 2004 bedroeg en gemiddeld 492.000 EURO in 2003 bedroeg. Deze stijging is positief voor de ratio toegevoegde waarde per personeelslid indien het gemiddelde personeelsbestand geen grote wijziging heeft ondergaan. Dit zal verder worden nagegaan.

- **Resultaat van het boekjaar na belastingen**

Tabel 37 toont het resultaat van het boekjaar na belastingen voor de drie boekjaren die onderzocht worden. Het resultaat van het boekjaar na belastingen bedroeg gemiddeld 171.000 EURO voor het Limburgse notariaat voor het boekjaar 2005. Ook hier merken we een sterke positieve trend ten opzichte van de afgelopen boekjaren. In 2003 en 2004 bedroeg het resultaat van het boekjaar na belastingen respectievelijk gemiddeld 110.000 EURO en gemiddeld 115.000 EURO. Uit een nader onderzoek van de resultaten van boekjaar na belastingen merken we dat er zéér weinig notariaten zijn met negatieve getallen. Dit toont aan dat de meeste notariaten winst maken.

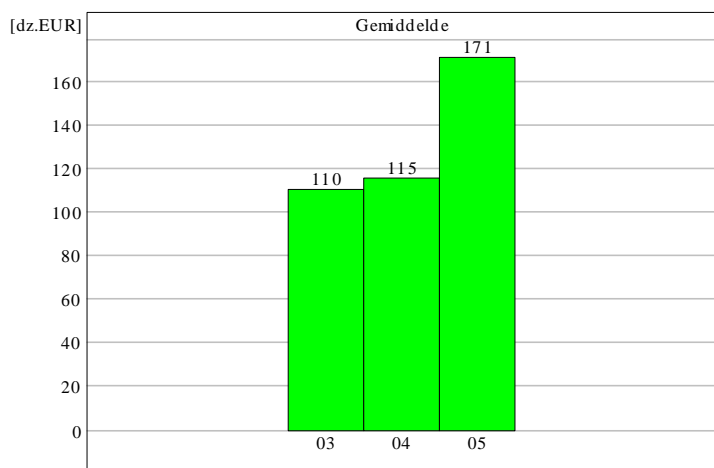
Tabel 37: Resultaat van het boekjaar na belastingen

Resultaat van het boekjaar na belastingen	2003	2004	2005
Gemiddelde	110.000	115.000	171.000

Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

Figuur 12 geeft ons een grafische weergave van de evolutie van het resultaat van het boekjaar na belasting voor de 3 bestudeerde boekjaren. Het valt direct op dat er een zeer sterke stijging is in 2005.

Figuur 12: Resultaat van het boekjaar na belastingen

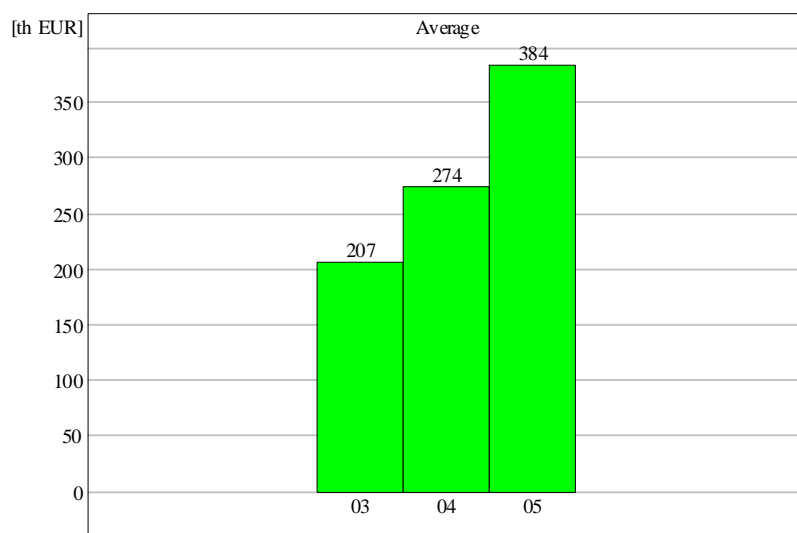


Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

- **Eigen vermogen**

Figuur 13 geeft ons een weergave van de evolutie van de notariaten op basis van het eigen vermogen. Het eigen vermogen bedroeg gemiddeld 384.000 EURO in het boekjaar 2005 voor de 60 notariskantoren die Belfirst heeft opgenomen. Wederom is er de afgelopen jaren een sterke stijging gebeurd bij deze post. In 2003 bedroeg het eigen vermogen gemiddeld 207.000 EURO en in 2004 bedroeg het eigen vermogen gemiddeld 274.000 EURO. Deze sterke stijging zal voornamelijk een groot effect hebben op de liquiditeitsratio die sterk wordt beïnvloed door de hoogte van het eigen vermogen ten opzichte van het totaal der passiva.

Figuur 13: Eigen vermogen



Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

- **Werkkapitaal**

Werkkapitaal (ook wel nettowerkkapitaal) is het verschil tussen de vlottende activa (voorraden, debiteuren, liquide middelen) op de balans van een onderneming en de vlottende passiva (crediteuren en overige kortlopende schulden). Een positieve waarde van het nettowerkkapitaal betekent dat er meer eigen vermogen en lang vreemd vermogen is aangetrokken dan dat er in de vaste activa is geïnvesteerd. Dit geeft een solide beeld weer van de huidige situatie van de onderneming. Het verlenen van kredieten door de bank wordt vaak afhankelijk gesteld van het in de onderneming aanwezige nettowerkkapitaal. Is er een negatief saldo kunnen we concluderen dat een stuk van het vaste activa met kortlopend vermogen gefinancierd is (*Wikipedia de vrije encyclopedie, 2007*).

Het werkkapitaal geeft antwoord op de vraag hoeveel financiële speelruimte u heeft om investeringen te doen zonder extra vermogen aan te hoeven trekken. Het is dus de hoeveelheid geld die uw bedrijf nodig heeft om de bedrijfsactiviteiten goed te

kunnen uitoefenen. Denk hierbij aan zaken als de inkoop van goederen, maar ook het betalen van de huur en de salarissen (*Zibb, 2007*).

Tabel 38: Werkkapitaal

Werkkapitaal	2003	2004	2005
Gemiddelde	-869.000	-1.040.000	-1.272.000

Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

Het werkkapitaal tijdens het boekjaar 2005 bedroeg gemiddeld -1.272.000 EURO voor de 60 opgenomen Limburgse notariaten. Dit is geen positieve vaststelling aangezien men verwacht dat het werkkapitaal positief is en dat men de vaste activa kan financieren met eigen of lang vreemd vermogen. Het gemiddelde notariskantoor is hier echter niet toe in staat en zal zijn kortlopend vermogen moeten aanspreken om de vaste activa te kunnen financieren. Indien men de voorgaande boekjaren ook bekijkt stelt men vast dat er zich een negatieve evolutie voordoet. Het negatieve cijfer is de voorbije jaren enkel toegenomen ( in 2003 bedroeg het gemiddelde werkkapitaal nog -869.000 EURO en in 2004 gemiddeld -1.040.000 EURO). Indien dit cijfer vergeleken wordt met de standaard peergroep dan merken we dat er ook hier een negatief cijfer wordt behaald (-351.000). De standaard peergroep is een vergelijkingsgroep opgesteld door Belfirst die het mogelijk maakt om een onderneming te vergelijken met een mengeling van verschillende soorten van ondernemingen. Dit wil dus zeggen dat het gemiddelde werkkapitaal voor de 2960 ondernemingen in de vergelijkingsgroep negatief is. Wel zien we dat het gemiddelde werkkapitaal voor het notariaat een hogere negatieve score behaald.

We kunnen dus besluiten dat de Limburgse notariaten moeten werken aan een positief werkkapitaal. Dit kan hun helpen om bijvoorbeeld ervoor te blijven zorgen dat de salarissen probleemloos uitbetaald kunnen blijven en dat belangrijke investeringen kunnen doorgaan.

- **Cashflow**

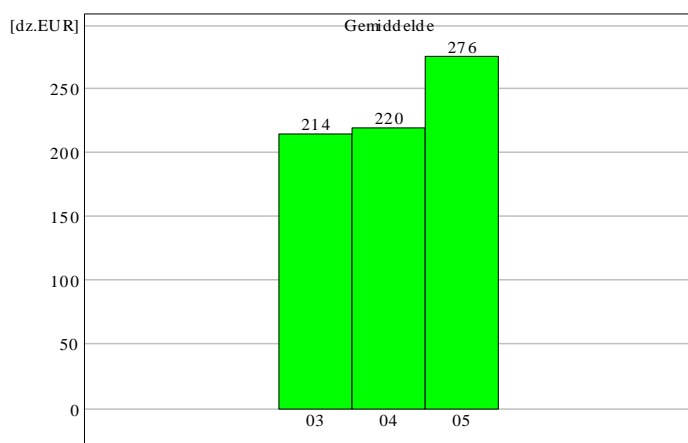
Cashflow is een term in de bedrijfseconomie waarmee het geld dat een organisatie in en uit gaat bedoeld wordt. Als er geld binnenkomt, heet dit een positieve cashflow en als er geld de organisatie verlaat is dit een negatieve cashflow. Voor het bepalen van cashflows is het belangrijk een onderscheid te maken tussen aan de ene kant kosten en opbrengsten en aan de andere kant uitgaven en ontvangsten. Aan de hand van het eerste paar wordt namelijk de winst berekend, en aan de hand van het tweede paar de netto cashflow. Een cashflow wordt pas gerealiseerd indien de klant werkelijk betaald, en dus niet wanneer het product wordt verkocht (*Wikipedia de vrije encyclopedie, 2007*).

In het boekjaar 2005 bedroeg de cashflow voor het gemiddelde Limburgse notariaat 279.000 EURO. Dit is een stijging ten opzichte van de voorgaande boekjaren waar de cashflow gemiddeld 220.000 EURO bedroeg in 2004 en gemiddeld 214.000 EURO in 2003. Hieruit kunnen we concluderen dat de meeste Limburgse notariaten een positieve cashflow hebben en dus meer geld ontvangen dan dat ze moeten uitgeven. Indien we deze ratio vergelijken met de standaard vergelijkingsgroep merken we dat er een beter resultaat wordt behaald dan deze groep. Het gemiddelde van de 2960 ondernemingen bedroeg 191.000 EURO, wat beduidend lager ligt dan het resultaat voor de notariaten.

Figuur 14 toont ons door middel van een grafiek de gemiddelde cashflow voor de 60 Limburgse notariaten voor de 3 bestudeerde boekjaren. Ook hier kan men besluiten dat 2005 een goed jaar is voor het kerngetal.



**Figuur 14: Cashflow**



Bron: eigen onderzoek op basis van belfirst

- **Gemiddeld personeelsbestand**

Belfirst toont ons dat het gemiddelde personeelsbestand voor alle drie de bestudeerde boekjaren ( 2003, 2004 en 2005) vijf bedraagt. Dit gegeven kan vergeleken worden met de gegevens die resulteren uit de enquête, afgenomen bij de Limburgse notarissen . Hier merken we dat het resultaat zeven bedraagt. Indien we de resultaten van de notariskantoren van naderbij bekijken merken we dat er grote verschillen zijn tussen de verschillende kantoren. Zo zijn er notariaten met maar één personeelslid (de notaris zelf ) en bestaan er ook notariaten met dertien personeelsleden.

Een verdere analyse van het personeelsbestand duidt aan dat een behoorlijk aantal notariaten beroep doen op deeltijdse arbeid. Het gemiddelde aantal deeltijdse personeelsleden bedraagt twee voor elk van de drie weergegeven boekjaren. Een verdere bestudering van het personeelsbestand is al gebeurd bij de analyses van de enquêtes ( hoofdstuk 3).

## 4.3 Ratioanalyse

### 4.3.1 Liquiditeit

Liquiditeit meet de mate waarin een onderneming tegemoet kan komen aan haar korte-termijn betalingsverplichtingen. Met een korte termijn bedoelen we kleiner dan één jaar. Dit is natuurlijk een erg belangrijke eigenschap in het licht van de overlevingskansen van een onderneming. Ernstige moeilijkheden hier zijn dikwijls de directe aanleiding tot faling. De minimumnorm die wordt gehanteerd voor deze ratio is 1 (*Limère A., 2004*).

Via Belfirst wordt de liquiditeit van de verschillende notariaten gegeven in ruime en in enge zin. De ratio in ruime zin kan beschouwd worden als de lossere vorm om de liquiditeit te bepalen en wordt berekend door het omzetbaar tekort te delen door het opeisbaar tekort. De ratio in enge zin wordt als een strengere vorm beschouwd en daarom ook wel eens zuurteproef genoemd. Dit laat ondernemingen toe om nog kritischer te zijn op hun eigen prestaties. Het verschil tussen beide ratios komt er doordat voorraden en overlopende rekeningen niet worden meegenomen in de teller en in de noemer bij de ratio in enge zin (*Limère A., 2004*).

In tabel 39 wordt het gemiddelde de mediaan van de beschikbare notariaten weergegeven voor de liquiditeit in ruime zin. We kunnen waarnemen dat in elk van de drie getoonde jaren de minimumnorm wordt behaald. Er zet zich de afgelopen jaren ook een positieve trend door. We kunnen echter niet besluiten dat alle notariaten in Limburg een goede liquiditeit kunnen voorleggen. Onderstaande tabel toont enkel het gemiddelde en de mediaan. We kunnen echter wel concluderen dat het gemiddelde notariskantoor aan haar korte-termijn betalingsverplichting kan voldoen

Tabel 39: Liquiditeit in ruime zin

<b>Liquiditeit in ruime zin</b>	2003	2004	2005
Gemiddelde	1.25	1.36	1.89
Mediaan	1.01	1.05	1.10

Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

In tabel 40 wordt het gemiddelde en de mediaan van de beschikbare notariaten weergegeven voor de liquiditeit in enge zin. Indien we de twee liquiditeitsratios vergelijken dan merken we dat deze haast niet verschillen van elkaar. Dit wijst erop dat de posten voorraden en overlopende rekeningen geen grote invloed hebben op de jaarrekening van de notaris. Ook in de enge zin blijft het beeld over de liquiditeit dus positief en kan het gemiddelde notariaat aan haar korte termijn betalingsverplichting voldoen.

Tabel 40: Liquiditeit in enge zin

<b>Liquiditeit in enge zin</b>	2003	2004	2005
Gemiddelde	1.49	1.62	1.84
Mediaan	1.01	1.05	1.10

Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

Tabel 41 toont ons de kwartielverdeling voor de liquiditeit in enge zin voor het laatste boekjaar (2005). Hieruit blijkt dat Belfirst niet de liquiditeitgegevens van alle 60 kantoren heeft kunnen bemachtigen. De kwartielverdeling is dan ook gebaseerd op de gegevens van 50 Limburgse notariaten. Indien we deze kwartielverdeling bekijken merken we dat 26% van de notariaten niet voldoen aan de norm van de liquiditeit in enge zin. Voor deze 26% wordt het moeilijk om te voldoen aan hun korte termijn verplichtingen en moeten ze dus gericht werken om deze ratio omhoog te kunnen krijgen. Ook merken we dat slechts 26% van de notariaten zich

in het gebied bevinden waarin het gemiddelde van alle notariaten ligt. Indien we de liquiditeiten verder bekijken merken we dan dat er in het 4<sup>e</sup> kwartiel enkele notariaten liggen met een zeer hoge liquiditeit. Deze zorgen voor een gevoelige verhoging van het gemiddelde van de liquiditeit voor alle notariaten.

Tabel 41: Kwartielverdeling liquiditeit in enge zin 2005

Liquiditeit in enge zin	Waarde	Absolute aantallen	Procentuele aantallen
1 <sup>e</sup> kwartiel	Liquiditeit < 1,00	13	26%
2 <sup>e</sup> kwartiel	Liquiditeit 1,00 - 1,09	12	24%
3 <sup>e</sup> kwartiel	Liquiditeit 1,09 - 1,32	12	24%
4 <sup>e</sup> kwartiel	Liquiditeit > 1,32	13	26%
Totaal		50	100%

Bron: eigen onderzoek op basis van belfirst

#### **4.3.2 Solvabiliteit**

De solvabiliteit meet de mate waarin een onderneming beschikt over voldoende eigen middelen ten aanzien van de totale middelen. Deze ratio kan ook gezien worden als de lange termijn liquiditeit omdat het de mate meet waarin ondernemingen kunnen voldoen aan hun lange termijn verplichtingen. Banken hechten veel belang aan deze ratio aangezien het een voornaam aspect is in de financiële analyse ter voorbereiding van een eventuele kredietverlening. Deze ratio wordt berekend door het eigen vermogen te delen door het totaal vermogen. De minimumnorm die wordt gehanteerd is 30% à 33% (*Limère A., 2004*).

In tabel 42 worden de gemiddeldes en de medianen van de beschikbare notariaten weergegeven. We merken dat in elk van de drie jaren de minimumnorm niet wordt gehaald. Dit wil zeggen dat het voor het voor het gemiddelde notariskantoor niet altijd gemakkelijk is om aan hun lange termijn betalingsverplichtingen te voldoen.

Wel wordt er een positieve trend opgemerkt. Dit kan verklaard worden door de stijging van het eigen vermogen dat eerder werd weergegeven in de analyse van belangrijke kerngetallen ( 2.2). Limburgse notariaten zullen deze ratio in het oog moeten houden om hun financiële situatie gezond te houden. Noodzakelijke investeringen zullen moeilijk gefinancierd kunnen worden met extern kapitaal (kredietverlening door financiële instellingen en business angels) door een slechte solvabiliteitsratio. Een lage solvabiliteitsratio doet de schuldgraad van de onderneming stijgen waardoor de onderneming meer in handen valt van externen (banken die leningen geven e.d.)

Tabel 42: Solvabiliteit

<b>Solvabiliteit</b>	2003	2004	2005
Gemiddelde	17.31%	18.27%	20.80%
Mediaan	8.79%	11.11%	15.73%

Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

Uit tabel 43 kan men de resultaten zien van de kwartielverdeling van de solvabiliteit voor 2005. Ook hier moet er opgemerkt worden dat deze kwartielverdeling gebaseerd is op 50 notariaten en dat er dus voor 10 notariaten gegevens betreffende de solvabiliteit ontbreken. De minimumnorm voor de solvabiliteit is 30 à 33%, wat betekent dat deze norm zich in het 4<sup>e</sup> kwartiel bevindt. Dieper onderzoek van dit kwartiel leert ons dat er 8 notariaten zijn met een solvabiliteit die voldoet aan de minimumnorm. Alle notariaten die zich in de eerste 3 kwartielen bevinden hebben geen goede solvabiliteit en kunnen moeilijkheden hebben met hun lange termijn betalingsverplichtingen.

Tabel 43: Kwartielverdeling solvabiliteit 2005

Solvabiliteit	Waarde	Absolute aantallen	Procentuele aantallen
1 <sup>e</sup> kwartiel	Solvabiliteit < 6,97%	13	26%
2 <sup>e</sup> kwartiel	Solvabiliteit 6,97% - 15,73%	12	24%
3 <sup>e</sup> kwartiel	Solvabiliteit 15,73% - 24,50%	12	24%
4 <sup>e</sup> kwartiel	Solvabiliteit > 15,73%	13	24%
Totaal		50	100%

Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

#### **4.3.3 Rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting**

De ratio die het best het prestatieniveau van de onderneming meet is de rentabiliteit van het eigen vermogen. Een nauwkeurig beeld van de winstgevendheid van de Belgische bedrijven is dan ook uiterst belangrijk voor het overheidsbeleid en geeft een beeld van de globale economische toestand. De rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting wordt berekend door de winst of het verlies van het boekjaar te delen door het eigen vermogen. De ratio geeft dus aan wat de ondernemer en/of de aandeelhouders met hun investering verdiend hebben (*Zeker ondernemen, 2007*).

In tabel 44 wordt de gemiddelde rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting weergegeven voor de beschikbare notariaten. Deze tabel laat zien dat deze ratio sterk fluctueert tijdens de 3 jaren. Vooral in de boekjaren 2003 en 2005 laat een zeer hoge rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting zien. Een vergelijking met de rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting van de kleine ondernemingen leert ons dat het gemiddelde Limburgse notariskantoor een gemiddelde rentabiliteit heeft in 2005 die veel hoger ligt als de rentabiliteit van het eigen vermogen van de vergelijkingsgroep. Deze vergelijkingsgroep is opgesteld

door Belfirst en bevat alle soorten kleine ondernemingen. Zo wordt het mogelijk voor een kleine onderneming om zich hieraan te spiegelen. Voor deze groep bedraagt de rentabiliteit van het eigen vermogen 50,42%.

Tabel 44: Rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting

<b>Rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting</b>	2003	2004	2005
Gemiddelde	87.98%	39.84%	70.65%
Mediaan	56.27%	43.22%	54.08%

Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

Deze ratio toont aan dat de ondernemer, in de meeste notariaten de notaris zelf, een zeer hoge return krijgt ten opzichte van wat hij geïnvesteerd heeft. Volgens Limère (2004) is de spreiding van de resultaten uit deze ratio groter, wat hun hogere risicograad weerspiegelt. Ze hebben dus intrinsiek meer winstpotentieel maar vallen sterker terug in slechte conjuncturele tijden. Uit diepgaander onderzoek blijkt dat het eigen vermogen in 2004 beduidend hoger ligt dan in 2003 (gemiddeld respectievelijk €274.000 en €207.000) terwijl de winst nauwelijks wijzigt (gemiddeld respectievelijk €110.000 en €115.000). Dit verklaart waarom de ratio een scherpe daling kent in 2004. In 2005 stijgt de winst van het boekjaar sneller dan de grootte van het eigen vermogen waardoor de ratio terug stijgt.

Tabel 45 toont ons de kwartielverdeling van de rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting voor het boekjaar 2005. De kwartielverdeling is gebaseerd op 49 ondernemingen. Dit wil zeggen dat er elf ondernemingen zijn waar de gegevens over de rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting niet beschikbaar zijn voor de drie bestudeerde boekjaren. De kwartielverdeling leert ons dat het gemiddelde voor 2005 zich in het derde kwartiel bevindt. Aangezien er hier geen minimumnorm aanwezig is voor dit kerngetal kan men niet stellen of de notariaten in het eerste en tweede kwartiel zich in moeilijkheden bevinden betreffende de rentabiliteit van het

eigen vermogen na belasting. Wel kan men stellen dat de meerderheid van de ondernemingen in de eerste twee kwartielen een lagere rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting hebben ten opzicht van de vergelijkingsgroep van kleine ondernemingen.

Tabel 45: Kwartielverdeling van de rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting 2005

<b>Rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting</b>	Waarde	Absolute aantallen	Procentuele aantallen
1 <sup>e</sup> kwartiel	Rentabiliteit < 29,16	12	24,49%
2 <sup>e</sup> kwartiel	Rentabiliteit 29,16 - 54,08	13	26,53%
3 <sup>e</sup> kwartiel	Rentabiliteit 54,08 - 84,21	12	24,49%
4 <sup>e</sup> kwartiel	Rentabiliteit > 84,21	12	24,49%
Totaal		49	100%

Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

#### **4.3.4 Cashflow/ eigen vermogen**

De cashflow wordt gedefinieerd door de Nationale Bank van België als het winst (of verlies) van het boekjaar na belasting plus de niet-kaskosten (afschrijvingen, waardeverminderingen, voorzieningen, ...) De gedachte achter deze ratio is dat ondernemingen minstens de uitgaven moeten kunnen recuperen om op korte termijn te overleven. Deze ratio vertoont gelijkenissen met de rentabiliteit van het eigen vermogen (*Limère A., 2004*).

In tabel 46 wordt de cashflow / eigen vermogen weergegeven voor de beschikbare notariaten. Deze resultaten liggen net als de rentabiliteit van het eigen vermogen na belastingen zeer hoog wat de ondernemer zeker tevreden zal stemmen aangezien



het in staat is om de uitgaven te recuperen en op korte termijn te overleven. Uit een vergelijking met de cashflow over het eigen vermogen met de peergroep blijkt dat het gemiddelde notariskantoor een hoger percentage behaalt op deze ratio. De cashflow over het eigen vermogen voor de vergelijkingsgroep geeft een waarde van 96,31% voor het boekjaar 2005. Deze ratio bevestigt dan ook de positieve resultaten die kwamen uit de liquiditeitsanalyse en die wezen op een goede korte termijn positie.

Tabel 46: Cashflow / eigen vermogen

<b>Cashflow / eigen vermogen</b>	2003	2004	2005
Gemiddelde	219.09%	144.03%	112.66%
Mediaan	108.16%	85.90%	84.56%

Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

Tabel 47 toont ons de kwartielverdeling van de cashflow ten opzicht van het eigen vermogen. Deze analyse gebeurt op basis van de gegevens van 48 ondernemingen. Waardoor we kunnen stellen dat er twaalf ondernemingen in Belfirst zijn zonder gegevens over de cashflow ten opzicht van het eigen vermogen. De gemiddelde cashflow / eigen vermogen voor 2005 bevindt zich in het derde kwartiel. In het vierde kwartiel worden er enkele zeer hoge procenten opgemerkt. Zo zijn er notariaten met een cashflow ten opzichte van het eigen vermogen van meer dan 200%. De notariaten die zich bevinden in het eerste en tweede kwartiel hebben een ratio die kleiner is als de peergroep, wat erop wijst dat hun notariaat het niet zo goed doet op deze ratio dan de vergelijkingsgroep van kleine ondernemingen.

Tabel 47: Kwartielverdeling cashflow / EV 2005

Cashflow / eigen vermogen	Waarde	Absolute aantallen	Procentuele aantallen
1 <sup>e</sup> kwartiel	Cashflow / EV < 51,77%	12	25%
2 <sup>e</sup> kwartiel	Cashflow / EV 51,77% - 84,56%	12	25%
3 <sup>e</sup> kwartiel	Cashflow / EV 84,56% - 151,44%	12	25%
4 <sup>e</sup> kwartiel	Cashflow / EV > 151,44%	12	25%
Totaal		48	100%

Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

#### **4.3.5 Toegevoegde waarde per personeelslid**

Deze ratio geeft een belangrijk beeld over hoe een gemiddeld personeelslid bijdraagt tot de toegevoegde waarde van het bedrijf, inbegrepen de eigen loonkost: wat levert hij aan het productietransformatieproces, de winst en de eigen loonkost (*Limère A., 2004*)? Deze ratio geeft dus de arbeidsproductiviteit weer.

In tabel 48 wordt de gemiddelde toegevoegde waarde per personeelslid weergegeven voor de beschikbare notariaten. Om deze waardes te kunnen inschatten worden ze best vergeleken met de peergroep. Uit deze gegevens blijkt dat de Limburgse notariaten het beter doen dan de vergelijkingsgroep. Voor het boekjaar werd er door de peergroep namelijk een resultaat behaald van 128.000 EURO terwijl het gemiddelde Limburgse notariskantoor een resultaat behaalde van 141.483 EURO, wat wijst op een hoge productiviteit van de personeelsleden binnen de notariaten

Tabel 48: Toegevoegde waarde per personeelslid

<b>Toegevoegde waarde per personeelslid</b>	2003	2004	2005
Gemiddelde	€118.796	€106.053	€141.483
Mediaan	€107.365	€103.435	€130.505

Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

#### **4.4 Balansanalyse**

De analyse van de balans geeft weer uit welke posten de balans is opgemaakt en welk gewicht dat deze posten hebben ten opzichte van het balanstotaal. Deze balansanalyse toont ons de gemiddelde samenstelling van het Limburgse notariaat. In tabel 49 worden de absolute aantallen van de posten weergegeven voor het boekjaar 2005. In figuur 15 worden de procentuele aantallen getoond voor het boekjaar 2005, wat een duidelijker beeld geeft op de samenstelling van de balans.

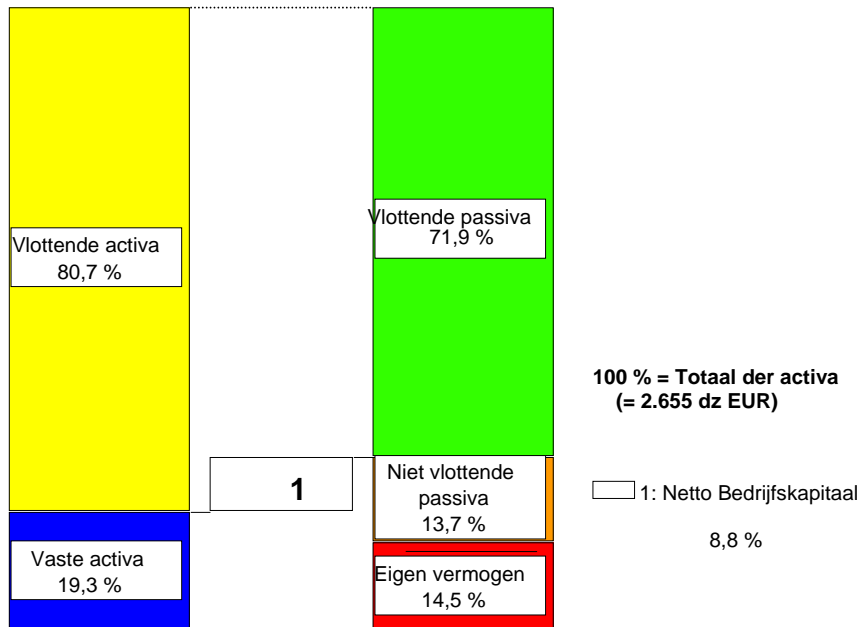
Tabel 49: Balansvoorstelling 2005

	2005
Vaste activa	€513
Vlottende activa	€2142
Totaal der activa	€2655
Eigen vermogen	€384
Vlottende schulden (VVKT)	€1908
Niet-vlottende schulden (VFLT)	€363
Totaal der passiva	€2655

Bron: eigen onderzoek op basis van belfirst

Uit figuur 15 blijkt dat er 2 grote posten zijn die het grote deel van de balanstotalen innemen. Uit onderzoek van de vlottende activa merken we dat vooral de geldbeleggingen en liquide middelen een groot deel uitmaken van het totaal der activa. Als we kijken naar de passiefzijde van de balans zien we dat de schulden aan de leveranciers op ten hoogste één jaar een belangrijke portie vertegenwoordigen van het totaal der passiva

Figuur 15: Balansvoorstelling 2005



Bron: eigen onderzoek op basis van Belfirst

Uit deze grafische voorstelling merken we ook dat er gemiddeld een positief netto bedrijfskapitaal is bij de Limburgse notariskantoren. Bij een vennootschap duidt een negatief netto-bedrijfskapitaal op een ongezonde financiering. Dit duidt er immers op dat lange termijnmiddelen gefinancierd worden door korte termijnbronnen. Het netto-bedrijfskapitaal bekomt men door van het permanent vermogen (eigen

vermogen + voorzieningen + schulden op meer dan één jaar) de vaste activa in mindering te brengen. (*Zeker ondernemen, 2007*)

Een positief bedrijfskapitaal wijst dus op gemiddeld een gezonde financiering van de Limburgse notariaten. Dit resultaat spreekt het negatieve werkkapitaal, dat eerder werd besproken, tegen. Het negatieve werkkapitaal duidt aan dat er een stuk van het vaste activa wordt gefinancierd met kortlopend vermogen. Het positieve bedrijfskapitaal wijst er echter op dat het langlopend activa gefinancierd wordt met langlopend vermogen.

## **Hoofdstuk 5: Besluiten**

In dit hoofdstuk worden de besluiten gepresenteerd die volgen uit het onderzoek dat verricht werd. De besluiten vormen het antwoord op de deelvragen die eerder gesteld werden en die dienen om de centrale onderzoeksvraag specifiek te kunnen beantwoorden (1.2.2 formulering van de centrale onderzoeksvraag en deelvragen).

### **5.1 Technische aspecten van het beroep notaris**

Een notaris wordt omschreven als een openbaar ambtenaar, bevoegd om authentieke akten te verlijden. Deze bevoegdheid is hem gegeven door de wet en kan enkel worden gebruikt in gevallen waarin de wet dit voorschrijft. Een authentieke akte kan beschouwd worden als een document dat zekerheid geeft over de inhoud ervan aan de ondertekenaars van het document. De primaire activiteit van een notaris is dus het verlijden van akten. Deze akten kunnen betrekking hebben op verschillende aspecten. Deze aspecten vertegenwoordigen het takenpakket van de notaris en zijn het familierecht, het erfrecht, de behandeling van onroerende goederen, het ondernemingsrecht en de bemiddeling.

Notarissen zijn gegroepeerd in genootschappen, per provincie. De beroepsvereniging van het beroep notaris is de Koninklijke Federatie van het Belgisch Notariaat (KFBN). Zij verzorgen voor de interne communicatie en de communicatie naar de buitenwereld toe. Limburg heeft als genootschap het Limburgs Genootschap van Notarissen en treedt op als vertegenwoordiger van de Limburgse notarissen.

Toetreden tot het beroep van notaris is niet eenvoudig. Voor men benoemd kan worden tot kandidaat-notaris moet men eerst een opleiding licentiaat in het notariaat volgen, hierna volgt een stage van drie jaar en daarna moet er een schriftelijke en mondelinge proef worden afgelegd. Dit laatste noemt men het vergelijkend examen en zorgt voor een klassering. Op basis van deze klassering worden de kandidaat-notarissen geselecteerd. De modernisering van de ventôsewet, de organieke wet op het notarisambt en die de regels betreffende de

benoemingen van notarissen bevat, zorgt voor een meer transparante en objectievere benoeming van een kandidaat-notaris. Om tot notaris-titularis benoemd te worden zijn er drie mogelijkheden: de kandidaat-notaris kan associëren met een notaris-titularis, de kandidaat-notaris kan postuleren voor een benoeming tot notaris-titularis en dus zijn eigen stamplaats krijgen of een kandidaat-notaris kan de plaats van een aftredende notaris-titularis vervangen.

## **5.2 Profiel van de huidige Limburgse notaris**

Dit onderdeel is goedgekeurd door dhr. Janssen, recent gekozen tot nieuwe voorzitter van het Limburgs genootschap der notarissen. Voor dit onderdeel geschreven werd, heeft hij eerst de vorige hoofdstukken doorgenomen en enkele opmerkingen en suggesties gegeven die in dit hoofdstuk mee worden opgenomen.

Uit het onderzoek blijkt dat de meeste Limburgse notarissen mannen zijn. 80% van de Limburgse notarissen zijn mannen. Het aantal vrouwen is echter wel aan het toenemen in vergelijking met vroeger. De gemiddelde leeftijd van een notaris is 45 jaar en negen maanden. 38% van de notarissen bevinden zich in de jongste leeftijdscategorie (tussen 31 en 40jaar), wat aangeeft dat er zich een verjonging voordoet. De meeste kandidaat-notarissen worden een notaris-titularis door een plaatsvervangend. Slechts 8% van de kandidaat-notarissen associëren met een notaris-titularis. Volgens het KFBN is de trend echter dat deze optie belangrijker gaat worden naar de toekomst toe. Veel jonge notarissen gaan kiezen voor te associëren met een andere notaris om zo een groot kantoor op te richten. Uit het onderzoek blijkt ook dat er een negatief verband is tussen de leeftijdsstructuur en het type van oprichting, wat wilt zeggen dat jongere notarissen procentueel vaker hebben gekozen voor een associatie. Dit verband is echter niet statistisch significant. Uit het onderzoek blijkt dat een Limburgs notariaat gemiddeld zeven medewerkers heeft en tussen de 400 en 1000 akten per jaar behandelt. Het aantal medewerkers per notariaat en het aantal behandelde akten per jaar correleren positief met elkaar.

54% van de Limburgse notarissen kiezen voor de oprichting van een éénpersoonsBVBA (EBVBA) en hiermee is dit de meest gekozen ondernemingsvorm. 34% van de vennoten richten een éénmanszaak op en slechts 12% richten een BVBA op met meerdere vennoten. Deze vennootschapsvorm wordt gekozen indien er associatie is tussen verschillende notarissen. In het onderzoek werd ook gevraagd naar de manieren waarop een notaris zijn klanten werft. Hier blijkt dat vooral mond tot mond reclame zeer belangrijk is voor een notaris. Ook vrienden, kennissen en familie zorgen voor een belangrijk deel van het klantenbestand. Bij plaatsvervangende notarissen is het klantenbestand dat hij kan overnemen van de notaris die hij opvolgt een groot voordeel. Limburgse notarissen zijn vooral gemotiveerd door het contact met mensen, de variëteit van de job en het eigen baas zijn. Opvallend is dat het onderzoek aantoont dat de verloning geen belangrijke rol speelt bij de motivatie voor een notaris.

Dossiers die te maken hebben met de behandeling van onroerende goederen nemen de helft van de dossiers in die een notaris behandelt. Hier blijkt al dat ondernemingen gemiddeld geen grote plaats innemen bij de verdeling van de dossiers (11,2%). Slechts 20% van de notarissen gaven bij de dossiervedeling aan dat ze gespecialiseerd zijn in een bepaald dossier. Uit onderzoek van het KFBN blijkt echter dat specialisatie meer en meer gaat optreden naar de toekomst toe. Zo stellen zij dat een toekomstig notariaat meerdere geassocieerde notarissen bevat die elk gespecialiseerd zijn in hun dossier. In het onderzoek werd ook gevraagd naar de problemen die een notaris ervaart. Hier blijkt vooral het teveel aan administratief werk een groot probleem. Notarissen proberen dit op te lossen door meerdere administratieve medewerkers in hun personeelsbestand op te nemen. Dit type medewerker neemt dan ook het grootste deel in van het personeelsbestand van een gemiddeld Limburgs notariaat. Verder zijn er ook nog problemen om geschikt personeel te vinden en ervaart 20% van de Limburgse respondenten fiscale problemen. 82% van de Limburgse respondenten zijn tevreden over het huidige prestatieniveau en zijn dus ook van plan om dit door te trekken naar het volgende jaar. Notarissen erkennen de filosofie dat kwaliteit continu verbeterd moet worden en zetten dit ook als een doelstelling naar volgend jaar toe. Tot slot werd er gepolst



of notarissen wel tevreden zijn over hun beroep. Hier blijkt dat 52% van de respondenten een tevreden gevoel hebben als notaris en een negatief antwoord werd slechts door 2% van de respondenten gegeven.

### **5.3 De notaris in relatie met de ondernemingswereld**

In dit laatste onderdeel worden de resultaten gegeven van de notaris in relatie met de ondernemingswereld. 60% van de respondenten geven aan dat ze tussen 10% en 30% ondernemingen hebben in hun klantenbestand. Amper 6% geeft aan dat ze tussen 30% en 60% ondernemingen hebben in hun klantenbestand. Bij de vraag naar specialisatie werd door de 20% die zich wel specialiseert het ondernemingsrecht niet vernoemd. Ook bij de stelling of notarissen een specialisatie naar de toekomst toe in ondernemingen zien zitten wordt maar door 12% van de notarissen positief beantwoord. 34% van de responden gaat licht akkoord met deze stelling en 54% van de respondenten ziet deze specialisatie niet zitten. Redenen waarom notarissen niet specialiseren in ondernemingen is hun slechte ligging, want onderzoek toont aan dat de ligging verband houdt met het aantal ondernemingen in het klantenbestand. Zo hebben notarissen die hun kantoor in een stad hebben gevestigd een hoger percentage ondernemingen in hun klantenbestand. Dit verband is echter niet statistisch significant. Een andere reden is de assumptie dat specialisatie in ondernemingen niet winstgevend genoeg is voor notarissen. De derde reden is het feit dat vele notarissen (58% van de respondenten) vinden dat ondernemingen niet voldoende tijd nemen om een degelijke relatie met de notaris op te bouwen en hierdoor dus afwijzend staan tegenover een specialisatie in ondernemingen.

Indien bedrijven contact hebben met een notaris gaat dit in 44,25% van de gevallen om een oprichting of wijziging van de ondernemingsvorm. Hiervoor is een authentieke akte verplicht. Ook de aankoop van vastgoed en het aangaan van een lening zijn diensten waarvoor een onderneming regelmatig een notaris voor moet inschakelen. Notarissen voelen zich ook een ondernemer, dat blijkt uit de stelling waarin werd voorgelegd of notarissen zich wel werkelijk met een ondernemer kunnen identificeren. 82% van de notarissen antwoordden positief en voelen zich

dus in sterke of mindere sterke wijze een ondernemer. Aangezien het hoge percentage positieve antwoorden op deze stelling vinden ook vele notarissen dat een notaris over voldoende managementcapaciteiten moet beschikken om zijn kantoor te kunnen leiden. Slechts 1 respondent geeft aan dat een notaris geen manager is en dus niet over voldoende managementcapaciteiten moet beschikken. De overige 49 respondenten geven dus aan dat een notaris net als een manager een kantoor moet kunnen leiden met een gezonde dosis managementcapaciteiten.

In het laatste hoofdstuk werd een onderzoek gedaan naar de financiële prestaties van de Limburgse notariaten via de databank Belfirst. Ten eerste kan besloten worden dat notariaten kleine ondernemingen zijn en dus het verkort boekhoudschema mogen invullen. Uit het onderzoek blijkt dat de limburgse notariaten hoog scoren op de verschillende ratio's en kerngetallen. Zo werd er telkens een goede score behaald op de kerngetallen toegevoegde waarde, resultaat van het boekjaar na belastingen (dit bedroeg 171.000 EURO in het boekjaar 2005), eigen vermogen ( dit bedroeg 384.000 EURO in het boekjaar 2005) en cashflow ( met een waarde van 276.000 EURO in het boekjaar 2005). Het enige negatieve kerngetal is het werkkapitaal dat tijdens de drie bestudeerde jaren (2003, 2004 en 2005) geen positieve waarde haalt.

De ratio's bevestigen de goede resultaten van de kerngetallen en halen ook hoge scores. De liquiditeit bedraagt 1,84 in 2005 wat boven de norm van 1 ligt. Het resultaat van het boekjaar geeft een gemiddelde waarde aan van 70,65% aan voor het Limburgs notariaat. Ook de cashflow ten opzichte van het eigen vermogen is zeer hoog met een waarde van 112,66%. De toegevoegde waarde per personeelslid bedraagt 141.483 EURO. De balansanalyse geeft aan dat de vlottende activa en de vlottende passiva de twee grote posten zijn in de balans. Verder blijkt ook dat er een nettopositief bedrijfskapitaal is voor het gemiddelde Limburgse notariaat van 8,8%, wat wijst op een gezonde financiering van de onderneming. De enige negatieve ratio is de solvabiliteit. Deze bedraagt 20,80% in het laatste bestudeerde boekjaar. Dit resultaat is onder de norm van 30 à 33% wat wijst op moeilijkheden met de langetermijn betalingverplichtingen voor het gemiddelde Limburgse

notariaat. Om met een positieve noot af te sluiten wijst het onderzoek uit dat alle ratio's en kerngetallen positief zijn geëvolueerd van 2003 naar 2005.

## Literatuurlijst

### Boeken + artikels

- Bellens, S. and Demil, C. (2005) *De Notarisgids*, Wetteren, Uitgeverij Globe
- Broeckmans, J. (2004) *Methoden van onderzoek en rapportering 1, syllabus*, Diepenbeek
- Bureau Van Dijk (2003) *Ownership database*, Bureau Van Dijk Electronic Publishing
- De Graeve, M. (1997) *De notaris*, Mechelen, Uitgeverij Eric De Cat
- De Standaard (2007) 'Notarissen innen 3,3 miljard euro', *De standaard*, 25 april, p.20-21
- Limère, A. (2004), *Financiële Analyse. Een statistische analyse van de Belgische jaarrekening*, Antwerpen, Uitgeverij De Boeck
- Saunders, M. et al (2000) *Research methods for business students 2nd edition*, Londen, Prentice Hill
- SPSS Inc. (2002), *SPSS software handleiding bij versie 13.0*
- *Van Dale Groot Woordenboek der Nederlandse taal* (1982), Utrecht, Van Dale Lexicografie

## Websites

- [ecodata.mineco.fgov.be](http://ecodata.mineco.fgov.be)
- [nl.wikipedia.org/wiki/Hoofdpagina](http://nl.wikipedia.org/wiki/Hoofdpagina)
- [www.bcn-not.be/nl/](http://www.bcn-not.be/nl/)
- [www.bnb.be](http://www.bnb.be)
- [www.microsoft.com/netherlands/ondernemer](http://www.microsoft.com/netherlands/ondernemer)
- [www.notare.be/watnot.htm](http://www.notare.be/watnot.htm)
- [www.notaris.be/kameleon/index.jsp](http://www.notaris.be/kameleon/index.jsp)
- [www.startersservice.be/](http://www.startersservice.be/)
- [www.statbel.fgov.be/home\\_nl.asp](http://www.statbel.fgov.be/home_nl.asp)
- [www.syntra.be/syntra/index.asp](http://www.syntra.be/syntra/index.asp)
- [www.zibb.nl/](http://www.zibb.nl/)

## Lijst van tabellen

Tabel 1: Geslachtssamenstelling .....	31
Tabel 2: Leeftijdsstructuur .....	34
Tabel 3: Contingentietabel leeftijdsstructuur * geslacht .....	36
Tabel 4: Type van notariaat .....	38
Tabel 5: Contingentietabel leeftijdsstructuur * type van notariaat .....	40
Tabel 6: Aantal medewerkers per notariaat .....	43
Tabel 7: Aantal akten behandeld per jaar .....	45
Tabel 8: Correlatietabel aantal medewerkers per notariaat * aantal akten behandeld per jaar .....	46
Tabel 9: Contingentietabel leeftijdsstructuur * aantal akten behandeld per jaar .....	47
Tabel 10: Structuur van het notariaat .....	50
Tabel 11: Klantenwerving A .....	52
Tabel 12: Klantenwerving B .....	53
Tabel 13: Motivatie voor het beroep van notaris A .....	55
Tabel 14: Motivatie voor het beroep van notaris B .....	56
Tabel 15: Verdeling van de dossiers .....	59
Tabel 16: Specialisatie .....	59
Tabel 17: Verdeling personeelsbestand .....	61
Tabel 18: Opleidingswensen .....	63
Tabel 19: Problemen bij het beroep van notaris .....	64
Tabel 20: Doelstellingen van de notaris .....	66
Tabel 21: Kruistabel leeftijdsstructuur * doortrekken huidig prestatieniveau .....	68
Tabel 22: kruistabel leeftijdsstructuur * verminderen van de werkdruk .....	69
Tabel 23: Kruistabel leeftijdsstructuur * meer akten gaan behandelen .....	70
Tabel 24: Kruistabel leeftijdsstructuur * betere kwaliteit leveren .....	71

Tabel 25: Tevredenheid van de Limburgse notarissen .....	73
Tabel 26: Procentueel aandeel ondernemingen in klantenbestand.....	75
Tabel 27: Contingentietabel grootte van het notariaat * procentueel aandeel van ondernemingen in het klantenbestand .....	77
Tabel 28: Kruistabel ligging van het notariaat * procentueel aandeel van ondernemingen in klantenbestand .....	79
Tabel 29: Diensten gepresenteerd aan bedrijven.....	81
Tabel 30: 'Specialisatie in ondernemingen is een optie voor mij naar de toekomst toe' .....	82
Tabel 31: 'Mijn ligging is bepalend voor het procentuele aandeel ondernemingen in mijn klantenbestand'.....	83
Tabel 32: 'Specialisatie in ondernemingen is niet winstgevend genoeg om mijn notariaat draaiende te houden' .....	84
Tabel 33: 'Ondernemingen nemen niet voldoende tijd om een degelijke relatie met de notaris op te bouwen' .....	85
Tabel 34: 'Als notaris voel ik mij ook een ondernemer'.....	86
Tabel 35: 'Een goede notaris moet beschikken over voldoende managementcapaciteiten om het notariaat te kunnen leiden' .....	87
Tabel 36: Toegevoegde waarde .....	91
Tabel 37: Resultaat van het boekjaar na belastingen .....	92
Tabel 38: Werkkapitaal .....	95
Tabel 39: Liquiditeit in ruime zin.....	99
Tabel 40: Liquiditeit in enge zin.....	99
Tabel 41: Kwartielverdeling liquiditeit in enge zin 2005.....	100
Tabel 42: Solvabiliteit .....	101
Tabel 43: Kwartielverdeling solvabiliteit 2005 .....	102
Tabel 44: Rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting.....	103
Tabel 45: Kwartielverdeling van de rentabiliteit van het eigen vermogen na belasting 2005 .....	104

Tabel 46: Cashflow / eigen vermogen.....	105
Tabel 47: Kwartielverdeling cashflow / EV 2005 .....	106
Tabel 48: Toegevoegde waarde per personeelslid.....	107
Tabel 49: Balansvoorstelling 2005 .....	107



## Lijst van figuren

Figuur 1: Geslachtssamenstelling.....	31
Figuur 2: Leeftijdsstructuur.....	33
Figuur 3: Type van notariaat.....	39
Figuur 4: Aantal akten behandeld per jaar .....	44
Figuur 5: Structuur van het notariaat .....	49
Figuur 6: Verdeling van de dossiers .....	58
Figuur 7: Verdeling personeelsbestand .....	61
Figuur 8: Tevredenheid van de Limburgse notarissen .....	72
Figuur 9: Procentueel aandeel ondernemingen in klantenbestand .....	74
Figuur 10: Diensten gepresenteerd aan bedrijven .....	80
Figuur 11: 'Als notaris voel ik mij ook een ondernemer' .....	86
Figuur 12: Resultaat van het boekjaar na belastingen.....	93
Figuur 13: Eigen vermogen.....	94
Figuur 14: Cashflow.....	97
Figuur 15: Balansvoorstelling 2005 .....	108

## **BIJLAGEN**

## Lijst van bijlagen

Bijlage 1: Adressenlijst van de Limburgse notarissen

Bijlage 2: Vragen interview

Bijlage 3: Overzicht van het aantal af te nemen enquêtes

Bijlage 4: Enquête

Bijlage 5: Lijst van Limburgse notarissen via Belfirst

## Bijlage 1: Adreslijst van de Limburgse notarissen

### ADRESSENLIJST VAN DE NOTARISSEN VAN DE PROVINCIE LIMBURG TOESTAND OP 12 SEPTEMBER 2006

NAMEN NOTARISSEN-TITULARISSEN GEASSOCIEERD NOTARISSEN NOTARIS PLAATSVERVANGERS	STANDPLAATS (onderlijnd) ADRES	DATUM EEDAF- LEGGING
AUMANN Franz	3800 - <u>Sint-Truiden</u> , Stationsstraat 16	30-06-1983
BARTHELIS Lucien *	3770 - Riemst- <u>Kanne</u> , Statiestraat 36	17-07-1974
BAX Guido *	3530 - Houthalen- <u>Helchteren</u> , Sint-Trudoplein 10	23-08-1978
BERBEN Ann	3990 - <u>Zutendaal</u> , Hoogstraat 12 bus 1	10-09-2004
BERBEN Peter * (3)	3910 - <u>Neerpelt</u> , Boseind 23	28-09-1973
BOES Emmanuël * (11)	3620 - <u>Lanaken</u> , Stationsstraat 85	11-02-1987
BOESMANS Paul *	3582 - <u>Koersel</u> , Pieter Vanhoudtstraat 61	03-08-1988
BÖSE Michael	3600 - <u>Genk</u> , Molenstraat 15	30-01-2004
BOURGEOIS-HENDRIX Godelieve *	3941 - Hechtel- <u>Eksel</u> , Kapelstraat 22	01-04-1980
BOVEND'AERDE Nathalie *	3520 - <u>Zonhoven</u> , Houthalenseweg 9	20-05-1999
CLERCX Yves *	3600 - <u>Genk</u> , Berglaan 11	21-04-1995
CLOET Jan (6)	3990 - <u>Peer</u> , Steenweg Wijchmaal 49	03-03-2005
COLLA Christian *	3840 - <u>Borgloon</u> , Koningin Astridlaan 9	29-05-1973
COLSON Tom	3630 - <u>Maasmechelen</u> , Rijksweg 363	13-08-2004
COPS Geraldine	3680 - <u>Maaseik</u> , Maastrichtersteenweg 85	25-04-2003
CROLLA Philippe * (1)	3920 - <u>Lommel</u> , Kerkplein 20-21-22	08-01-1980
CUPPENS Willy *	3930 - Hamont- <u>Achel</u> , Brouwersstraat 16	28-09-1988
DAELEMANS Myriam	3960 - <u>Bree</u> , Witte Torenwal 26	29-01-1982

DEBUCQUOY Filip	3640 - <u>Kinrooi</u> , Grote Kerkstraat 6 / c	15-04-2005
DELWAIDE Catherine	3840 - <u>Borgloon</u> , Graethempoort 46	30-06-2004
DERACHE Hans *	3980 - <u>Tessenderlo</u> , Laar 1 D	06-11-2002
de SCHAETZEN Ghislain (7)	3700 - <u>Tongeren</u> , Leopoldwal 26	18-03-1983
DE WILDE Frank	3890 - <u>Gingelom</u> , Steenweg 214	23-04-2003
D'HUYS Stefan	3720 - <u>Kortesseem</u> , Dorpsstraat 1	24-01-2003
DRIESKENS Bart *	3530 - <u>Houthalen</u> -Helchteren, Ringlaan 22	30-07-1991
EERDEKENS Ghislain *	3910 - <u>Neerpelt</u> , Stationsstraat 13/A	13-02-1996
GEEBELEN Paul * (1)	3920 - <u>Lommel</u> , Kerkplein 20-21-22	28-11-1978
GILISSEN Eric	3500 - <u>Hasselt</u> , Luikersteenweg 165	22-10-1998
GOOSSENS Philip	3660 - <u>Opglabbeek</u> , Weg naar Zwartberg 24	01-12-1978
HAGE GOETSBLOETS Reginald *	3500 - <u>Hasselt</u> , Kapelstraat 49	09-11-1993
HENDRICKX André (2)	3580 - <u>Beringen</u> , Harmoniestraat 2/1	05-01-1979
HENDRICKX Fabienne *(2)	3580 - <u>Beringen</u> , Harmoniestraat 2/1	13-11-2002
HENDRICKX Marij	3550 - Heusden- <u>Zolder</u> , Koeltorenlaan 11	20-05-1999
HOMANS Jan (6)	3990 - <u>Peer</u> , Steenweg Wijchmaal 49	08-02-1977
HOUBEN Herbert	3600 - <u>Genk</u> , Bochtlaan 29	03-01-2003
HOUGAERTS Georges * (5)	3700 - <u>Tongeren</u> , de Tieckenstraat 7	07-01-2005
HOUGAERTS Joseph * (5)	3700 - <u>Tongeren</u> , de Tieckenstraat 7	03-05-1976
INDEKEU Anita *	3680 - Maaseik- <u>Neeroeteren</u> , Maaseikerlaan 30	21-04-1995
INDEKEU Bruno *	3920 - <u>Lommel</u> , Koning Leopoldlaan 23	25-04-1986
JAGENEAU Emile *	3590 - <u>Diepenbeek</u> , Stationsstraat 25	25-08-1987
JANSEN Marc *	3510 - Hasselt ( <u>Kermt</u> ), Diestersteenweg 175	03-08-1993
JOOSSENS Peter * (11)	3620 - <u>Lanaken</u> , Stationsstraat 85	28-04-2006
JUNIUS Filip	3500 - Hasselt ( <u>Kiewit</u> ), Berkenlaan 1	11-12-1990

LAMBRECHT Jan *	3560 - <u>Lummen</u> , Ringlaan 20	10-02-1995
LEVECQ Benoit *	3540 - <u>Herk-de-Stad</u> , Sint-Truidersteenweg 23	17-12-1996
LOPEZ-HERNANDEZ Silvie * (3)	3910 - <u>Neerpelt</u> , Boseind 23	03-04-2003
MERLO Dorine *	3621 - Lanaken- <u>Rekem</u> , Pater Verboislaan 13	03-01-2003
NOLENS Christophe	3800 - <u>Sint-Truiden</u> , Tiensesteenweg 24	18-11-2003
ODEURS Philip *	3800 - <u>Sint-Truiden</u> , Houtmarkt 3	17-12-1996
PRAGT Katharina (7)	3700 - <u>Tongeren</u> , Leopoldwal 26	04-03-2005
ROELS van KERCKVOORDE Baudouin	3950 - <u>Bocholt</u> , Eikenlaan 1	05-11-1976
SABBE Karen*	3930 - Hamont- <u>Achel</u> , Dorpsstraat 2	05-02-2003
SCHOTSMANS Karel (10)	3650 - Dilsen- <u>Stokkem</u> , Arnold Sauwenlaan 11	19-06-1981
SCHOTSMANS Nele (10)	3650 - Dilsen- <u>Stokkem</u> , Arnold Sauwenlaan 11	28-04-2006
SERESIA Dirk *	3900 - <u>Overpelt</u> , Juliaan De Vriendstraat 23	04-11-1986
SMEETS Tine	3630 - Maasmechelen- <u>Eisden</u> , Oude Rijksbaan 10	23-01-2004
SMEETS Karl	3500 - <u>Hasselt</u> , Maastrichterstraat 102	30-06-1983
SNYERS Jean-Luc *	3570 - <u>Alken</u> , Stationstraat 1	03-04-1991
SWOLFS Marc	3530 - <u>Houthalen-Helchteren</u> , Kastanjestraat 8	29-06-2006
TOPFF Marc * (3)	3910 - <u>Neerpelt</u> , Boseind 23	03-04-2003
TOURNIER Luc *	3581 - Beringen- <u>Beverlo</u> , Koolmijnlaan 386	11-07-1995
TUERLINCKX Luc * (4)	3740 - <u>Bilzen</u> , Romboutstraat 6	13-06-1973
TUERLINCKX Yves * (4)	3740 - <u>Bilzen</u> , Romboutstraat 6	23-04-2004
VAN AENRODE Guido *	3600 - <u>Genk</u> , Reinpadstraat 8	24-01-2003
VAN CAUWELAERT Charles	3680 - <u>Maaseik</u> , Venlosesteenweg 17	02-01-1981
VAN DER LINDEN Marc (9)	3500 - <u>Hasselt</u> , Leopoldplein 17	26-08-1981
VAN DER LINDEN Michaël (9)	3500 - <u>Hasselt</u> , Leopoldplein 17	13-12-2005
VAN DER LINDEN Samuël*	3590 - <u>Diepenbeek</u> , Steenweg 132	29-01-2003

VAN DER MEERSCH Bart	3960 - <u>Bree</u> , Opitterkiezel 50	20-12-1996
VANDERSMISSEN Guy *	3700 - <u>Tongeren</u> , Sint-Truidersteenweg 80	10-12-1982
VANGRONSVELD Joël *	3740 - <u>Bilzen (Eigenbilzen)</u> , Dorpsstraat 71	03-09-1997
VANHELMONT Rose-Marie *	3500 - <u>Hasselt</u> , Thonissenlaan 51 - 53	17-02-1981
VAN HOOFF Philippe	3800 - <u>Sint-Truiden</u> , Stapelstraat 6	05-01-2000
VANKRUNKELSVEN Bart *(8)	3970 - <u>Leopoldsburg</u> , Berkenlaan 37	08-04-2005
VANKRUNKELSVEN René *(8)	3970 - <u>Leopoldsburg</u> , Berkenlaan 37	28-04-1969
VAN NERUM Marc *	3670 - <u>Meeuwen</u> -Gruitrode, Hoogstraat 30	25-06-1993
van SOEST Ernst *	3500 - <u>Hasselt</u> , Koningin Astridlaan 59	31-07-1992
VELGHE Thierry *	3630 - <u>Maasmechelen</u> , Dr. Haubenlaan 23	15-05-1990
VERELST Baudouin*	3545 - <u>Halen</u> , Raubrandplein 3A	20-05-1999
VERLINDEN Guy *	3550 - <u>Heusden-Zolder</u> , Guido Gezellelaan 187	18-06-1996**
VERMEULEN Koen *	3583 - Beringen- <u>Paal</u> , Diestersteenweg 67	28-01-1998
VERTESSEN Philip	3980 - <u>Tessenderlo</u> , Markt 12	09-02-2006
VOETS Xavier	3740 - <u>Bilzen</u> , Stationlaan 36	26-08-1998
VRANCKEN Ivo *	3600 - <u>Genk</u> , Grotestraat 124	17-06-1994
VREVEN Raoul	3800 - <u>Sint-Truiden</u> , Schepen Dejonghstraat 14	20-01-2000
VREVEN Simon	3730 - <u>Hoeselt</u> , Dorpsstraat 54 bus 3	13-09-2004
VRONINKS Michel *	3945 - <u>Ham</u> , Meulenvan 15	21-01-1978
VUYLSTEKE Bram *	3770 - Riemst - <u>Z.Z.Bolder</u> , Op de Dries 4	22-10-2004
WILSENS Frank*	3830 - <u>Wellen</u> , Molenstraat 29	30-06-2003
WOUTERS Clement	3700 - <u>Tongeren</u> , Kielenstraat 93-95	04-01-1974

NOTARISHUIS 3500 – Hasselt, Guffenslaan 25  
e-mail : kamervannotarissen.limburg@belnot.be

- (1) Geassocieerde notarissen \*
- (2) Geassocieerde notarissen
- (3) Geassocieerde notarissen
- (4) Geassocieerde notarissen
- (5) Geassocieerde notarissen
- (6) Geassocieerde notarissen
- (7) Geassocieerde notarissen
- (8) Geassocieerde notarissen
- (9) Geassocieerde notarissen
- (10) Geassocieerde notarissen
- (11) Geassocieerde notarissen

\* Notarissen die hun ambt in een burgerlijke vennootschap onder de rechtsvorm van een bvba uitoefenen

\*\* Er wordt rekening gehouden met uitoefening van notarisambt met standplaats Genk van 19/10/89 tot 21/04/95



## **Bijlage 2: vragen interview**

- Inleiding (voorstelling mezelf, thesisonderwerp, onderzoeksaanpak)
  
- Kunt u uw notariaat even kort voorstellen?
  - Wat is de vennootschapsstructuur van uw notariaat?
  - Hoeveel mensen zijn er betrokken bij uw notariaat?
  - Kunt u deze medewerkers voorstellen en hun functie beschrijven?
  - Bent u gegroeid ten opzichte van vroeger? (korte geschiedenis schets)
  
- Hoe runt u uw notariskantoor?
  - Hoe werft u uw personeel?
  - Hoe kijkt u tegen het begrip human resources aan en hoe past u het toe?
  - Kunt u een korte schets geven van uw interne structuur?
  
- Hoe kunt u uw beroep omschrijven? Wat zijn de takengroepen binnen u notariaat?
  
- Voor welke taakgroepen wordt er een beroep op u gedaan door een onderneming?
  - Wat type van diensten komt geregeld voor en welke komen voor in mindere mate?
  - Weten de ondernemingen precies wat ze willen voor ze u contacteren of wordt er in overleg een beslissing genomen?
  - Merkt u een grote tevredenheid bij u klanten?

- Kunt u een korte weergave geven van uw klantenbestand?
  - Welke soort klanten onderscheidt u?
  - Wat is het procentuele aandeel van ondernemingen hierin?
  - Met wat voor soort ondernemingen werkt u voornamelijk? (NV, BVBA, zelfstandige ondernemingen,...)
  - Zijn er taakgroepen die speciaal opgericht zijn voor een soort van onderneming?
  - Hoe komen klanten bij u terecht?
  - Hebt u een brede waaier aan types van ondernemingen in u klantenbestand? (Ik denk hier vooral aan verschillen in grootte en in sector.)
  - Bent u gespecialiseerd in een bepaalde klantengroep?
  
- Geeft u vaak preventief advies aan ondernemingen?
  - Merkt u dat dit advies vaak wordt opgevolgd?
  
- Hebt u een vaste relatie met een onderneming, of gaat het vaker om éénmalige opdrachten?
  - Indien het gaat om een vaste relatie, hoe vaak doet dan een bepaalde onderneming beroep op u?
  
- Hoe verloopt de prijszetting naar u klanten toe?
  - Is er een vrijheid van prijszetting?
  - Bestaat er een soort van tarief?
  - Is er een onderscheid tussen privé-personen en ondernemingen met betrekking tot de prijszetting?

- Bent u aangesloten bij een professionele organisatie? (orde van notarissen, Limburgse organisatie,..)
  - Zo ja, worden er veel verplichtingen opgelegd vanuit deze organisaties? (prijszetting)
- Hoe gaat u om met concurrentie binnen u beroep?
  - Zijn er beperkingen betreffende vestiging, aantal voor notarissen?
- Op welke manier wordt er samengewerkt met de verschillende financiële instellingen?
- Welke rol speelt de overheid in de uitoefening van uw beroep?
- Hoe ervaart u in het algemeen het beroep van notaris?
  - Wat zijn de voor- en nadelen van het beroep?
  - Met welke problemen wordt u notariaat geconfronteerd en welke zijn bedreigend voor het beroep notaris zelf?
- Waarom hebt u gekozen voor dit beroep?
  - Wat is uw motivatie voor deze keuze?
  - Hoe kijkt u tegenover de problematiek ivm de opvolgingskwestie? ( Is dit een nieuw notariaat of niet..)
- Afsluitende vraag die aansluit bij de les financieel management in start- en groeifase: Welke doelstellingen hebt u gesteld voor uzelf?
- Afsluiting interview

### Bijlage 3: overzicht van het aantal af te nemen enquêtes

Sample sizes for different sizes of population at a 95 per cent level of certainty (assuming data are collected from all cases in the sample)				
Population	Margin of error			
	5%	3%	2%	1%
50	44	48	49	50
100	79	91	96	99
150	108	132	141	148
200	132	168	185	196
250	151	203	226	244
300	168	234	267	291
400	196	291	434	384
500	217	340	414	475
750	254	440	571	696
1 000	278	516	706	906
2 000	322	696	1091	1655
5 000	357	879	1622	3288
10 000	370	964	1936	4899
100 000	383	1056	2345	8762
1 000 000	384	1066	2395	9513
10 000 000	384	1067	2400	9595

Bron: Saunders,2003

## Bijlage 4: enquête

1. Wat is uw geslacht?
  - Man
  - Vrouw
  
2. Wat is uw huidige leeftijd?  
..... jaar
  
3. Hoe hebt u uw notariaat opgericht?
  - Creatie nieuwe stamplaats
  - Opvolging andere notaris
  - Associatie met andere notaris
  
4. In welk jaar bent u in uw huidige notariaat begonnen?  
.....
  
5. Werkt u in een éénmansnotariaat of in een groepsnotariaat?
  - éénmansnotariaat (Ga naar vraag 7)
  - groepsnotariaat
  
6. Welke samenwerkingsvorm heeft uw notariaat? (ga naar vraag 8)
  - Vennootschap:
    - ◇ BVBA Aantal vennoten:.....
    - ◇ NV Aantal vennoten:.....
    - ◇ CVBA Aantal vennoten:.....
    - ◇ Andere Aantal vennoten: .....
  - Geen vennootschapsvorm specificeer: .....
  
7. Is uw praktijk een éénpersoonsBVBA?
  - ja
  - nee



13. Wat is het procentuele aandeel van ondernemingen in uw klantenbestand?
- Minder dan 10%
  - tussen de 10% en 30 %
  - tussen de 30% en 60 %
  - meer dan 60%
14. Welke opleiding zou u in de toekomst willen volgen? Waar voelt u nood aan bijscholing? ( meerdere keuzes mogelijk)
- Financiële opleiding
  - Fiscale opleiding
  - Communicatieve opleiding
  - Juridische opleiding
  - IT opleiding
  - Management opleiding
  - Opleiding tot beter leren bemiddelen
  - Time management opleiding
  - Verkoop en klantgerichte opleiding
  - Human Resources opleidingen
  - Andere,  
welke?.....
15. Bent u gespecialiseerd in een bepaalde taakgroep?
- Ja: welke? .....
  - Nee

16. Wat zijn uw doelstellingen voor volgend jaar? ( Meerdere keuzes mogelijk)

- het huidige prestatieniveau doortrekken
- minder werken (werkdruk verminderen)
- meer aktes gaan behandelen
- groepsnotariaat oprichten
- veranderen van samenwerkingsvorm, namelijk naar: .....
- extra personeel aannemen, met als taak: .....  
.....
- flexibeler gaan werken
- betere kwaliteit leveren
- meer specialiseren, in de richting van: .....
- bijscholen
- andere: .....

17. Waarom hebt u gekozen voor het beroep van notaris?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....



18. Met welke problemen wordt u geconfronteerd? (meerdere antwoorden zijn mogelijk)

- veel administratief werk
- fiscale problemen
- moeilijkheden om een lening te krijgen
- onevenwicht tussen werk en beloning
- moeilijke relaties met de overheid
- slechte ligging
- problemen om personeel te vinden
- problemen met klanten
- moeilijke relaties met collega's
- moeilijke relaties met andere beroepsgroepen(advocaten, boekhoudkantoren,...)
- andere: .....

19. Welke van onderstaande diensten verleent u aan bedrijven? Wanneer het totaal van alle diensten die u levert aan bedrijven 100% is, hoeveel procent neemt dan elke dienst in?

- oprichting en wijziging ondernemingsvorm .....%
- aankoop vastgoed .....%
- leningen ..... %
- familiale opvolging (in brede zin) ..... %
- verkoop onderneming ..... %
- huur vastgoed ..... %
- andere overeenkomsten ..... %

20. Rangschik de onderstaande antwoorden waarbij 1 = minst belangrijk en 7 = meest belangrijk

Hoe komen klanten bij mijn notariaat terecht:

- .....Mond tot mond reclame
- .....Vrienden, kennissen, familie
- .....Financiële instellingen, boekhoudkantoren,  
makelaarskantoren
- .....Naamvermelding op affiches van openbare verkoop
- .....Gele Gids, e.d.
- .....Klanten van de opgevolgde notaris
- .....Aanstelling door rechtbank, doorverwijzing door andere  
notaris

21. Bevind uw notariaat zich in een dorp of een stad?

0 dorp

0 stad

22. Beoordeel volgende statements:

“ Specialisatie in ondernemingen is een optie voor mij naar de toekomst toe”  
Helemaal niet akkoord Helemaal  
akkoord

0 0 0 0 0 0

“ Mijn ligging is bepalend voor het procentuele aantal ondernemingen in mijn  
klantenbestand”  
Helemaal niet akkoord Helemaal  
akkoord

0 0 0 0 0 0

“ Specialisatie in ondernemingen is niet winstgevend genoeg om mijn notariaat  
draaiende te houden “  
Helemaal niet akkoord Helemaal  
akkoord

0 0 0 0 0 0

“ Als notaris voel ik mij ook een ondernemer”  
Helemaal niet akkoord Helemaal  
akkoord

0 0 0 0 0 0

“ Naar de toekomst toe wil ik meer als een manager in een onderneming binnen  
mijn notariaat optreden”  
Helemaal niet akkoord Helemaal  
akkoord

0 0 0 0 0 0

“Ondernemingen nemen niet voldoende tijd om een degelijke relatie met de  
notaris op te bouwen”  
Helemaal niet akkoord Helemaal  
akkoord

0 0 0 0 0 0

“ Een goede notaris moet beschikken over voldoende managementcapaciteiten  
om het notariaat te kunnen leiden”  
Helemaal niet akkoord Helemaal  
akkoord

0 0 0 0 0 0

## Bijlage 5: lijst van Limburgse notarissen via Belfirst

Naam	Gemeente	BvD ID nummer
BERBEN, TOPFF & LOPPEZ - HERNANDEZ,		
1 GEASOCIEERDE NOTARISSEN	NEERPELT	BE0479923039
2 COLLA CHRISTIAN NOTARIS	BORGLOON	BE0475751940
CROLLA & GEEBELEN, GEASSOCIEERDE		
3 NOTARISSEN	LOMMEL	BE0473751265
4 EERDEKENS GHISLAIN, NOTARIS	NEERPELT	BE0475066507
5 FANOTA	KOERSEL	BE0467024613
6 FELVES	KANNE	BE0460392880
7 INDEKEU BRUNO, NOTARIS	LOMMEL	BE0465156372
8 JAN HOMANS & JAN CLOET	PEER	BE0872249635
9 JAN HOMANS, GEASSOCIEERD NOTARIS	PEER	BE0463702263
KAREL SCHOTSMANS EN NELE SCHOTSMANS		
10 GEASSOCIEERDE NOTARISSEN	STOKKEM	BE0881163143
MARC & MICHAEL VAN DER LINDEN,		
11 GEASSOCIEERDE NOTARISSEN	HASSELT	BE0877741320
12 MMB CONSULTANCY	MONTENAKEN	BE0473604280
13 NATHALIE BOVEND'AERDE - NOTARIS	ZONHOVEN	BE0466632554
14 NOTARIAAT DE SCHAETZEN-PRAGT	TONGEREN	BE0871071678
15 NOTARIAAT LUCIEN BARTHELIS	KANNE	BE0864488645
16 NOTARIS ANITA INDEKEU	NEEROETEREN	BE0464967619
17 NOTARIS BART DRIESKENS	HOUTHALEN	BE0479237507
18 NOTARIS BART VAN DER MEERSCH	BREE	BE0873095614
19 NOTARIS BAUDOQUIN VERELST	HALEN	BE0476012850
20 NOTARIS BENOIT LEVECQ	HERK-DE-STAD	BE0871021891
21 NOTARIS BOESMANS PAUL	KOERSEL	BE0478508819
22 NOTARIS BOESMANS PAUL BV BVBA	KOERSEL	BE0852042060
	ZICHEN-	
	ZUSSEN-	
23 NOTARIS BRAM VUYLSTEKE	BOLDER	BE0867465357
24 NOTARIS CLEMENT WOUTERS	TONGEREN	BE0884494203
25 NOTARIS DIRK SERESIA	OVERPELT	BE0468542266
26 NOTARIS DORINE MERLO	REKEM	BE0479239584
27 NOTARIS EMMANUEL BOES	LANAKEN	BE0456929188
28 NOTARIS ERNST VAN SOEST	HASSELT	BE0860041887
29 NOTARIS FABIENNE HENDRICKX	BERINGEN	BE0882427608
30 NOTARIS GODELIEVE BOURGEOIS-HENDRIX	EKSEL	BE0477472008
31 NOTARIS GUIDO BAX	HELCHTEREN	BE0862557850
32 NOTARIS GUIDO VAN AENRODE	GENK	BE0859675465
33 NOTARIS GUY VANDERSMISSEN	TONGEREN	BE0475822612
34 NOTARIS GUY VERLINDEN	HEUSDEN	BE0478389053

35	NOTARIS GUY VERLINDEN BV BVBA	(LIMB.) HEUSDEN	
36	NOTARIS HANS DERACHE	(LIMB.) TESSENDERLO	BE0852083137
37	NOTARIS HANS DERACHE BV BVBA	TESSENDERLO	BE0479067855
38	NOTARIS HOUGAERTS	TONGEREN	BE0852083038
			BE0460694669
39	NOTARIS IVO VRANCKEN	GENK	BE0469304608
40	NOTARIS JAGENEAU EMILE	DIEPENBEEK	BE0871019814
41	NOTARIS JAN LAMBRECHT	LUMMEN	BE0476483103
42	NOTARIS JEAN-LUC SNYERS	ALKEN	BE0469307873
43	NOTARIS JOEL VANGRONSVELD	EIGENBILZEN	BE0473113045
44	NOTARIS KOEN VERMEULEN	PAAL	BE0480132578
45	NOTARIS LUC TOURNIER	BEVERLO	BE0475661373
46	NOTARIS MANU BOES	LANAKEN	BE0475108869
47	NOTARIS MARC JANSEN	KERMT	BE0862758382
48	NOTARIS MARC VAN NERUM	MEEUWEN	BE0479195737
49	NOTARIS PETER BERBEN	NEERPELT	BE0475859432
50	NOTARIS PHILIP ODEURS	SINT-TRUIDEN	BE0872356632
51	NOTARIS REGINALD HAGE GOETSBLOETS	HASSELT	BE0874772130
52	NOTARIS ROSE-MARIE VANHELMONT	HASSELT	BE0477870795
	NOTARIS ROSE-MARIE VANHELMONT BV		
53	BVBA	HASSELT	BE0851999203
54	NOTARIS SAMUEL VAN DER LINDEN	DIEPENBEEK	BE0859985073
55	NOTARIS WILSENS FRANK	WELLEN	BE0480516323
56	NOTARIS YVES CLERCX	GENK	BE0475161824
57	NOTARISKANTOOR THIERRY VELGHE	MAASMECHELEN	BE0477053918
58	SCHOUWAERT	STOKKEM	BE0450547479
59	THIERRY VELGHE	MAASMECHELEN	BE0462323576
60	TUERLINCKX LUC & YVES	BILZEN	BE0864933558

## **Auteursrechterlijke overeenkomst**

*Opdat de Universiteit Hasselt uw eindverhandeling wereldwijd kan reproduceren, vertalen en distribueren is uw akkoord voor deze overeenkomst noodzakelijk. Gelieve de tijd te nemen om deze overeenkomst door te nemen, de gevraagde informatie in te vullen (en de overeenkomst te ondertekenen en af te geven).*

Ik/wij verlenen het wereldwijde auteursrecht voor de ingediende eindverhandeling:

### **Economische analyse notariaten in Limburg**

Richting: **Licentiaat in de toegepaste economische wetenschappen**

Jaar: **2007**

in alle mogelijke mediaformaten, - bestaande en in de toekomst te ontwikkelen - , aan de Universiteit Hasselt.

Niet tegenstaand deze toekenning van het auteursrecht aan de Universiteit Hasselt behoud ik als auteur het recht om de eindverhandeling, - in zijn geheel of gedeeltelijk -, vrij te reproduceren, (her)publiceren of distribueren zonder de toelating te moeten verkrijgen van de Universiteit Hasselt.

Ik bevestig dat de eindverhandeling mijn origineel werk is, en dat ik het recht heb om de rechten te verlenen die in deze overeenkomst worden beschreven. Ik verklaar tevens dat de eindverhandeling, naar mijn weten, het auteursrecht van anderen niet overtreedt.

Ik verklaar tevens dat ik voor het materiaal in de eindverhandeling dat beschermd wordt door het auteursrecht, de nodige toelatingen heb verkregen zodat ik deze ook aan de Universiteit Hasselt kan overdragen en dat dit duidelijk in de tekst en inhoud van de eindverhandeling werd genotificeerd.

Universiteit Hasselt zal mij als auteur(s) van de eindverhandeling identificeren en zal geen wijzigingen aanbrengen aan de eindverhandeling, uitgezonderd deze toegelaten door deze overeenkomst.

Ik ga akkoord,

**Dieter KOSTEN**

Datum: **04.06.2007**