



Centraal Bureau voor de Statistiek

Divisie Macro-economische statistieken en publicaties
Sector Prijzen, conjunctuur en programmazaken

*Postbus 4000
2270 JM Voorburg*

Pilotonderzoek naar een prijsindexstatistiek voor het notariaat

Judith van der Wenden

Kennisgeving:

De in dit rapport weergegeven opvattingen zijn die van de auteurs en komen niet noodzakelijk overeen met het beleid van het Centraal Bureau voor de Statistiek.

Projectnummer:

MPP-102410

BPA-nummer:

533-04-MPP

Datum:

16 maart 2004

Inhoudsopgave

0. SAMENVATTING	3
1. INLEIDING.....	3
1.1 AANLEIDING	3
1.2 OPZET VAN HET PILOTONDERZOEK	4
1.3 DOEL VERSLAG	4
1.4 OPBOUW VAN HET RAPPORT.....	4
2. BRANCHE-INFORMATIE.....	5
2.1 STANDAARD BEDRIJFSINDELING (SBI)	5
2.2 OMZET	5
2.3 AANTAL EN GROOTTE BEDRIJVEN	5
2.4 HET LOSLATEN VAN DE PRIJZEN IN DE ONROERENDGOEDPRAKTIJK.....	6
3. PRIJSVORMING IN HET NOTARIAAT	7
3.1 PRIJSSTELLING EN TIJDSCHRIJVEN.....	7
3.2 UURTARIEVEN.....	7
3.3 VASTE BEDRAGEN	7
3.4 PRIJS AFHANKELIJK VAN DE ONDERLIGGENDE WAARDE.....	8
4. METHODEN VAN PRIJSWAARNEMING.....	9
4.1 INLEIDING	9
4.2 MODELPRIJZEN (FICTIEVE OFFERTES)	9
4.3 GEMIDDELDE OPBRENGST PER AKTE	9
4.4 GEREALISEERDE UURTARIEVEN	10
4.5 STANDAARDUURTARIEVEN	10
5. RESULTATEN.....	11
5.1 INLEIDING	11
5.2 MODELPRIJZEN (FICTIEVE OFFERTES)	11
5.3 GEMIDDELDE OPBRENGST PER AKTE	11
5.4 GEREALISEERDE UURTARIEVEN	11
5.5 STANDAARDUURTARIEVEN	11
6. MENING VAN DE BEDRIJVEN OVER DE METHODEN	12
6.1 INLEIDING	12
6.2 MODELPRIJZEN (FICTIEVE OFFERTES)	12
6.3 GEMIDDELDE OPBRENGST PER AKTE	12
6.4 GEREALISEERDE UURTARIEVEN	12

6.5	STANDAARDUURTARIEVEN	12
6.6	DE BESTE METHODE VOLGENS DE BEDRIJVEN	12
7.	VERGELIJKING VAN DE METHODEN	13
7.1	INLEIDING	13
7.2	MODELPRIJZEN (FICTIEVE OFFERTES)	13
7.3	GEMIDDELDE OPBRENGST PER AKTE	13
7.4	GEREALISEERDE UURTARIEVEN	13
7.5	STANDAARDUURTARIEVEN	14
7.6	CONCLUSIE	14
APPENDIX.....	16
	STANDAARD BEDRIJFSINDELING (SBI).....	16

0. Samenvatting

Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) werkt aan een omvangrijk programma voor de ontwikkeling van prijsstatistieken voor diensten. In dat verband is het CBS gestart met het ontwikkelen van een prijsstatistiek voor het notariaat. Er zijn diverse manieren waarop prijzen kunnen worden gemeten ten behoeve van prijsindexstatistieken. Om inzicht te krijgen in de prijsvorming binnen de branche en de methoden waarmee prijzen kunnen worden waargenomen, heeft het CBS een pilotonderzoek uitgevoerd onder een beperkt aantal notariskantoren. De kleinere notariskantoren hanteren over het algemeen vaste bedragen voor standaardwerk. De prijzen die de grotere kantoren berekenen aan de klant komen meestal tot stand op basis van het aantal uren vermenigvuldigd met een uurtarief.

In het pilotonderzoek zijn diverse methoden om prijzen te meten getest. Deze methoden zijn met elkaar vergeleken op basis van de respons, de uit het pilotonderzoek berekende indexcijfers en een evaluatie met de betrokken kantoren. In het rapport zijn de voor- en nadelen van iedere methode naast elkaar gezet. Hierbij komen ook de aard van de methode en de praktische haalbaarheid aan de orde.

De vier methoden van prijswaarneming die in aanmerking komen voor de reguliere statistiek zijn modelprijzen (fictieve offertes), gemiddelde opbrengst per akte, gerealiseerde uurtarieven en standaarduurtarieven. Het CBS zal rekening houdend met deze resultaten in 2004 een experimentele prijsindexstatistiek voor het notariaat ontwikkelen.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Het CBS is in 2000 gestart met de ontwikkeling van prijsindexstatistieken voor de zakelijke dienstverlening, mede in het kader van Europese regelgeving.

Voor een prijsindexstatistiek is het wenselijk periodiek transactiepreisen van vergelijkbare producten te meten. Diensten van notarissen zijn echter uniek, zodat een dergelijke meting niet mogelijk is. Prijsindices voor unieke diensten kunnen ook volgens een aantal andere methoden samengesteld worden, die echter alle hun nadelen kennen.

Nadat contact gelegd is met de Koninklijk Notariële Beroepsorganisatie (KNB), is in 2002 ter voorbereiding van een prijsstatistiek voor het notariaat begonnen met een pilotonderzoek. Dit pilotonderzoek is uitgevoerd om een beeld van de branche en de markt te verkrijgen en met name te onderzoeken welke vorm van prijswaarneming haalbaar is. De prijswaarneming zal op kwartaalbasis plaatsvinden. Een belangrijk uitgangspunt van het CBS is dat de enquêtedruk bij de bedrijven zo laag mogelijk is. De informatie die verzameld wordt, moet dan ook bij voorkeur aansluiten bij de informatie die de ondernemingen snel beschikbaar hebben via de bedrijfsadministratie. Het is in het belang van alle betrokken partijen dat de prijsindex van een zodanige kwaliteit is, dat die voor uiteenlopende doelen te gebruiken is.

Tijdens de bezoekperiode zijn een aantal kantoren tot 100 medewerkers bezocht. Deze kantoren worden in het rapport 'de kleinere kantoren' genoemd. De bezochte kantoren met meer dan 100 medewerkers hebben naast een omzet in het notariaat een grote omzet in de advocatuur. Deze kantoren worden in dit rapport 'de grote combinatiekantoren' genoemd.

1.2 Opzet van het pilotonderzoek

Het pilotonderzoek bestaat uit drie delen. Ten eerste zijn in het eerste kwartaal van 2003 gesprekken met zeventien notariskantoren gevoerd over de mogelijkheden voor prijswaarneming. Deze kantoren heeft het CBS in samenwerking met de KNB geselecteerd. Er zijn bedrijven van verschillende grootte (qua werkzame personen) geselecteerd om een zo representatief mogelijk beeld te verkrijgen van de bedrijven in het notariaat. In de gesprekken met de bedrijven is nader ingegaan op de diensten die de bedrijven leveren, de marktontwikkelingen en de manier waarop prijzen tot stand komen. Tijdens het gesprek is tevens besproken voor welke prijswaarnemingsmethode het bedrijf gegevens kon leveren.

Vervolgens zijn van twee kwartalen en een aantal jaren prijzen opgevraagd bij deze bedrijven, waarbij verschillende methoden naast elkaar zijn gebruikt. Per methode zijn, voor zover mogelijk, indexcijfers berekend.

Ten slotte zijn met de notariskantoren die hebben meegewerkt aan de pilotwaarneming, telefonisch de methoden van prijswaarneming geëvalueerd. Tijdens de evaluatie is onder andere besproken in hoeverre de geleverde cijfers de prijsontwikkeling van het bedrijf weergeven, of de gegevens gemakkelijk uit de administratie te halen waren en welke methode het bedrijf het beste vond om de prijsontwikkeling bij het bedrijf te meten.

1.3 Doel verslag

Het doel van dit rapport is het beschrijven van de resultaten van het pilotonderzoek. De methoden van prijswaarneming worden aan een aantal criteria getoetst en vergeleken om te beoordelen of de methode geschikt is voor waarneming op grotere schaal.

1.4 Opbouw van het rapport

Hoofdstuk 2 bevat informatie over de branche, waarbij de gehele rechtskundige dienstverlening aan bod komt. Tevens wordt de wetwijziging voor het loslaten van de vaste tarieven voor de onroerendgoedpraktijk uit 1999 besproken met de veranderingen in de markt die deze wijziging teweeg gebracht heeft. In het volgende hoofdstuk wordt beschreven hoe de prijzen bepaald worden door de kantoren. Hoofdstuk 4 gaat in op de methoden van prijswaarneming en de bijbehorende respons, waarna in hoofdstuk 5 enige resultaten beschreven worden op basis van de gegevens uit de pilot. Vervolgens staat in hoofdstuk 6 een samenvatting van de evaluatie die is gehouden met de kantoren die hebben meegewerkt aan de pilotwaarneming. In hoofdstuk 7 wordt tot slot een overzicht gegeven van de voor- en nadelen van de verschillende methoden van prijswaarneming.

2. Branche-informatie

2.1 Standaard Bedrijfsindeling (SBI)

Bedrijven worden op grond van hun hoofdactiviteiten getypeerd met behulp van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI). De SBI is een indeling van alle economische activiteiten.

In SBI 7411 zijn de rechtskundige diensten onderverdeeld in vijf subklassen zoals hieronder vermeld wordt. Notariskantoren zijn ingedeeld bij SBI 7411.3. In de appendix is een gedetailleerde beschrijving van SBI 7411 te vinden.

De indeling van rechtskundige diensten in de SBI is als volgt:

7411	Rechtskundige dienstverlening
7411.1	Advocatenkantoren
7411.2	Rechtskundige adviesbureaus
7411.3	Notariskantoren
7411.4	Deurwaarderskantoren
7411.5	Octrooibureaus

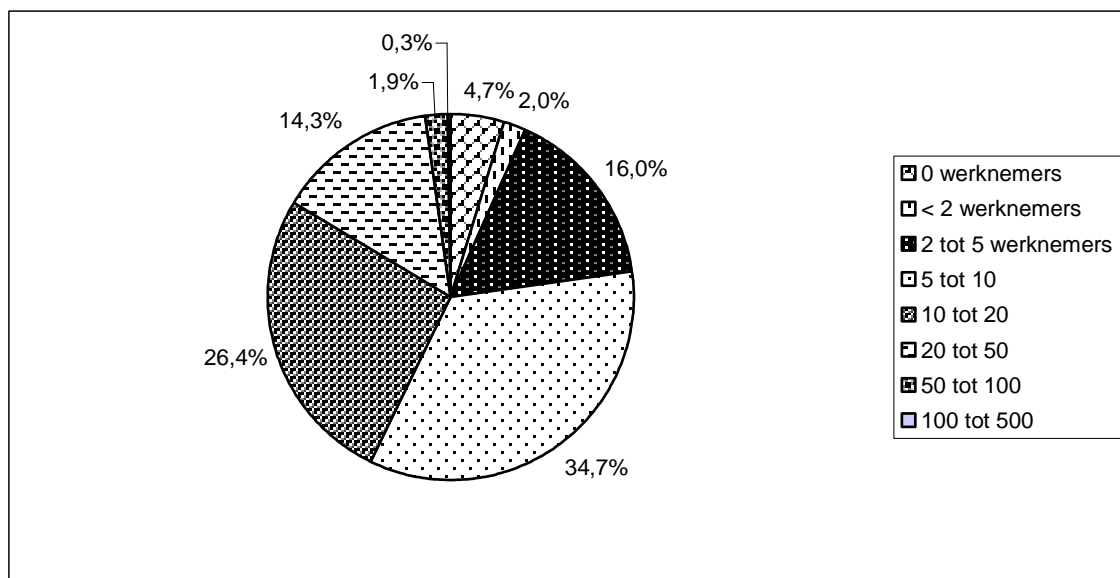
2.2 Omzet

De totale omzet van SBI 7411 bedraagt 2,9 miljard euro over het jaar 2001. Naast de omzet uit notariaat van de notariskantoren in SBI 7411.3 wordt ook omzet uit notarisdiensten behaald bij de advocatenkantoren in SBI 7411.1, namelijk ongeveer 3,5 procent van de totale omzet binnen SBI 7411. Bijna 25 procent van de omzet binnen SBI 7411 over het jaar 2001 werd behaald door de notariskantoren in SBI 7411.3.

2.3 Aantal en grootte bedrijven

In totaal bevat SBI 7411 Rechtskundige Dienstverlening op 11 maart 2002 volgens het Algemeen Bedrijfsregister (ABR) 4.362 bedrijven, waarvan 686 notariskantoren. In figuur 1 wordt een onderverdeling gemaakt van SBI 7411.3 naar het aantal werknemers per kantoor.

Figuur 1 Verdeling van de bedrijven in SBI 7411.3 naar grootte



Uit figuur 1 kan worden opgemaakt dat de meeste bedrijven in de grootteklassen 2 tot 5 medewerkers (16 procent), 5 tot 10 medewerkers (34,7 procent) en 10 tot 20 medewerkers (26,4 procent) zitten. In totaal heeft 77 procent van de kantoren 2 tot 20 medewerkers.

2.4 Het loslaten van de prijzen in de onroerendgoedpraktijk

In 1999 is er een belangrijke wetswijziging geweest voor het notariaat. Tot 1999 golden er vaste prijzen voor de aktes in de onroerendgoedpraktijk. De nieuwe wet had als doel het vrijmaken van de prijzen van deze aktes en het bewerkstelligen van een vrijere markt. Er is gekozen om de prijzen geleidelijk los te laten door gedurende drie jaar steeds ruimere bandbreedtes te hanteren in de vorm van minimum- en maximumprijzen. Deze minimum- en maximumprijzen waren afhankelijk van de onderliggende waarde van het goed.

In diverse media zijn gevolgen van de liberalisering beschreven. Dit betrof onder andere het loslaten van de prijzen in de onroerendgoedpraktijk. Dat heeft effect gehad op de prijzen van de aktes in de andere praktijken (familiepraktijk en onroerendgoedpraktijk). Er wordt geconcurrereerd op de prijs, wat eerst niet mogelijk was. Het maken van offertes is tot het dagelijkse werk van notarissen gaan horen. Dit geeft meer werk, waar niet navenant meer inkomsten tegenover staan. Hierbij moet ook goed worden bekeken hoeveel offertes daadwerkelijk nieuwe klanten opleveren. Een ander genoemd effect is dat de medewerkers van een notariskantoor kostenbewuster worden. Men moet efficiënter gaan werken. De aktes voor de onroerendgoedpraktijk gaan veelal voor de aktes voor de familiepraktijk. Onroerendgoedaktes moeten altijd voor een bepaalde datum klaar zijn. Dat geldt meestal niet voor de aktes in de familiepraktijk.

3. Prijsvorming in het notariaat

3.1 Prijsstelling en tijdschrijven

Er worden verschillende manieren van prijsstelling gehanteerd door de notarissen. Belangrijk hierbij is of er op een notariskantoor aan tijdschrijven wordt gedaan. Tijdens de pilot vertelden de meeste kantoren die aan tijdschrijven doen, dat ze werken met een kostprijvolgsysteem. De kantoren die nog niet (volledig) aan tijdschrijven doen, zijn er wel mee bezig of hebben de intentie om het te gaan doen.

3.2 Uurtarieven

Bij de meeste grote combinatiekantoren wordt elk uur ‘geschreven’ en indien mogelijk gedeclareerd. De prijs van de dienst wordt dan bepaald door het aantal uren te vermenigvuldigen met het uurtarief. Bij kleinere kantoren wordt bij extra werk (specifieke zaken) een opslag gevraagd op basis van het aantal uren maal het uurtarief. Voor ingewikkelde zaken, zoals boedelzaken (familiepraktijk), fusies, vennootschapscontracten (ondernemingspraktijk) en voor advieswerk wordt altijd met uurtarieven gewerkt, dus ook door de kleinere kantoren.

Er is een aantal factoren die de hoogte van de uurtarieven bepalen. Eén daarvan is of het een groot of een klein kantoor betreft. Ook het lidmaatschap bij één van de samenwerkende notarisorganisaties kan van invloed zijn op de prijs.

3.3 Vaste bedragen

Slechts twee van de bezochte grote combinatiekantoren werken op basis van vaste prijzen voor standaardwerkzaamheden. Daarentegen werken alle kleinere kantoren wel met vaste prijzen voor standaardwerk. De vaste bedragen kunnen op verschillende manieren worden bepaald. De kantoren die niet of pas sinds kort aan tijdschrijven doen, hanteren vaak nog de branchebrede standaardprijzen van 1999 met een bepaalde opslag of korting.

Vaste prijzen voor bepaalde aktes worden bepaald door een schatting van het aantal uren maal het uurtarief of door de gemiddelde opbrengst per akte van het jaar daarvoor. Er zijn ook notarissen die voor een beperkt aantal aktes uren schrijven en aan de hand daarvan de vaste prijzen voor dat type akte bepalen. Andere notarissen nemen de prijzen van het jaar daarvoor met een vast opslagpercentage en ronden de prijzen vervolgens af op ronde bedragen.

De meeste notarissen maken geen onderscheid in tarieven voor huishoudens en bedrijven. Bij de notariskantoren die wel dat onderscheid maken, vraagt de ene notaris aan bedrijven hogere prijzen, terwijl bij andere notarissen huishoudens hogere prijzen betalen.

Verder vragen sommige notarissen een afwijkende prijs aan mensen die offertes opvragen. Bij een deel van de notarissen betalen de mensen die offertes opvragen meer, omdat deze mensen vaak niet uit de regio komen. Bij een ander deel van de notarissen zijn de prijzen voor de mensen die wel een offerte opvragen juist lager, omdat de notarissen graag klanten binnen willen halen. Deze notarissen geven dan bij offertes lagere prijzen op dan bij klanten die ‘binnenkomen’ zonder offerte.

3.4 Prijs afhankelijk van de onderliggende waarde

De kantoren uit het pilotonderzoek bevestigden dat de hoogte van de prijs van een akte voor de onroerendgoedpraktijk afhangt van het belang van de zaak. Bij een groter belang moet een notaris meer uitzoeken en regelen, dus wordt de prijs van de akte hoger. Een groter belang kan afhangen van de hoogte van de prijs van het onderliggende onroerend goed.

4. Methoden van prijswaarneming

4.1 Inleiding

Dit hoofdstuk behandelt de verschillende methoden van prijswaarneming en het aantal kantoren in de pilot-enquête dat aan elk van deze methoden heeft meegewerkt. Voor een prijsindexstatistiek is het wenselijk periodiek transactiepreisen van in de tijd goed vergelijkbare producten te meten. Dit is voor het notariaat niet eenvoudig, omdat er veelal unieke producten geleverd worden. Er is aantal andere methoden waarop toch een prijsindex gebaseerd kan worden. Voor elk van deze methoden geldt dat zij beter is naar mate zij periodieke transactiepreisen dichter benadert. De onderstaande methoden zijn tijdens een gesprek met de deelnemende kantoren voorgelegd en aan ieder kantoor is gevraagd voor welke methode(n) het gegevens kon leveren. Dit is onder andere afhankelijk van de manier waarop de administratie is ingericht en de manier waarop prijzen tot stand komen. Ieder kantoor heeft voor zoveel mogelijk methoden gegevens geleverd.

De methoden die door de kantoren getest zijn, staan hieronder in aflopende volgorde van de mate waarin zij periodieke transactiepreisen benaderen.

- Modelprijzen (fictieve offertes)
- Gemiddelde opbrengst per akte
- Gerealiseerde uurtarieven
- Standaarduurtarieven

4.2 Modelprijzen (fictieve offertes)

Samen met de bezochte notarissen zijn fictieve offerte-aanvragen opgesteld die gebruikt kunnen worden voor de modelprijsmethode. Het uitgangspunt van de geselecteerde fictieve offertes is dat ze redelijk standaard zijn en redelijk eenvoudig door de bedrijven voorzien kunnen worden van een prijs. De bedrijven berekenen periodiek de prijs van deze offerte. Uiteindelijk hebben tien kantoren cijfers volgens deze methode geleverd.

In de fictieve offertes moet een onderscheid gemaakt worden of de klant een huishouden of een bedrijf is. Dit onderscheid is nodig omdat er notarissen zijn die dit onderscheid maken en omdat de prijzen waar mogelijk ook voor de consumentenprijsindex bruikbaar moeten zijn.

Om een goede prijsindex op te zetten moeten bij de onroerendgoedaktes de prijzen van de onderliggende waarde per periode veranderen door deze waarde te indexeren met de prijsontwikkeling van huizen. Bij deze aktes moet dus elke periode, voordat er gerapporteerd wordt, de prijs van het goed worden aangepast. De verandering van de onderliggende waarde kan effect hebben op de prijs.

4.3 Gemiddelde opbrengst per akte

Bij deze methode wordt de omzet van een praktijkgebied gevraagd en het bijbehorende aantal aktes. De omzet gedeeld door het aantal aktes levert de gemiddelde omzet per akte in een bepaald vakgebied. Uiteindelijk hebben zes kantoren bruikbare informatie geleverd. Volgens veel kantoren was het moeilijk om goede cijfers te leveren. Omzetcijfers per vakgebied zijn wel te geven, maar het achterhalen van het aantal aktes was lastig.

Een aantal kantoren gaf aan dat deze informatie moeilijk te leveren was, omdat er geen duidelijke relatie tussen omzet en aktes per vakgebied is. Regelmatig wordt een combinatie van aktes geleverd, bijvoorbeeld een hypotheekakte in combinatie met testamenten, en dan is het niet duidelijk waar eventueel korting gegeven wordt. Dit kan een vertekend beeld opleveren. Bij de grote combinatiekantoren eindigt veel werk niet in een akte, maar in een advies, waardoor deze methode daar onmogelijk is.

Het is voor de kantoren moeilijk om een verdergaande uitsplitsing te maken dan op het niveau van vakgebieden. Binnen de onroerendgoedpraktijk is de prijs van een akte mede afhankelijk van de onderliggende waarde van het goed. Hoe hoger de onderliggende waarde van het goed des te duurder de akte. Op het moment dat de 'mix' van aktes met diverse onderliggende waardes binnen de onroerendgoedpraktijk verandert, verandert dus ook de gemiddelde prijs. Dit zou dan ten onrechte in een prijsverandering resulteren. Om deze methode goed te operationaliseren voor de onroerendgoedpraktijk, zou er minimaal een uitsplitsing naar prijsklassen van de onderliggende waarde gemaakt moeten worden.

4.4 Gerealiseerde uurtarieven

Voor de methode van het gerealiseerde uurtarief berekenen de kantoren na afloop van een periode hoeveel uren voor de klant is gewerkt en hoe groot de opbrengst is uit die uren. Het quotiënt hiervan is het gerealiseerde uurtarief. Het is cruciaal dat de opbrengsten precies bij de uren horen die voor de klant zijn gewerkt. De cijfers zijn eenmalig van de jaren 2000 tot en met 2002 opgevraagd en van het vierde kwartaal van 2002.

Het is belangrijk dat goed wordt omgegaan met de uren die al wel voor de klant zijn gewerkt, maar pas op een later tijdstip bij de klant worden gedeclareerd (=onderhanden werk). Dit speelt met name bij de kwartaalwaarneming, omdat in de jaarwaarneming vrijwel alle uren bij de klant gedeclareerd zijn. De opbrengst die door het kantoor wordt opgegeven moet horen bij de uren die op het enquêteformulier zijn vermeld. De relatie tussen de uren en de opbrengst moet eenduidig zijn.

Uiteindelijk is van zes kantoren informatie voor gerealiseerde uurtarieven per vakgebied per jaar ontvangen. Het waren voornamelijk de grotere combinatiekantoren die aan deze methode konden meewerken. Vijf kantoren hebben gerealiseerde uurtarieven van het vierde kwartaal 2002 geleverd. Hiervan hebben twee kantoren gerealiseerde uurtarieven per functie per vakgebied geleverd en de overige drie gerealiseerde uurtarieven per vakgebied. De kleinere kantoren gaven aan dat ze de benodigde informatie niet uit hun administratie kunnen halen, omdat ze geen volledig urenstelsel kennen.

4.5 Standaarduurtarieven

De kantoren vullen voor deze methode periodiek het uurtarief in van een aantal functies. Alle dertien kantoren hebben standaarduurtarieven aangeleverd. De meeste kleinere kantoren hebben alleen uurtarieven van het jaar 2003 aangeleverd. Deze kantoren gaven aan dat ze vóór 2003 geen uurtarieven vastgesteld hadden.

5. Resultaten

5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden de resultaten van de gegevens uit het pilotonderzoek beschreven. De waarneming betrof één kwartaal, met uitzondering van enkele kantoren die voor twee kwartalen cijfers aangeleverd hebben. De jaargegevens voor de gerealiseerde uurtarieven met terugwerkende kracht zijn slechts door enkele kantoren aangeleverd. Door de kleine omvang van de pilot kan de plausibiliteit van de cijfers niet goed beoordeeld worden.

5.2 Modelprijzen (fictieve offertes)

Doordat de waarneming van modelprijzen slechts over één periode heeft plaatsgevonden, kan er geen prijsontwikkeling berekend worden. Er is gekeken naar het prijsniveau van de resultaten. Vooral voor de familiepraktijk en de onroerendgoedprijzen met een lagere onderliggende waarde lagen de prijzen redelijk op hetzelfde niveau. Bij de andere vakgebieden is het prijsverschil groter. Dit hoeft niet te betekenen de modellen niet kloppen. Met name de kleinere kantoren hebben aangegeven dat de modellen duidelijk en niet voor meerdere interpretatie vatbaar zijn. Het kan zijn dat de kantoren simpelweg nogal uiteenlopende prijzen hanteren.

5.3 Gemiddelde opbrengst per akte

Zoals eerder aangegeven, is er geen eenduidige relatie tussen de omzet en het bijbehorende aantal aktes. Dit komt onder andere doordat er combinaties van aktes uit verschillende vakgebieden in één keer aan één klant geleverd worden. Het is moeilijk om aan te geven waar eventuele kortingen verrekend worden bij een dergelijke combinatie van aktes. Hierdoor kan er in de tijd onterecht een prijsdaling of prijsverhoging binnen een vakgebied geconstateerd worden. Om deze reden wordt de plausibiliteit van het berekende cijfer betwijfeld.

5.4 Gerealiseerde uurtarieven

Het berekende indexcijfer op basis van gerealiseerde uurtarieven is gebaseerd op de informatie van de grote combinatiekantoren. Die informatie is volledig en uitgebreid. Volgens die kantoren was het ook geen probleem om de gevraagde informatie te leveren.

Door enkele kantoren is aangegeven dat er bij een kwartaalwaarneming een vertekend beeld kan ontstaan. In het vierde kwartaal worden allerlei eindberekeningen gemaakt, omdat aan het eind van het jaar alle onderhandenwerkuren gefactureerd moeten zijn. Hierbij wordt 'gemajoreerd' (een hoger bedrag wordt gefactureerd dan het aantal gewerkte uren vermenigvuldigd met het uurtarief) en 'geminoreerd' (uren worden afgeboekt). Ook worden in het vierde kwartaal de uren afgeschreven waarvan met weet dat ze bij facturering nooit betaald zullen worden, onder andere als een klant failliet is gegaan. Hierdoor vallen de gerealiseerde uurtarieven in het vierde kwartaal lager uit dan de kwartalen ervoor. De kleinere kantoren konden over het algemeen geen gegevens voor deze methode leveren, omdat ze geen afdoende urenschrijfsysteem hebben.

5.5 Standaarduurtarieven

Doordat veel kleinere kantoren alleen standaarduurtarieven voor 2003 ingestuurd hebben, is het indexcijfer voor de standaarduurtarieven gebaseerd op de informatie van slechts enkele kantoren die van meer perioden standaarduurtarieven hebben geleverd. Hierdoor is het niet zinvol om dit indexcijfer te vermelden. De informatie van de grote combinatiekantoren was net als bij de gerealiseerde uurtarieven goed en uitgebreid. Alle kantoren gaven aan dat deze informatie in de toekomst zonder problemen te leveren is.

6. Mening van de bedrijven over de methoden

6.1 Inleiding

Na het verwerken van de ingevulde enquêteformulieren is de pilot telefonisch met de bedrijven geëvalueerd.

6.2 Modelprijzen (fictieve offertes)

De kleinere kantoren vonden dat de modellen makkelijk in te vullen waren en dat het goede informatie geeft over de prijsontwikkeling. De grote combinatiekantoren gaven juist aan dat deze methode bij hen niet werkt. Het werk van de grote combinatiekantoren eindigt dikwijls niet in een akte. Vrijwel alle kantoren die aan deze methode hebben meegewerkt, vonden dit overigens wel een goede methode.

6.3 Gemiddelde opbrengst per akte

Opvallend is dat veel kleinere kantoren dit in de evaluatie de beste methode vonden, terwijl maar weinig kantoren aan deze methode konden meewerken. Men vond dit een goede methode omdat zowel de omzet als het aantal aktes gebruikt wordt, waardoor er een totaalbeeld van het notariaat zou ontstaan. De enquêtedruk bij deze methode is relatief hoog, aangezien de kantoren de gevraagde informatie niet direct uit het systeem kunnen halen.

6.4 Gerealiseerde uurtarieven

De grote combinatiekantoren vonden dit een goede methode, omdat uren schrijven voor hen belangrijk is. Volgens deze kantoren is de relatie tussen de uren en de opbrengst sterk. Over het algemeen is het onderhandenwerk buiten beschouwing gelaten. De kleinere kantoren gaven aan dat de informatie niet te leveren was doordat daar geen uren geschreven worden of omdat het te veel werk zou zijn.

6.5 Standaarduurtarieven

Voor alle kantoren was dit een gemakkelijke methode. Als enige methode om prijzen waar te nemen vond men het te weinig zeggend, maar als aanvullende methode werd deze wel gewaardeerd.

6.6 De beste methode volgens de bedrijven

Respondenten hebben ook aangegeven welke methode in hun optiek de beste is om in hun bedrijf te hanteren. De meningen van de kantoren zijn nogal verdeeld. Aan de kantoren is tevens een combinatie van methoden voorgesteld en aan de kantoren is hierover een mening gevraagd. De combinatie kwam voor de kleine kantoren neer op de modelprijsmethode in combinatie met standaarduurtarieven. De standaarduurtarieven zouden gemeten moeten worden omdat niet al het werk uitmondt in een akte. Verder werken veel kantoren met vaste prijzen voor het standaardwerk en verhoogt men de prijs met het aantal uren maal het uurtarief voor extra werk. Hierdoor zou de voorgestelde combinatie goed aansluiten bij de manier van werken van de kleine kantoren.

Voor de grotere combinatiekantoren is een combinatie van gerealiseerde uurtarieven in combinatie met standaarduurtarieven voorgesteld. Alle kantoren vonden dit een goed alternatief voor het hanteren van slechts één methode. Het invullen kost niet veel tijd en het levert cijfers op die het prijsverloop in de markt goed weergeven.

7. Vergelijking van de methoden

7.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden de relevante voor- en nadelen van de methoden op een rijtje gezet. Hierbij gaat het naast de criteria die in de voorgaande hoofdstukken zijn behandeld, ook om criteria die betrekking hebben op de aard van de methode en de praktische haalbaarheid van de methode.

7.2 Modelprijzen (fictieve offertes)

Redenen om wel te kiezen voor modelprijzen:

- Deze waarneming registreert - tenminste in theorie - het effect van marktomstandigheden (waaronder kortingen en onderhandelingen met de klant) op de prijs.
- De eenheid van prijsmeting is de akte, hetgeen overeenkomt met de eenheid waarin de klant de dienst afneemt bij de kleinere kantoren. De opgestelde fictieve offerteaanvragen vertegenwoordigen de aktes die de meeste omzet bij de kleinere kantoren genereren.
- Deze waarneming kost de kleinere kantoren weinig tijd en de fictieve offertes zijn voor de kleinere kantoren duidelijk en niet voor verschillende interpretaties vatbaar.

Redenen om niet te kiezen voor modelprijzen:

- Niet al het werk mondt uit in een akte.
- Bij de grote combinatiekantoren is het afhankelijk van welke medewerker het formulier invult welke prijs ingevuld wordt.

7.3 Gemiddelde opbrengst per akte

Redenen om wel te kiezen voor gemiddelde opbrengst per akte:

- De cijfers geven een compleet beeld van het notariaat doordat de omzet, de omzetverdeling en het aantal aktes in beschouwing genomen wordt, waardoor de meeste kantoren dit de beste methode vonden.
- Het zijn “harde cijfers”.
- Veranderingen in de marktomstandigheden en onderhandelingen met de klant worden meegenomen.

Redenen om niet te kiezen voor gemiddelde opbrengst per akte:

- De benodigde informatie is niet of moeilijk te leveren door de kantoren, waardoor de methode tijdrovend is.
- Er kan een vertekend beeld ontstaan doordat bij combinaties van aktes de korting bij één van de aktes verrekenend wordt.
- De onderliggende waarde in de aktes voor de onroerend goed bepaalt mede de prijs van de akte. Als er een verschuiving plaatsvindt in het type onroerend goed dat verkocht wordt, komt dat via deze methode tot uiting als prijsverandering, terwijl het in werkelijkheid een volumeverandering is.

7.4 Gerealiseerde uurtarieven

Redenen om wel te kiezen voor gerealiseerde uurtarieven:

- Het zijn “harde cijfers”.
- Veranderingen in de marktomstandigheden en onderhandelingen met de klant worden meegenomen.
- Voor de grotere combinatiekantoren is de informatie gemakkelijk op een gedetailleerd niveau aan te leveren.

Redenen om niet te kiezen voor gerealiseerde uurtarieven:

- Het standaardprobleem van prijsindices op basis van uurtarieven is dat het voor de klant gewerkte uur als onveranderlijke transactie-eenheid fungeert, terwijl dit uur waarschijnlijk een kwaliteitsontwikkeling kent, zeker op langere termijn. Als men een prijsindex op basis van uurtarieven gebruikt voor ‘defleren’ en daarmee indirect voor productiviteitsontwikkeling, ontstaat al aan de basis standaard een meetfout om de productiviteitsontwikkeling goed te kunnen berekenen. Met andere woorden, deze methode ontdoet de prijsontwikkeling niet van de ontwikkeling van de reële economische waarde voor de klant van het werk dat een notaris gemiddeld in een zaakgebonden uur verricht.
- De kleinere kantoren hebben geen afdoende urenschrijfsysteem. Voor deze kantoren is de informatie (nog) niet te leveren.

7.5 Standaarduurtarieven

Redenen om wel te kiezen voor standaarduurtarieven:

- De meeste bedrijven hebben standaarduurtarieven.
- Het zijn “harde cijfers”.
- Het kost de bedrijven zeer weinig tijd om de gegevens te leveren.

Redenen om niet te kiezen voor standaarduurtarieven:

- Het standaardprobleem van prijsindices op basis van uurtarieven zoals beschreven bij de gerealiseerde uurtarieven.
- Standaarduurtarieven zijn over het algemeen slechts een richtlijn en zelden daadwerkelijke uurtarieven, laat staan werkelijke prijzen vanuit het perspectief van de klant. Marktontwikkelingen in de loop van het jaar worden niet gemeten, zoals het effect van onderhandelingen met de klant.
- Bedrijven passen standaarduurtarieven meestal eenmaal per jaar (per 1 januari) aan. Hierdoor levert deze methode slechts cijfers op jaarbasis.

7.6 Conclusie

In tabel 1 en 2 worden de vier methoden beoordeeld op de geformuleerde criteria. In deze matrices wordt dit hoofdstuk samengevat en wordt op overzichtelijke wijze duidelijk hoe de methoden ten opzichte van elkaar ‘scoren’ op de criteria. Gezien de grote verschillen tussen de kleinere kantoren en de grote combinatiekantoren, zijn er twee criteriamatrices gemaakt, één voor de kleine kantoren en één voor de grote combinatiekantoren. De verschillen zitten met name in de methoden modelprijzen en gerealiseerde uurtarieven. Over de plausibiliteit van de cijfers zijn geen harde uitspraken mogelijk. Ten eerste omdat de cijfers gebaseerd zijn op te weinig waarnemingen en ten tweede omdat er bij de kwartaalwaarneming maar voor één kwartaal cijfers geleverd zijn.

Het CBS zal bij de ontwikkeling van een reguliere prijsindexstatistiek voor het notariaat gebruik maken van één of meer methoden die geschikt lijken, namelijk:

1. Modelprijzen (fictieve offertes) voor kleinere kantoren
2. Gerealiseerde uurtarieven voor grote combinatiekantoren
3. Standaarduurtarieven voor alle kantoren

Tabel 1 Criteriamatrix kleinere kantoren

	Gewicht	Modelprijzen (fictieve offertes)	Gemiddelde opbrengst per akte	Gerealiseerd uurtarief	Standaard- uurtarief
Afstand tot transactiepreizen	A	+	+	-	--
Objectiviteit	A	+	+	++	++
Waarnemingsfrequentie (voorkeur kwartaal)	A	+	++	0	-
Gaat de methode lang mee	B	+	+	+	+
Praktisch voor productie	B	++	++	+	+
Eenvoudig uit te leggen aan berichtgever	B	++	0	++	++
Respons	A	++	--	--	++
Geloofwaardigheid van het indexcijfer van de pilot	A	0	0	0	0
Enquêtedruk	A	++	--	--	++
Mening van de bedrijven over de methode	B	+	++	-	+

Tabel 2 Criteriamatrix grote combinatiekantoren

	Gewicht	Modelprijzen (fictieve offertes)	Gemiddelde opbrengst per akte	Gerealiseerd uurtarief	Standaard- uurtarief
Afstand tot transactiepreizen	A	+	+	-	--
Objectiviteit	A	--	+	++	++
Waarnemingsfrequentie (voorkeur kwartaal)	A	0	++	++	-
Gaat de methode lang mee	B	+	+	+	+
Praktisch voor productie	B	++	++	+	+
Eenvoudig uit te leggen aan berichtgever	B	++	0	++	++
Respons	A	--	--	++	++
Geloofwaardigheid van het indexcijfer van de pilot	A	0	0	0	0
Enquêtedruk	A	0	--	++	++
Mening van de bedrijven over de methode	B	-	++	+	+

Score

++ zeer positief
 + positief
 0 neutraal/niet van toepassing
 - negatief
 -- zeer negatief

Gewicht

A hoog
 B laag

Appendix

Standaard Bedrijfsindeling (SBI)

In het SBI van 1993 zijn de rechtskundige diensten in vijf subklassen zoals hieronder vermeld wordt.

7411

Rechtskundige dienstverlening

7411.1

Advocatenkantoren

Deze subklasse omvat:

- verlenen van rechtsbijstand in gerechtelijke procedures waarbij de cliënt bij procesvoering vertegenwoordigd mag worden voor alle gerechtelijke colleges.

Eventueel in combinatie met:

- geven van rechtskundige adviezen.

7411.2

Rechtskundige adviesbureaus

Deze subklasse omvat:

- geven van rechtskundige adviezen;

- wetswinkels en stichtingen voor rechtsbijstand;

- verlenen van rechtsbijstand in gerechtelijke procedures waarbij geen verplichte procesvertegenwoordiging geldt en bij overige wettelijk voorgeschreven procedures.

Deze subklasse omvat niet:

- verlenen van rechtsbijstand bij Rechtbanken, Hoven en Hoge Raad voor civiele en strafzaken (7411.1);

- opmaken van notariële akten (7411.3);

- deurwaarders (7411.4);

- geven van rechtskundige adviezen en verlenen van rechtsbijstand op het gebied van octrooien, merken, modellen, licenties en tekeningen (7411.5).

7411.3

Notariskantoren

Deze subklasse omvat:

- opmaken van notariële akten en verlenen van medewerking aan rechtshandelingen waarvoor notariële medewerking dwingend is voorgeschreven.

Eventueel in combinatie met:

- verlenen van rechtsbijstand in gerechtelijke procedures waarbij geen verplichte procesvertegenwoordiging geldt;

- geven van rechtskundige adviezen.

7411.4

Deurwaarderskantoren

Deze subklasse omvat:

- betekenen van gerechtelijke stukken (dagvaarding of vonnis) en executeren van vonnissen (ontruiming of beslaglegging).

Eventueel in combinatie met:

- geven van rechtskundige adviezen.

7411.5

Octrooibureaus

Deze subklasse omvat:

- geven van rechtskundige adviezen en verlenen van rechtsbijstand op het gebied van octrooien, merken, modellen, licenties en tekeningen en verrichten van technisch onderzoek ter beoordeling van de haalbaarheid van de aanvraag.

Deze subklasse omvat niet:

- exploitatie van octrooien, licenties, merken e.d. (7484.6);

- verlenen, toekennen van octrooien (7511).