

## Een blik op de toekomst van het notariaat na tien jaar marktwerking

Barbara Baarsma en Kieja Janssen

Directeur resp. onderzoeker SEO Economisch Onderzoek

18 februari 2009

### 1. Inleiding

#### *De notaris*

De notaris levert diensten die grofweg ingedeeld kunnen worden in de familiepraktijk, de onroerendgoedpraktijk en de ondernemingspraktijk. De afnemer van notariële diensten heeft doorgaans geen keuze: hij moet deze afnemen bij de notaris. De notaris is een ondernemer met een domeinmonopolie op het opstellen van – kort gezegd – het opstellen van akten. Van de netto-omzet wordt het leeuwendeel gerealiseerd met het opmaken van notariële akten. De notaris levert ook niet-wettelijke diensten. Vaak gaat het dan om voorbereidend en adviserend werk op notarieel-juridisch gebied, zoals het opstellen van (onderhandse) huurcontracten, fiscale constructies, opvolgingsproblemen, aandeelhoudersovereenkomsten en het adviseren in het kader van de zogenaamde estate planning.

#### *De wet*

Op 1 oktober 1999 trad de Wet op het notarisambt in werking. Daarmee verviel de Notariswet van 1842. De belangrijkste wijzigingen zijn:

1. *Overgang naar vrije tarieven.* De tarieven in de onroerendgoepraktijk en de ondernemingspraktijk zijn na een overgangperiode sinds juni 2003 volledig vrij. Voor de familiepraktijk gelden voor die afnemers die aan bepaalde inkomenscriteria voldoen maximumtarieven om de toegankelijkheid voor minderdraagkrachtigen te waarborgen.<sup>1</sup>
2. *Vrijere vestiging.* Er is geen sprake meer van een standplaatsenbeleid. Iedere kandidaat-notaris met voldoende ervaring die aan de hand van een ondernemingsplan aannemelijk kan maken dat hij binnen een bepaalde gemeente een praktijk kan openen die na drie jaar kostendekkend is, kan aanspraak maken op benoeming. De notaris mag na invoering van de nieuwe wet ook handelingen verrichten buiten zijn arrondissement mits deze een *incidenteel* karakter hebben.
3. *Opleidingseisen.* De wettelijke stageperiode is van drie naar zes jaar verlengd. Er is met de stageverlenging sprake van een extra toetredingsdrempel voor afgestudeerde juristen.
4. *De KNB als PBO.* De KNB was vroeger het Koninklijke Notariële Broederschap (een belangenvereniging voor het notariaat) en is sinds de nieuwe wet een publiekrechtelijke beroepsorganisatie (een organisatie gericht op het algemeen belang).

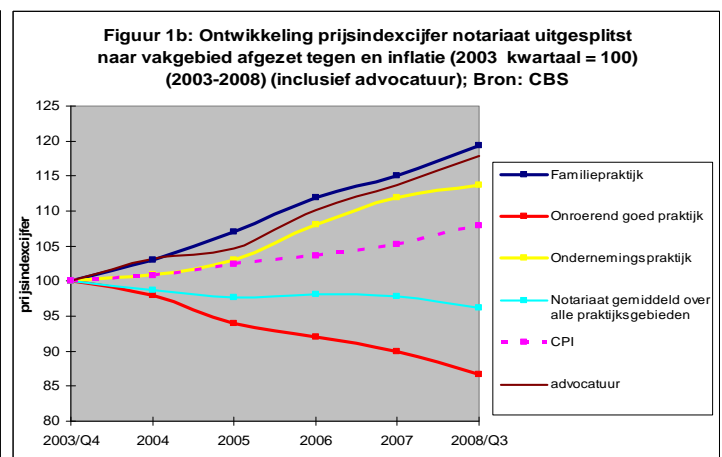
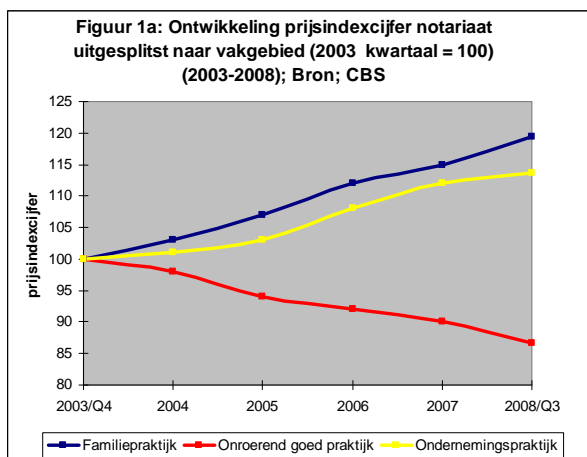
<sup>1</sup> Ook in de familiepraktijk, zoals voor testamenten, huwelijks- en partnerschapvoorwaarden, is vrije prijsconcurrentie mogelijk geworden. Voor lagere inkomensgroepen blijven in de familiepraktijk echter maximumtarieven gelden. Deze maximumtarieven zijn volgens de wetgever nodig om zeker te stellen dat met name de lagere inkomensgroepen voldoende toegang houden tot deze dienstverlening.

## De marktwerking

In de volksmond is 1999 het jaar van de introductie van marktwerking in het notariaat. Dat is geen positief bedoelde kwalificatie. Er is veel verzet tegen 'de marktwerking'. In januari 2007 bericht de KNB in een persbericht dat de doelstellingen van marktwerking in het notariaat niet gehaald zijn, omdat de toegankelijkheid van de familiepraktijk is verminderd doordat de tarieven zijn gestegen en omdat de stijging van het aantal notarissen niet is toegenomen (en dat was wel de bedoeling van het verlagen van het afschaffen van het standplaatsenbeleid). In dit artikel kijken we in hoeverre 10 jaar marktwerking in het notariaat succesvol is geweest op het gebied van tarieven, de vraag, de dynamiek van het aanbod en de kwaliteit van de dienstverlening. We kijken ook wat dit ons leert voor de toekomst van het notariaat. We concluderen dat de WNA heeft geleid tot het gemiddeld efficiënter worden van de markt, maar dat de WNA niet heeft geleid tot een opschudeffect in het aanbod. Inefficiënte aanbieders hebben nog steeds een plek op de markt. De gevolgen van de financiële crisis zullen dan ook extra hard aankomen: naast het versneld omvallen van inefficiënte spelers zal ook de conjuncturele inkringing van de markt tot inkringing van het aantal notarissen leiden.

## 2. Tarieven dalen voor het notariaat als geheel

Dat de tarieven in de familiepraktijk zijn gestegen was vooraf al duidelijk, omdat deze tarieven kunstmatig laag werden gehouden door kruissubsidiëring met de onroerendgoedpraktijk. Zoals blijkt uit onderstaande figuur 1a heeft het vrijgeven van de tarieven met name in de onroerendgoedpraktijk geleid tot een verlaging van de tarieven. Daarmee is het stijgen van de tarieven in de familiepraktijk niet meer dan logisch.

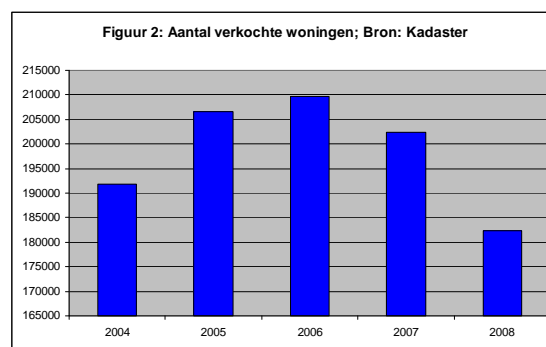


Uit de tweede figuur (1b) blijkt dat de tarieven van het notariaat over alle praktijkgebieden tezamen zijn gedaald. Gecorrigeerd voor inflatie zou de daling nog sterker zijn geweest. Dat is een wenselijk effect van marktwerking. Overigens blijkt dat marktwerking in de ondernemingspraktijk niet heeft geleid tot tariefverlagingen. In reële termen is het tarief in de ondernemingspraktijk gestegen: 13,7% tariefsverhoging tegen 7,9% inflatie in de beschouwde periode. Overigens is deze stijging iets minder dan in de familiepraktijk en in de advocatuur.

## 3. De vraag is redelijk stabiel, maar neemt sinds 2007 af

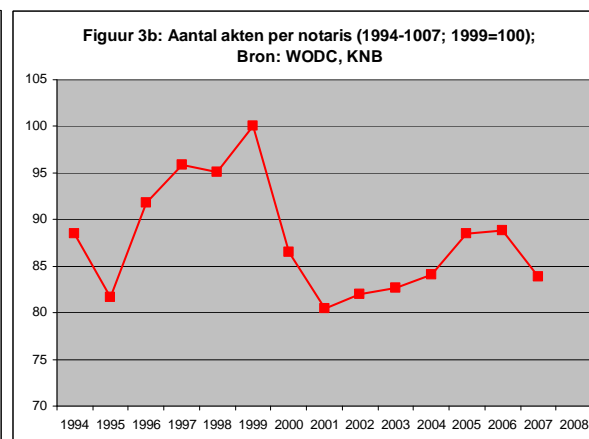
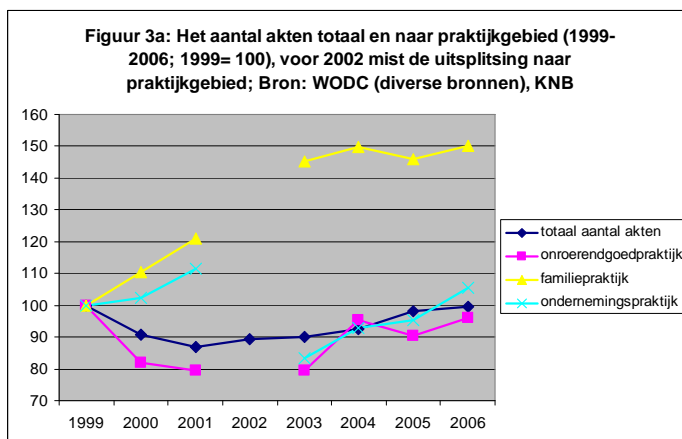
Opvallend is dat de vraag in de familiepraktijk, in tegenstelling tot wat de tariefverhogingen doen vermoeden, juist het sterkst is gestegen van de drie praktijkgebieden (zie figuur 3a hieronder). In de periode 1999-2006 is het aantal akten na aanvankelijk wat te zijn gedaald uiteindelijk op ongeveer hetzelfde niveau geëindigd. De cijfers van 2007 zijn nog niet bekend. In het jaarverslag 2007 van het BFT staat wel dat er in 2007 sprake is van een daling van 5% in het aantal akten.

De cijfers voor 2008 zijn nog niet bekend, maar beloven niet veel goeds. De daling van het totaal aantal akten en het aantal akten per notaris die in 2007 al werd ingezet, zal in 2008 zijn doorgezet en naar verwachting 2009 verder doorzetten. Als gevolg van de financiële crisis en recessie is het aantal verkochte woningen (en bijbehorende hypotheektransacties) drastisch afgenomen. De cijfers van het Kadaster zijn wat dat betreft erg duidelijk (zie grafiek hiernaast).



Ook de ondernemingspraktijk is gevoelig voor de crisis en zal een dalend aantal akten laten zien, zo is de verwachting.

Als we naar de ontwikkeling van het aantal akten per notaris kijken, zien we in figuur 3b dat 1999 een 'all time high' was wat betreft productiviteit. In de jaren voor en na 1999 is het aantal akten per notaris lager. We stellen vast dat de totale vraag naar notariële akten noch de productiviteit in termen van akten door de inwerkingtreding van de wet noemenswaardig is veranderd. De financiële crisis zal daarentegen wel van sterke invloed op de vraag zijn – dat zou echter ook het geval zijn geweest zonder de WNA 1999.



De balans tot dusver is dan:

- Onroerend goedpraktijk: de tarieven dalen en de vraag is in de jaren na 1999 in de meeste jaren gedaald (uitzonderingen zijn 2004 en 2006). Vanaf 2007 daalt de vraag sterk.
- Familiepraktijk: tarieven stijgen en vraag neemt toe, maar de vraag lijkt na 2004 te stabiliseren.
- Ondernemingspraktijk: de tarieven stijgen en de vraag fluctueert van jaar op jaar, maar stijgt per saldo niet en zal dit jaar (sterk) dalen.

Op basis van de wegingsfactoren die het CBS toepast is de verdeling van het aantal akten over de verschillende praktijkgebieden af te leiden.<sup>2</sup> De onroerendgoedpraktijk is met 67% veruit het belangrijkste voor het notariaat, gevolgd door de familiepraktijk (17%) en de ondernemingspraktijk (16%). De dalende tarieven en vraag in de onroerendgoedpraktijk zijn – gegeven deze wegingsfactoren – zeer bepalend voor de stand van zaken in het notariaat. De ontwikkelingen in de ondernemings- en familiepraktijk hebben de terugval in de onroerendgoedpraktijk niet op kunnen vangen. We spreken daarom al met al van een krimpende markt. In een dergelijke situa-

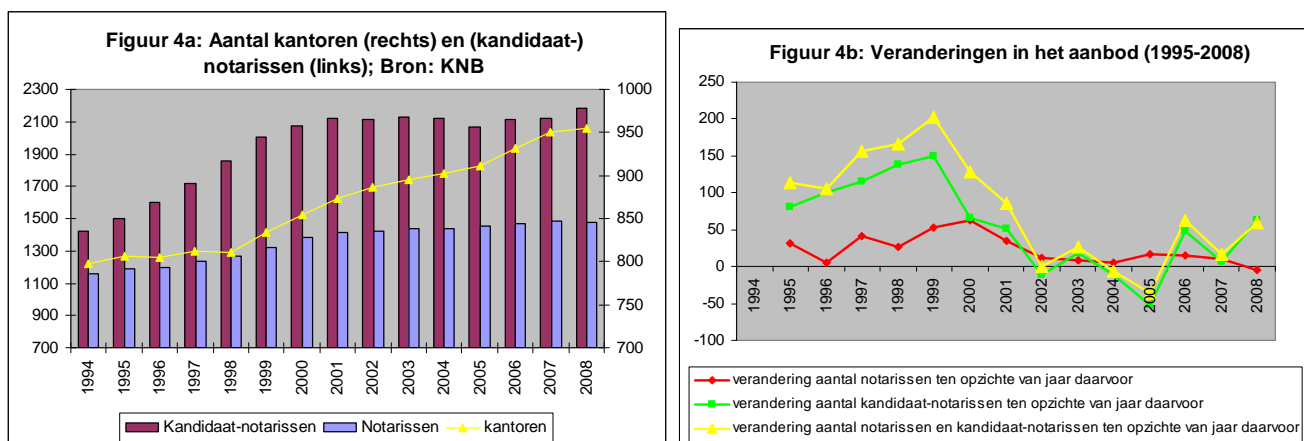
<sup>2</sup> De wegingsfactor geeft het aandeel van een bepaald praktijkgebied ten opzichte van de totale productie van notarissen. Het CBS gebruikt voor de periode 2003-2007 dezelfde in de hoofdttekst genoemde wegingsfactoren.

tie is te verwachten dat het aanbod afneemt (doordat notariskantoren te weinig inkomsten genereren of zelfs failliet gaan) en/of dat in de kostenstructuur wordt gesneden (er efficiënter gewerkt wordt). We bekijken deze aspecten in de volgende paragrafen.

#### 4. Dynamiek in aanbod neemt niet toe

De constatering van de KNB dat het aantal notarissen niet sneller is gestegen klopt (zie onderstaande grafieken 4a en b). Sterker nog de groei is zelfs afgezwakt. De vraag is echter hoe die groei zou zijn verlopen als er geen nieuwe wet was geweest. De vraag is ook of de wet uit 1999 de toetredingsdrempels wel in voldoende mate heeft geslecht. Wij denken van niet. De groei van het aantal aanbieders kan verder bevorderd worden door:

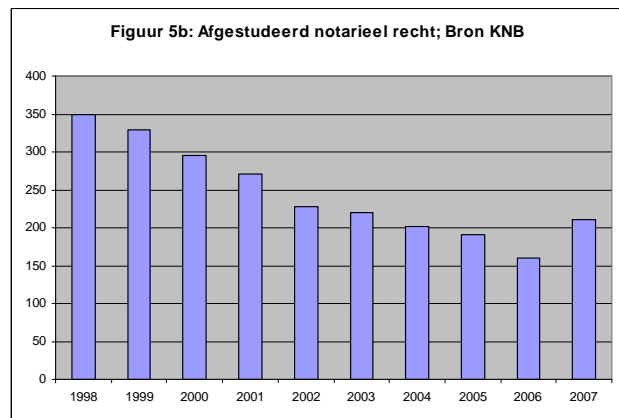
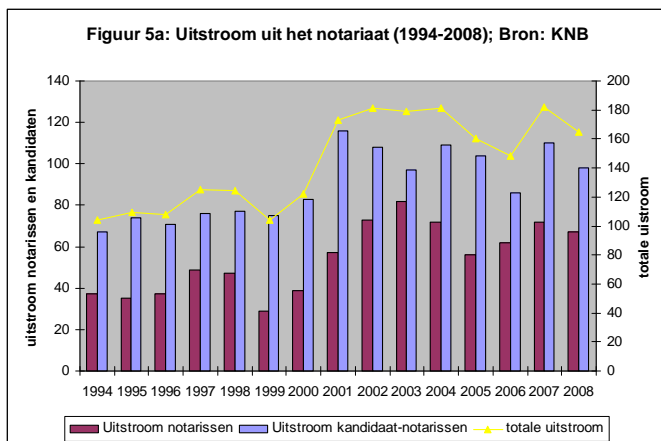
- Het geheel afschaffen van de ministerieplicht. Daarmee wordt specialisatie mogelijk en dus ook toetreding vereenvoudigd.
- Het terugdraaien van de langere opleidingseisen en het verplichte ondernemingsplan.
- Het instellen van een notaris in loondienst van een notaris.
- Het stimuleren van parttime dienstverbanden.<sup>3</sup>
- Het volledig (en niet zoals nu gedeeltelijk) afschaffen van het verbod op het verrichten van handelingen buiten het eigen arrondissement.



De verwachting is dat als gevolg van de vrijheden die de Wet op het Notarisambt sinds 1999 aan klanten en notarissen geeft, is dat de marktdynamiek toe zou nemen. Zoals de rechter grafiek laat zien is dat echter geenszins het geval geweest. Sterker nog, vrijwel direct na 1999 neemt de dynamiek sterk af.

De introductie van marktwerking zet markten doorgaans in beweging; er vallen inefficiënte aanbieders af en er komen innovatieve spelers bij. Deze shake-out is op persoonlijk vlak voor de betreffende notarissen te betreuren, maar is anderzijds gewenst vanuit het perspectief van consumentenwelvaart. Op de markt zijn dan geen notarissen meer beschikbaar, die te duur werken. Echter, dit shake-out (ook wel: opschud) effect lijkt ondanks de krimpende onroerendgoedmarkt niet te zijn opgetreden na 1999.

<sup>3</sup> Het beroep feminiseert. In de periode 2002-2008 steeg het aantal vrouwelijk notarissen van 10,8% naar 16,4%. In 2008 was het merendeel van de kandidaat-notarissen vrouw (64%). Er wordt in toenemende mate parttime gewerkt. In 2008 werkte 558 kandidaat-notarissen parttime (gemiddeld werken zij 72%, 3,6 dagen). Tevens wordt wel gesteld dat relatief veel vrouwelijke kandidaat-notarissen met ervaring het beroep. Dat blijkt niet uit de cijfers. In totaal stroomden in 2008 35 mannen (4,4% van de mannelijke populatie) en 63 vrouwen uit (4,5% van de vrouwelijke populatie). In 2007 was dat 5,1% respectievelijk 5,2%. Bron: KNB.



Bovenstaande 4 grafieken laten zien dat:

- Het aantal notarissen en kandidaten stijgt nog altijd: in periode 1999-2008 met 14½% respectievelijk 8,8%, totaal aantal aanbieders stijgt met 10,1%.<sup>4</sup>
- Het aantal kantoren stijgt tussen 1999 en 2008 met 14,51%.<sup>5</sup>
- De gemiddelde kantooromvang is in de periode 1999-2008 afgenomen van 3,99 (kandidaat-)notarissen naar 3,83 (daling van 3,8%).<sup>6</sup>
- De uitstroom van notarissen neemt na 1999 toe. Dit lijkt echter eerder toe te wijzen aan de leeftijdsopbouw van het notariaat (31% van de notarissen is 56 jaar of ouder in 2006) dan aan de gevolgen van een eventuele shake-out.<sup>7</sup> Omdat de leeftijdsopbouw van kandidaat-notarissen anders is (in 2006 is 81% 40 jaar of jonger), speelt deze leeftijdsgebonden uitstroom niet voor kandidaten.
- De uitstroom aan notarissen wordt aangevuld met instroom van nieuwe notarissen uit het 'stuwmeer' van kandidaat-notarissen, zodat per saldo het aantal notarissen blijft groeien.
- Het aantal afgestudeerden notarieel recht neemt sinds 1998 af. In 2007 is een stijging te zien, maar de trend is duidelijk dat het aantal potentiële (kandidaat-)notarissen afneemt zodat verwacht mag worden dat het aanbod in de komende jaren af gaat nemen.

### Concurrentie

Als op een krimpende markt het aanbod niet afneemt, maar zelfs licht stijgt, dan is te verwachten dat de concurrentie toeneemt en als gevolg daarvan de efficiëntie stijgt. Is de concurrentie toegenomen? Het CPB concludeert in 2005 dat de mate van concurrentie op de lokale markt waar one-off consumers (huishoudens en zakelijke afnemers die slechts een of enkele malen in hun leven met de notaris te maken hebben) in 2002 niet noemenswaardig is toegenomen ten opzicht van 1996. Op nationaal niveau waar repeat buyers (groot zakelijke afnemers) notariële diensten afnemen lijkt er in 2002 wel meer concurrentie dan in 1996, maar heel duidelijk is dat verschil niet. Helaas is er geen onderzoek beschikbaar voor de periode na 2002.

Wel zijn er gegevens van het BFT over de kantoorwinst per fte notaris (kantoorwinst is de netto-omzet plus rentebaten minus personeels-, huisvestings-, afschrijvings-, kantoor-, algemene kosten en rentelasten). Tussen

<sup>4</sup> Ter vergelijking: dit is minder dan in de advocatuur: tussen 1999 en 2007 steeg het aantal advocaten met 42,3%.

<sup>5</sup> Dit is minder dan in de advocatuur: tussen 1999 en 2007 steeg het aantal kantoren met 33,55%.

<sup>6</sup> Het aantal kandidaat-notarissen per kantoor daalt van 2,41 naar 2,29 (2,1%) en het aantal notarissen per kantoor van 1,58 naar 1,55 naar 2,29 (5,0%).

Ten opzichte van 1999 zijn er iets meer kantoren met 2 notarissen dan met 3 of meer notarissen. Het aantal eenpitters blijft ongeveer gelijk. In 2006 is de verdeling van kantoren naar het aantal notarissen per kantoor: 61% eenpitter, 28% 2 notarissen en 11% 3 of meer notarissen.

<sup>7</sup> Notarissen verlaten van rechtswege het ambt bij het bereiken van de leeftijd van 65 jaar.

2002 en 2006 zijn de kantoorwinsten per fte notaris niet gedaald (wat te verwachten is bij toegenomen concurrentie) en is zelfs eerder sprake van een stijging.

Het feit dat van 1999 tot 2006 de tarieven dalen, de vraag afneemt, het aanbod licht stijgt en de winst niet afneemt (eerder licht toeneemt) wijst op een of meerdere van onderstaande mogelijkheden:

- Notarissen zijn andere diensten gaan verlenen naast het opstellen van notariële akten (de vraag naar notariële diensten is dan wel gestegen). Volgens CBS-cijfers tot en met 2001 wordt circa 94% van de netto-omzet van een notariskantoor gerealiseerd met het opmaken van notariële akten. Het kan zijn dat dit percentage in de loop van de jaren is gedaald, maar daar zijn helaas geen cijfers over bekend.
- De verschillen in winstgevendheid tussen notarissen zijn toegenomen (er zijn meer kantoren die genoeg nemen met minder winst). Uit cijfers van het BFT (zie WODC) blijkt dat de variatie in netto-omzet per fte notaris tussen 2002 en 2005 slechts licht stijgt.<sup>8</sup> Wel blijkt dat de variatie groot is: in 2005 bijvoorbeeld was de kantoorwinst per notaris 652.854 euro en de standaarddeviatie<sup>9</sup> 302.396 en voor de netto-omzet per kantoor is de spreiding nog groter: gemiddeld 1.150.773 euro en een standaarddeviatie van 1.061.435 euro. Er is dus een groot verschil in omzet en winstgevendheid tussen kantoren maar dat verschil is de laatste jaren niet veel groter geworden.

Uit cijfers van het BFT blijkt dat het aandeel notarissen onder oplettend en verscherpt financieel toezicht sinds 2004 afneemt.<sup>10</sup> Dat wijst op een gemiddeld gezondere financiële situatie voor het notariaat in 2004-2007.

- Dan blijft een mogelijkheid over: Notarissen zijn gemiddeld efficiënter gaan werken. En daarmee heeft de WNA uit 1999 gedaan waar de wet voor bedoeld was. Een kanttekening: de WNA heeft wel geleid tot het gemiddeld efficiënter worden van het notariaat, maar heeft niet geleid tot een shake-out van inefficiënte bedrijven. Kennelijk was de omvang van de vraag naar akten toereikend om inefficiënte bedrijven een plek op de markt te laten houden (de verandering in uitstroom is immers leeftijd gerelateerd en niet toegenomen na 1999). Op een concurrerende markt gaat inefficiëntie ten koste van de winst per notaris/kantoor.

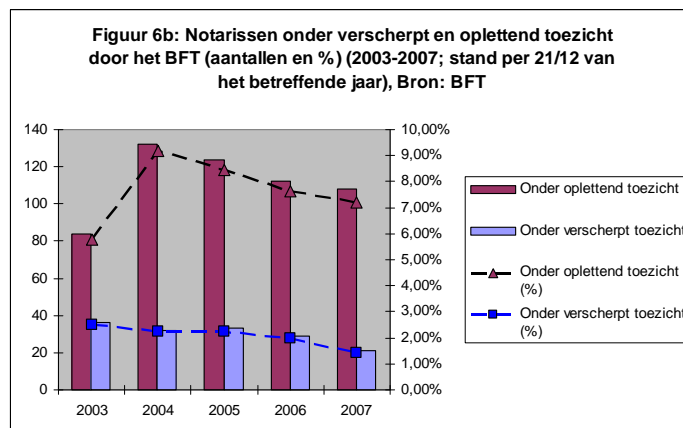
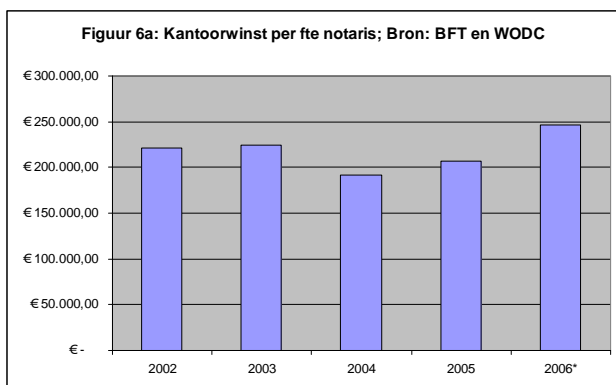
Het zou interessant zijn te kijken of de kantoren die aan de onderkant van omzet en winstverdeling in de sector zitten en die onder verscherpt of oplettend BFT toezicht staand bepaalde gemeenschappelijke kenmerken hebben (denk aan de regio waar het kantoor is gevestigd, aantal (kandidaat-)notarissen per kantoor, etc.). Helaas is daar op dit moment geen nadere informatie over bekend.

---

<sup>8</sup> De standaarddeviatie van de netto-omzet per fte notaris stijgt in 2002-2005 met circa 3%.

<sup>9</sup> Standaarddeviatie is een uitdrukking van de onnauwkeurigheid van de gebruikte schattingsmethode en geeft de spreiding van de coëfficiënt aan (in wiskundige termen is het de mathematische verwachting het tweede moment rond het gemiddelde).

<sup>10</sup> Een notaris valt onder verscherpt toezicht als de financiële situatie zo risicovol wordt ingeschat dat intensief toezicht nodig is. Dit uit zich in het uitvoeren van minimaal één onderzoek per jaar. Ook worden aanvullende afspraken gemaakt betreffende het toezenden van periodieke financiële (kern)gegevens. Oplettend toezicht is van toepassing op notarissen bij wie sprake is van ontwikkelingen die een risico kunnen inhouden. Te denken valt onder meer aan een pas benoemde notaris of een opvallende ontwikkeling in de resultaten en/of vermogenspositie van een notaris. Dit betekent dat het BFT frequenter dan één keer per vijf jaar nadere informatie, veelal verkregen via onderzoek, noodzakelijk acht. Het zijn niet steeds dezelfde notarissen die onder oplettend of verscherpt toezicht staan. Van jaar op jaar is er veel mutatie tussen de verschillende vormen van toezicht.



## 5. Kwaliteit blijft moeilijk meetbaar

Kwaliteit van notariële diensten is een moeilijk grijpbaar begrip. De meeste consumenten hebben geen ervaring met het notariaat en weten vooraf niet waaraan een goede akte moet voldoen. Ook achteraf – dus nadat de akte is gekocht – kunnen de meeste consumenten de kwaliteit ervan slecht beoordelen. In de familiepraktijk, bijvoorbeeld, gaan er in de meeste gevallen vele (tientallen) jaren voorbij tussen het verlijden van de akte en het moment waarop deze weer uit de kast wordt getrokken. Pas als iemand overlijdt of men gaat scheiden, valt de kwaliteit beter te beoordelen (denk aan de verdeling van de erfenis of de betaling van successierechten). Omdat de omlooptijd in de vastgoedpraktijk korter is dan in de familiepraktijk – in de vastgoedpraktijk is de gemiddelde omlooptijd van op dit moment nog zo'n zeven jaar – is de kwaliteit van onroerendgoedakten wat beter achteraf te beoordelen. Fouten zullen dan immers – in veel gevallen – blijken bij de verkoop van het vastgoed. In de ondernemingspraktijk hebben afnemers vaker ervaring met het notariaat en is de kwaliteitsonzekerheid vooraf wat minder groot, maar nog altijd aanwezig.

Er worden nagenoeg geen pogingen ondernomen om de kwaliteit van de dienstverlening transparant te maken. Dit zou kunnen door:

- Voorlichting te geven aan afnemers: waar moet een bepaalde akte aan voldoen? waar moet ik op letten bij het kiezen van een notaris? Dit is een taak voor de KNB.
- Kwaliteitscriteria met betrekking tot integriteit en juridische ambachtelijkheid op te stellen en te operationaliseren. Dit is een taak voor de beroepsgroep (KNB) in samenspraak met afnemers en toezichthouders.
- Versnippering van het toezicht en klachtenloketten te verminderen. Denk hierbij aan een centrale klachtenregistratie (met één loket), het minder zwaar leunen op repressieve tuchtrechtelijke instrumenten, openbaarheid van gegrond verklaarde klachten en het instellen van een geschillencommissie en een 'consumentenzetel' bij de KNB te overwegen.

Marktwerking in een markt met zo weinig kwaliteitstransparantie is een risico. De kans op tariefverhogingen en/of kwaliteitsverlagingen (die kostenbesparend zijn voor de notaris) is dan niet ondenkbeeldig. Een crisis (krimpende vraag) vormt ook een risico, omdat de prikkels om te besparen op kostbare, voor de afnemer niet-zichtbare componenten van kwaliteit groter worden.

## 6. Blik op de toekomst: zware tijden

WNA is succesvol geweest in het efficiënter maken van de sector. Maar: de WNA uit 1999 heeft niet geleid tot een shake-out van inefficiënte bedrijven. Kennelijk was de omvang van de vraag naar akten toereikend om inefficiënte bedrijven een plek op de markt te laten houden. Nog altijd zijn er notarissen die te duur en te weinig klantgericht werken.

Het aanbod is zeer inelastisch gebleken. Ondanks dalende tarieven en gelijkblijvende vraag, is het aantal (kandidaat-)notarissen toegenomen en is geen sprake van uitstroom van inefficiënte kantoren. Dat is ook wel te begrijpen: na een jarenlange en zeer specifieke opleiding is uitreding weinig aantrekkelijk, zeker niet als op wat hogere leeftijd als omscholing of herplaatsing moeilijker is (veel notarissen zijn relatief oud). Toch is een risicofactor de aanwas van het aanbod. Immers, het aantal afgestudeerden notarieel recht nam de laatste jaren af. Doordat de sector gemiddeld efficiënter is gaan werken, is het misschien minder aantrekkelijk voor juristen om in de sector te gaan werken en zullen in de toekomst minder afgestudeerden instromen.

De vraag in de onroerendgoedpraktijk en de ondernemingspraktijk valt weg. De vraaguitval als gevolg van de financiële crisis zal dan ook dubbel hard aankomen: de shake-out van inefficiënte spelers zal versneld plaatshebben en een aantal spelers zal omvallen als gevolg van het conjunctureel krimpen van de markt.

### *Literatuur*

- Baarsma, B., J. Mulder en C. Teulings, 2004. Rechtszekerheid als publiek belang - Over de notaris, zijn domein en de markt. Position paper. SEO-rapportnr. 765, SEO Economisch Onderzoek.
- CPB, 2005. Competition and quality in the notary profession, R. Nahuis en J. Noailly, Den Haag.
- KNB; Jaarverslagen 2001/2002, 2002/2003, 2003/2004, 2004/2005, 2006/2007
- KNB factsheet voor het notariaat, december 2008
- Plug, P., A. Dekker, S. van der Hurk (Berenschot), B. Baarsma, F. Felsö (SEO), 2003, Mededinging versus domeinmonopolie en ministerieplicht: over de gevolgen van marktwerking in het notariaat, SEO-rapport nr. 665, SEO Economisch Onderzoek.
- Lacle, Z. D. 2007. Notabelen vernieuwen. Gevolgen van marktwerking in het notariaat. Academisch proefschrift.
- KSU. De stand van het notariaat 2008.
- WODC, 2008. Trendrapportage notariaat 2006, Toegankelijkheid, continuïteit en kwaliteit van de dienstverlening, Z.D. Lacle en M.J. ter Voert, Den Haag.
- Gegevensverzameling ten behoeve van de commissie monitor notariaat, tweede meting 2001.
- Zorgen over aantrekkelijkheid van het notariaat: uitstroom vrouwelijke kandidaten groeit. Notariaat Magazine nummer 12, december 2005