

De 10 Slimste Vragen over Besparing op Notariskosten

1. Kunt u uw offerte specificeren in vaste tarieven versus variabele kosten, en aangeven welk percentage van het totaalbedrag bestaat uit onvermijdelijke overheidsheffingen zoals griffierechten ?

→ Deze vraag onthult direct de speelruimte voor besparing.

2. Bij een [specifieke dienst]: welk deel van het werk kan ik zelf voorbereiden om uw tijdsbesteding (en dus kosten) te reduceren, zonder de juridische correctheid in gevaar te brengen ?

→ Toont initiatief en richt zich direct op de grootste kostenpost: tijd.

3. Biedt u een vast, all-in tarief voor [deze dienst], en zo ja, welke scenario's vallen hierbuiten en zouden tot extra kosten leiden ?

→ Test of het "voordelige" tarief werkelijk voordelig is of een verkooptruc.

4. Hoe verhoudt uw tarief zich tot het gemiddelde in de regio, en kunt u de belangrijkste reden voor een eventueel verschil toelichten (bijv. specialistische expertise of netwerkkosten) ?

→ Daagt de notaris uit de meerwaarde van zijn prijs te rechtvaardigen.

5. Voor een levenstestament: zijn de kosten voor inschrijving in het Centraal Levenstestament Register (CLTR) inbegrepen, en hoe garandeert u dat mijn bewindvoerder in een crisissituatie direct wordt gevonden ?

→ Richt zich op de praktische waarde, niet alleen het document.

6. Bij een samenlevingscontract: wat is het prijsverschil tussen een basisovereenkomst en een uitgebreide met gedetailleerde beëindigingsclausules, en welke risico's loop ik bij de goedkopere optie ?

→ Maakt de afweging tussen prijs en risico inzichtelijk.

7. Biedt u digitaal versus fysiek ondertekenen aan, en is er een prijsverschil? Kunt u de efficiëntiewinst voor mij in euro's vertalen? ?

→ Benadrukt kostenbesparing door digitalisering.

8. Zijn uw tarieven onderhandelbaar bij het afnemen van meerdere diensten (bijv. testament + samenlevingscontract), en zo ja, wat is uw bundelkorting ?

→ Test de bereidheid tot prijsconcurrentie.

9. Kunt u een voorbeeld geven van een situatie waarin een cliënt door uw advies op de lange termijn meer bespaarde dan de initiële kosten van uw dienst ?

→ Verlegt de focus van prijs naar waarde.

10. Wat is in uw offerte het onderscheid tussen uw honorarium en de verplichte kosten (zoals griffierechten), en op welk onderdeel biedt u zelf de meeste flexibiliteit ?

→ Identificeert direct waar de besparingsmogelijkheden liggen.

Waarom deze vragen zo effectief zijn:

- Ze richten zich op transparantie en waarde.
- Ze maken onderscheid tussen vaste en variabele kosten.
- Ze benadrukken efficiëntie (digitalisering, voorwerk).
- Ze leggen de relatie bloot tussen korte-termijncosten en lange-termijnrisico's.

Door deze vragen te stellen, positioneert u zich als een geïnformeerde klant en krijgt u niet alleen een scherpere prijs, maar ook duidelijkheid over wát u precies krijgt voor uw geld.