

Enquêteformulier dienstverlening: Aankoopbegeleiding

Wie was uw makelaar in het aankoopproces?

Martijn Boerlage

Hoe bent u in contact gekomen met ons makelaarskantoor?

- Eerder gebruik gemaakt van diensten van dit makelaarskantoor
- Via kennissen / familie
- Via het internet
- Via het telefoonboek / de Gouden Gids
- Via een advertentie van dit makelaarskantoor
- Via aanbod in etalage / binnenlopen
- Via te koop borden bij de woning
- + Anders namelijk: Via een bezichtiging van een woning waarbij hij verkoop makelaar was.

Waarom heeft u voor ons makelaarskantoor gekozen?

- Op aanraden van familie / kennissen
- Recensies op internet
- Woningaanbod
- Naamsbekendheid
- + Anders namelijk: Kleinschaliger, betrokken, goede klik/gevoel bij makelaar

Bent u tevreden over de dienstverlening van ons kantoor?

- Zeer tevreden
- Tevreden
- Neutraal
- Ontevreden
- Zeer ontevreden

Kunt u in enkele woorden uw antwoord op de vorige vraag kort toelichten?

De aankoop ging erg snel. Wij zelf hadden de woning al uitgekozen. Dus tevreden over afhandeling.

Uitstraling:

	1	2	3	4	5
Uitstraling van ons makelaarskantoor	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>
De website van ons makelaarskantoor heeft duidelijke en nuttige informatie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Bij de volgende vier vragen geeft u antwoord op een schaal van 1 tot en met 5 waarbij 5 zeer goed is en 1 zeer slecht.

Klantgerichtheid:

	1	2	3	4	5
Klantvriendelijkheid	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X
Enthousiasme van de makelaar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X
Inzet van de makelaar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>
Communicatie tussen u en de makelaar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
De makelaar is telefonisch bereikbaar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X
De makelaar informeert u goed over tarieven/courtages	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>
De binnendienst medewerkers zijn goed op de hoogte van uw situatie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>

Deskundigheid:

	1	2	3	4	5
De makelaar heeft voldoende verstand van zaken	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X
De makelaar geeft u een goed beeld van de marktsituatie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>
De makelaar geeft u een goed gevoel bij het nemen van beslissingen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

De binnendienst medewerkers hebben voldoende verstand van zaken	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>
---	-----------------------	-----------------------	-----------------------	---	-----------------------

Betrouwbaarheid:

	1	2	3	4	5
De makelaar geeft u objectieve informatie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>
De makelaar behartigt uw belangen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>
Het is duidelijk wat de makelaar allemaal voor u doet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>
De makelaar komt zijn afspraken na	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>
De makelaar voldoet aan uw verwachtingen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>

Wat is de reden van de aankoop van uw woning?

- X Huidige woonruimte voldoet niet meer
- O Veranderende werksituatie
- O Samenwonen
- O Uitbreiding van het gezin
- O Verhuizing als gevolg van echtscheiding
- O Anders namelijk:

Hoe lang heeft de zoektocht naar uw nieuwe woning geduurd?

- X 0 tot 2 maanden
- O 2 tot 4 maanden
- O 4 tot 6 maanden
- O 6 tot 8 maanden
- O langer dan 8 maanden

Bent u tevreden over de uiteindelijke aankoopprijs?

- O Zeer tevreden
- X Tevreden
- O Neutraal
- O Ontevreden
- O Zeer ontevreden

Bent u tevreden over de prijs die u betaalt ten opzichte van de totale inzet van de makelaar?

- Zeer tevreden
- Tevreden
- Neutraal
- Ontevreden
- Zeer ontevreden

Bent u tevreden over de interesse die de makelaar toont na de aankoop?

- Zeer tevreden
- Tevreden
- Neutraal
- Ontevreden
- Zeer ontevreden

In welke mate heeft de makelaar voldaan aan uw verwachtingen?

- Boven uw verwachting
- Gelijk aan uw verwachting
- Beneden uw verwachting

Onderhandeling en overeenkomst:

	1	2	3	4	5
Duidelijke onderhandelingstactiek	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>
Professionele en deskundige begeleiding in de onderhandelingsfase	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>
Duidelijke koopovereenkomst	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>
Communicatie over ontwikkelingen in het proces	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>
De overdracht	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X	<input type="radio"/>

Bent u van plan, als u in de verre toekomst de woning gaat verkopen, weer gebruik te maken van onze diensten?

- X Ja
O Nee, waarom niet?

Zou u ons makelaarskantoor aanraden bij familie / kennissen?

- X Ja
O Nee

Heeft u nog opmerkingen of suggesties voor ons makelaarskantoor?

Deze enquête bekijken en sommige dubbele vragen eruit halen. Komt soms op hetzelfde neer.

Heeft u nog familie / kennissen die ook een woning willen kopen en waar wij contact mee mogen opnemen?

Zo ja, graag naam / adres / telefoonnummer:

Uw naam: Dhr Allon en mevrouw Van der Molen

Nieuw adres:
Oud adres: