

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 bordjes bij de woning
- Anders namelijk:

Waarom heeft u voor ons makelaarskantoor gekozen?

- Op aanraden van familie / kennissen
- Recensies op internet
- Woningaanbod
- Naamsbekendheid
- Anders namelijk: Na de verkoopbegeleiding hadden we zo'n vertrouwen in Martijns deskundigheid en objectieve blik voor ons 'droomhuis', dat we hem ook als aankoopmakelaar wilden inschakelen.

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?

Zowel de dienstverlening van Dhr. Boerlage als de dienstverlening van Mevr. Hartendorp, gaf ons een gerust gevoel voor zowel de aankoop als de verkoop van ons huis.

Uitstraling:

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

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"/>	<input type="radio"/>	X
Communicatie tussen u en de makelaar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X
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"/>	<input type="radio"/>	X
De binnendienst medewerkers zijn goed op de hoogte van uw situatie	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X

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"/>	<input type="radio"/>	X
De makelaar geeft u een goed gevoel bij het	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	X

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

Betrouwbaarheid:

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

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

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?

We zijn beiden erg tevreden over de gehele dienstverlening van jullie makelaarskantoor. Na bijna twee jaar zeer intensief contact over zowel verkoop van het oude huis als aankoop van het nieuwe huis, is het bijna raar dat er aan dat contact logischerwijs zomaar een eind komt. De enige suggestie is: ga zo door, maar werk niet te hard. We hebben gezien dat jullie het – gelukkig- heel druk hebben, maar dat jullie allemaal ook erg hard ervoor werken. We hebben het bijvoorbeeld ook erg gewaardeerd, dat Martijn op zijn vrije dag ons nog op de hoogte hield van de onderhandelingen. (bij de verkoop). Dank jullie wel allemaal voor alles!

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

Zo ja, graag naam / adres / telefoonnummer:

Nee op dit moment niet.

Uw naam: Niels en Fleur Mulder