

**Vragenlijst****05179\_01 Aankoop woning**

Onderzoek start: 1 september 2004

Onderzoek eindigt: 31 december 2007

Kantoor: Makelaardij Sierd Moll B.V.

Adres: Badweg 30

Plaats: GORREDIJK

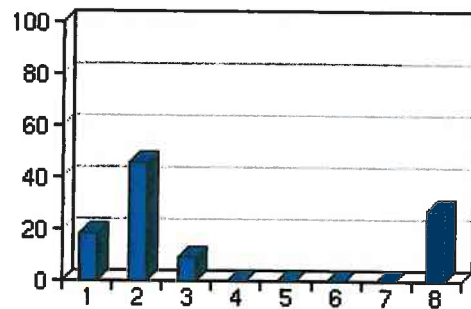
Logo: 3\_logomakelaardij sierd moll funda.jpg

05179 Makelaardij Sierd Moll B.V. - Referentie:

**1. Op welke wijze bent u bij dit NVM-makelaarskantoor terechtgekomen?**

1-1. Slechts één antwoord mogelijk:

		value	#	%
1	eerder gebruik gemaakt van diensten van dit makelaarskantoor	1	2	18.18
2	via kennissen / familie	2	5	45.45
3	via het internet	3	1	9.09
4	via het telefoonboek / de Gouden Gids	4	0	0.00
5	via een advertentie van dit makelaarskantoor	5	0	0.00
6	via aanbod in etalage / binnenlopen	6	0	0.00
7	via te koop / te huur borden bij de woning	7	0	0.00
8	anders	8	3	27.27
Gemiddeld:		3.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



1-2. namelijk:

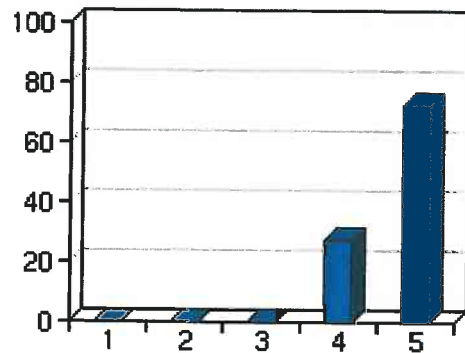
Results in appendix A

**2. Waarom heeft u juist gekozen voor dit makelaarskantoor?**

Results in appendix A

3. Hoe tevreden of ontevreden bent u, alles overziende, over het makelaarskantoor?

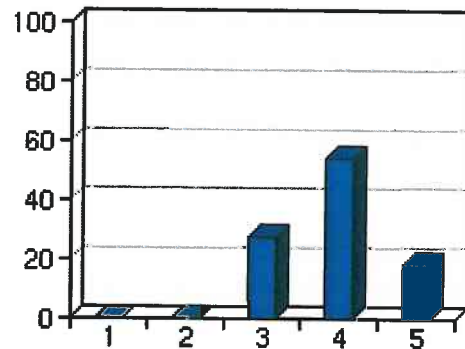
		value	#	%
1	uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	ontevreden	2	0	0.00
3	niet ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	tevreden	4	3	27.27
5	uiterst tevreden	5	8	72.73
Gemiddeld:		4.7		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



4. Uitstraling

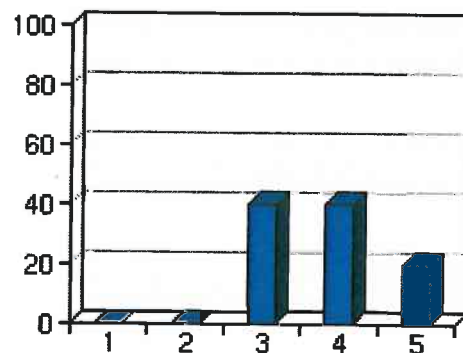
4-1. het kantoor een professionele uitstraling heeft?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	3	27.27
4	Tevreden	4	6	54.55
5	Uiterst tevreden	5	2	18.18
Gemiddeld:		3.9		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



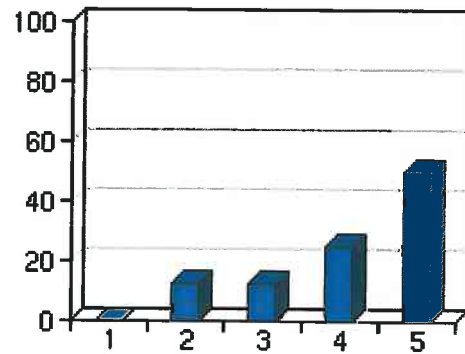
4-2. u goed wordt ontvangen bij de receptie?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	4	40.00
4	Tevreden	4	4	40.00
5	Uiterst tevreden	5	2	20.00
Gemiddeld:		3.8		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		1		
Aantal reacties:		11		



4-3. de website van het makelaarskantoor u voldoende informatie geeft?

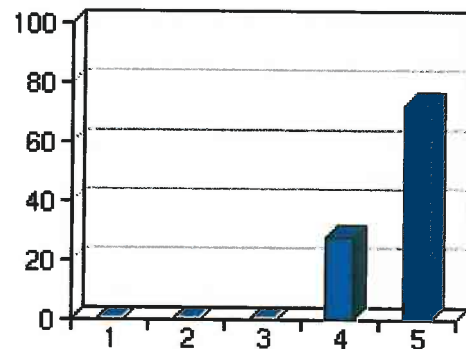
		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	1	12.50
3	Ontevreden / niet tevreden	3	1	12.50
4	Tevreden	4	2	25.00
5	Uiterst tevreden	5	4	50.00
Gemiddeld:		4.1		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		3		
Aantal reacties:		11		



5. Klantgerichtheid

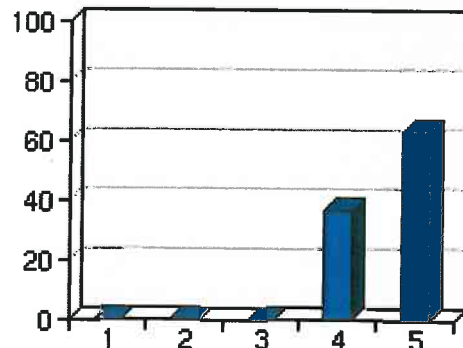
5-1. de makelaar enthousiast overkomt?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	3	27.27
5	Uiterst tevreden	5	8	72.73
Gemiddeld:		4.7		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



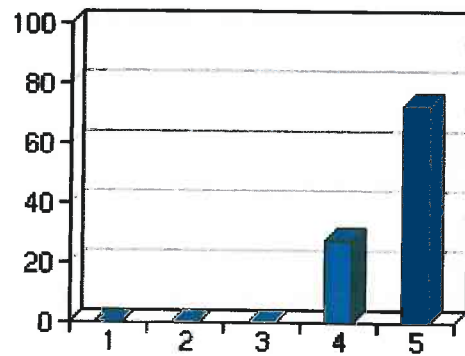
5-2. de makelaar voldoende aandacht aan u schenkt?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	4	36.36
5	Uiterst tevreden	5	7	63.64
Gemiddeld:		4.6		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



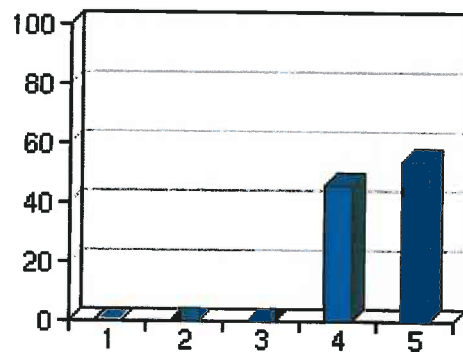
5-3. de makelaar zich voor u inzet?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	3	27.27
5	Uiterst tevreden	5	8	72.73
Gemiddeld:		4.7		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



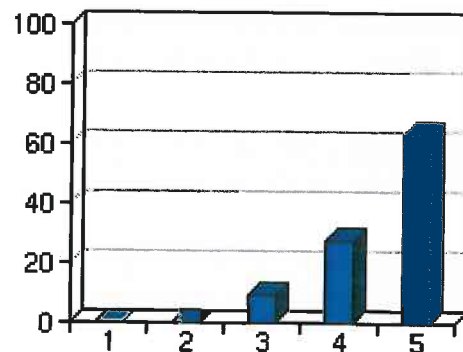
5-4. de makelaar u voldoende tijd gunt om beslissingen te nemen?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	5	45.45
5	Uiterst tevreden	5	6	54.55
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



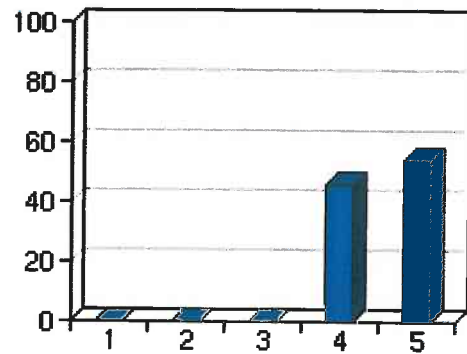
5-5. de makelaar zijn afspraken nakomt?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	1	9.09
4	Tevreden	4	3	27.27
5	Uiterst tevreden	5	7	63.64
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



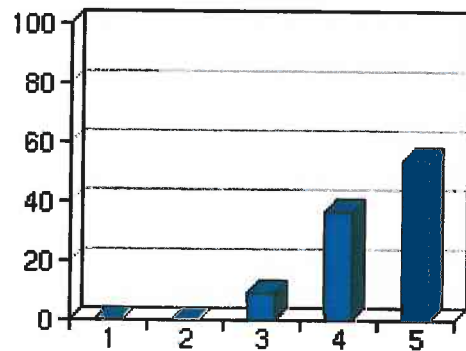
5-6. de makelaar u informeert over de tarieven/courtages?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	5	45.45
5	Uiterst tevreden	5	6	54.55
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



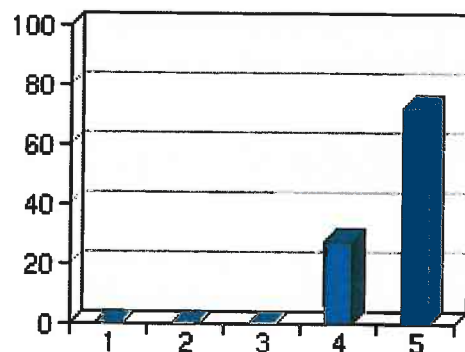
5-7. de makelaar telefonisch bereikbaar is?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	1	9.09
4	Tevreden	4	4	36.36
5	Uiterst tevreden	5	6	54.55
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



5-8. het makelaarskantoor telefonisch bereikbaar is?

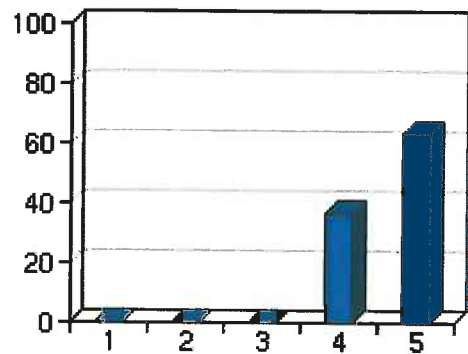
		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	3	27.27
5	Uiterst tevreden	5	8	72.73
Gemiddeld:		4.7		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



## 6. Deskundigheid

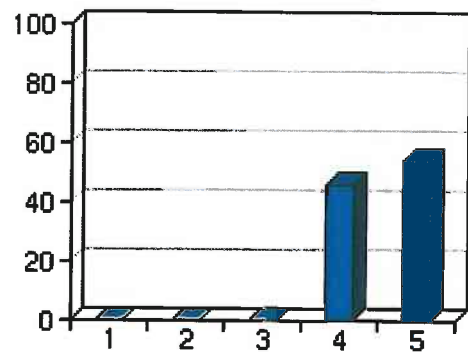
### 6-1. de makelaar voldoende kennis van zaken heeft?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	4	36.36
5	Uiterst tevreden	5	7	63.64
Gemiddeld:		4.6		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



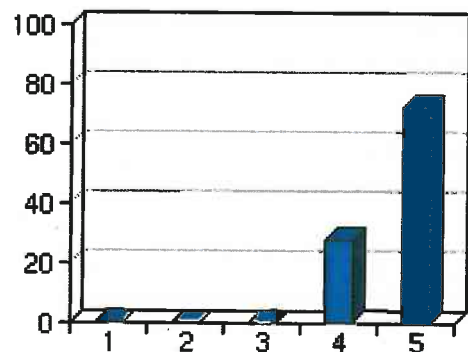
### 6-2. de makelaar u inzicht geeft in de marktsituatie?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	5	45.45
5	Uiterst tevreden	5	6	54.55
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



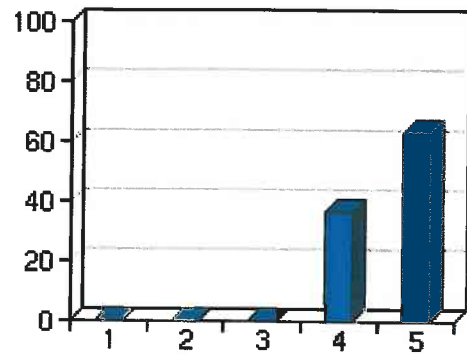
### 6-3. de makelaar u goede adviezen geeft?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	3	27.27
5	Uiterst tevreden	5	8	72.73
Gemiddeld:		4.7		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



6-4. de makelaar u een goed gevoel geeft bij het nemen van belangrijke beslissingen?

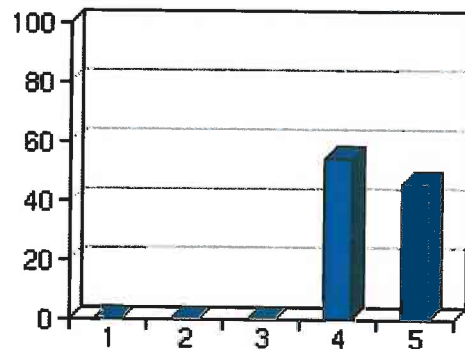
		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	4	36.36
5	Uiterst tevreden	5	7	63.64
Gemiddeld:		4.6		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



7. Betrouwbaarheid

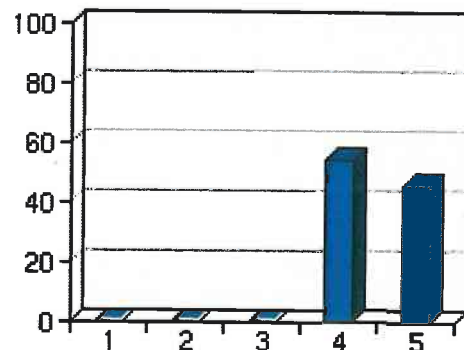
7-1. de makelaar u objectieve informatie geeft?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	6	54.55
5	Uiterst tevreden	5	5	45.45
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



7-2. de makelaar uw belangen behartigt?

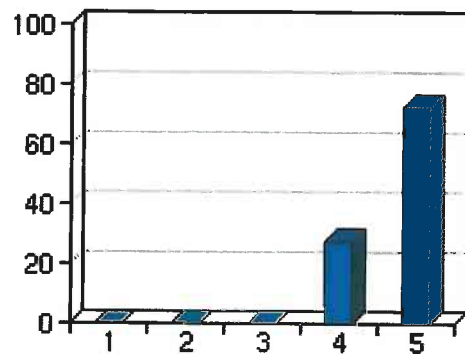
		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	6	54.55
5	Uiterst tevreden	5	5	45.45
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



## 8. Medewerkers

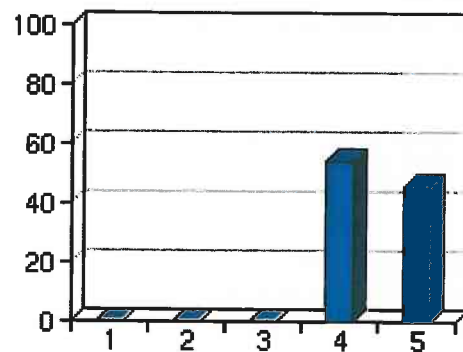
### 8-1. de medewerkers van het makelaarskantoor vriendelijk zijn?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	3	27.27
5	Uiterst tevreden	5	8	72.73
Gemiddeld:		4.7		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



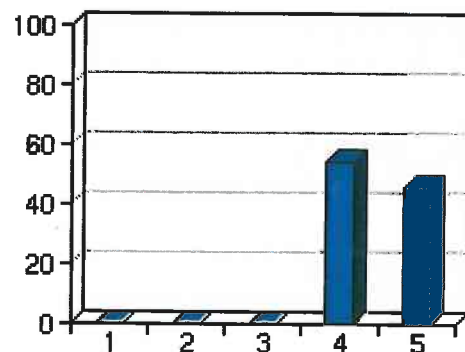
### 8-2. de medewerkers van het makelaarskantoor op de hoogte zijn van uw situatie?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	6	54.55
5	Uiterst tevreden	5	5	45.45
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



### 8-3. de medewerkers van het makelaarskantoor deskundig zijn?

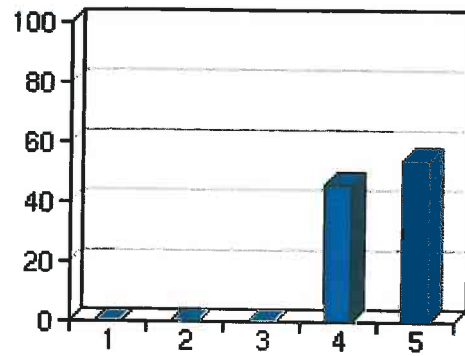
		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	6	54.55
5	Uiterst tevreden	5	5	45.45
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



## 9. Nazorg

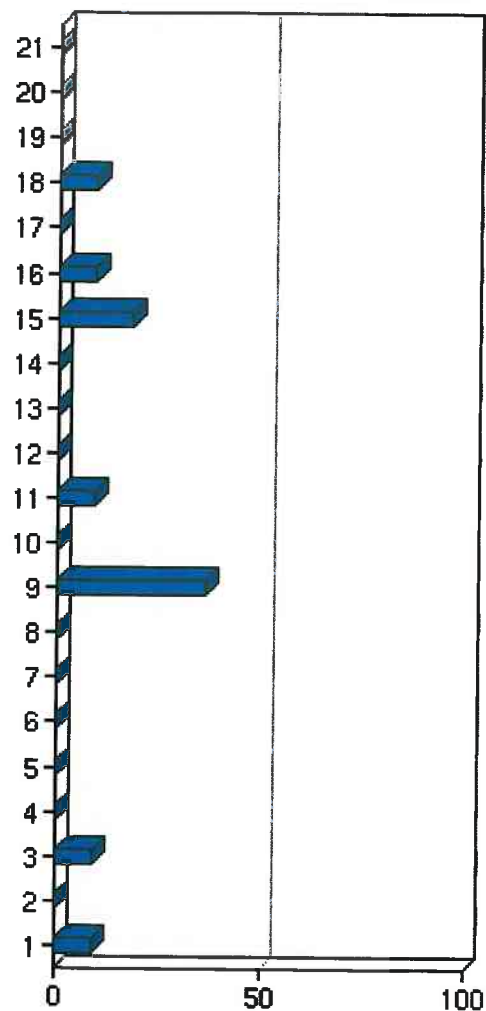
9-1. de makelaar na afloop van de geleverde dienst tijd voor u neemt om uw vragen te beantwoorden?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	5	45.45
5	Uiterst tevreden	5	6	54.55
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



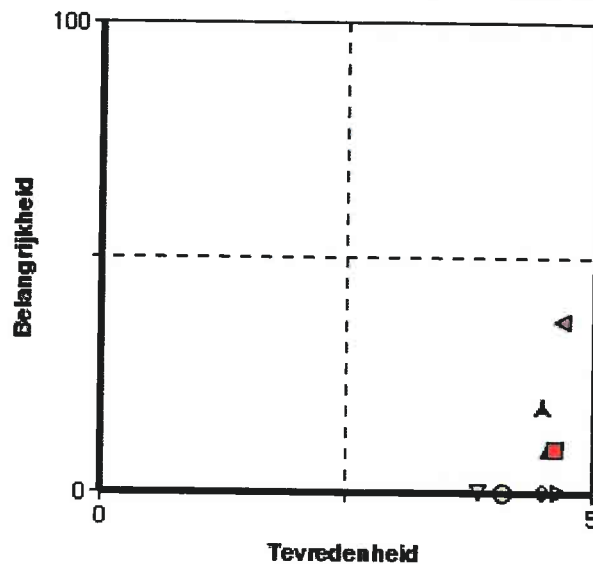
10. Wat vindt u het belangrijkste aspect met betrekking tot de dienstverlening van het makelaarskantoor?

	gemiddelde # resultaat	#	%
inzet door de makelaar	4.7	1	9.09
tijd die u van de makelaar krijgt voor beslissingen	4.5	0	0.00
nakomen afspraken door de makelaar	4.5	1	9.09
informatie van de makelaar over tarieven / courtages	4.5	0	0.00
telefonische bereikbaarheid van de makelaar	4.5	0	0.00
telefonische bereikbaarheid van het makelaarskantoor	4.7	0	0.00
kennis van zaken door de makelaar	4.6	0	0.00
inzicht in de marktsituatie door de makelaar	4.5	0	0.00
goede adviezen van de makelaar	4.7	4	36.36
de professionele uitstraling kantoor	3.9	0	0.00
ondersteuning door de makelaar bij maken van beslissingen	4.6	1	9.09
de ontvangst bij de receptie	3.8	0	0.00
informatie via de website	4.1	0	0.00
objectieve informatie van de makelaar	4.5	0	0.00
belangenbehartiging door de makelaar	4.5	2	18.18
enthousiasme van de makelaar	4.7	1	9.09
vriendelijkheid medewerkers van het makelaarskantoor	4.7	0	0.00
aandacht van de makelaar	4.6	1	9.09
op de hoogte zijn van uw situatie door de medewerkers	4.5	0	0.00
deskundigheid medewerkers van het makelaarskantoor	4.5	0	0.00
tijd van de makelaar om na afloop vragen te beantwoorden	4.5	0	0.00



Onbeantwoord: 0  
 Reacties: 11

Prioriteitenmatrix:

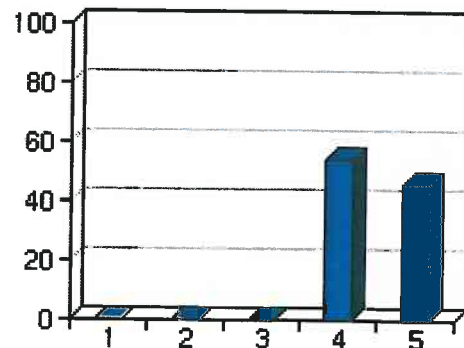


- inzet door de makelaar, ondersteuning door de makelaar bij maken van beslissingen, enthousiasme van de makelaar, aandacht van de makelaar
- ◆ tijd die u van de makelaar krijgt voor beslissingen, informatie van de makelaar over tarieven / courtages, telefonische bereikbaarheid van de makelaar, kennis van zaken door de makelaar, inzicht in de marktsituatie door de makelaar, objectieve informatie van de makelaar, op de hoogte zijn van uw situatie door de medewerkers, deskundigheid medewerkers van het makelaarskantoor, tijd van de makelaar om na afloop vragen te beantwoorden
- ▲ nakomen afspraken door de makelaar, ondersteuning door de makelaar bij maken van beslissingen

11. Oriëntatie

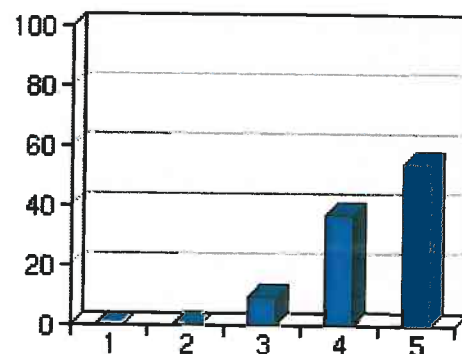
11-1. de makelaar goed naar uw woonwensen luistert?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	6	54.55
5	Uiterst tevreden	5	5	45.45
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



11-2. de makelaar u informeert over de diverse stappen van het aankoopproces?

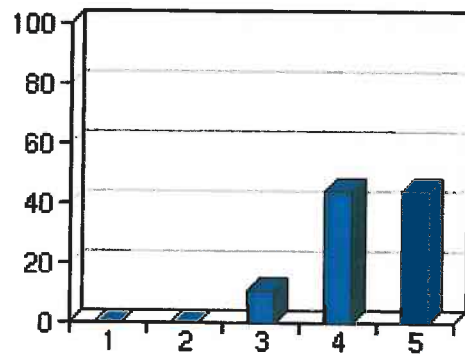
		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	1	9.09
4	Tevreden	4	4	36.36
5	Uiterst tevreden	5	6	54.55
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



## 12. Het zoeken

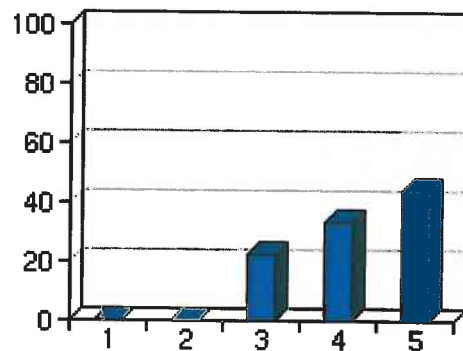
### 12-1. de makelaar u betreft in het zoekproces?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	1	11.11
4	Tevreden	4	4	44.44
5	Uiterst tevreden	5	4	44.44
Gemiddeld:		4.3		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		2		
Aantal reacties:		11		



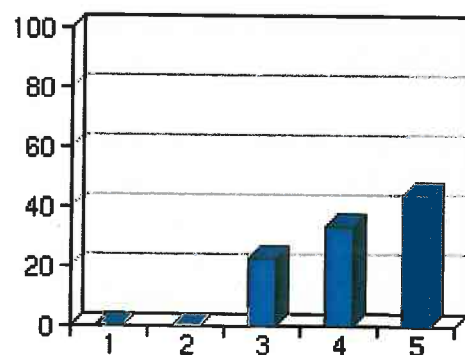
### 12-2. het nieuwe woningaanbod tijdig aan u wordt doorgegeven?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	2	22.22
4	Tevreden	4	3	33.33
5	Uiterst tevreden	5	4	44.44
Gemiddeld:		4.2		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		2		
Aantal reacties:		11		



### 12-3. de aangeboden woningen aansluiten op uw woonwensen?

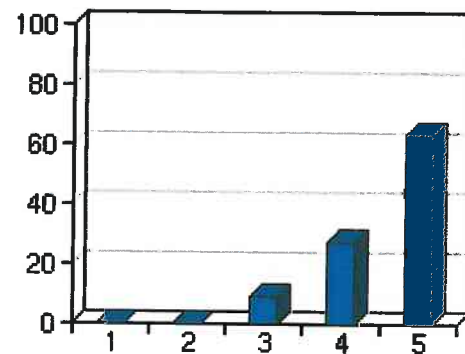
		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	2	22.22
4	Tevreden	4	3	33.33
5	Uiterst tevreden	5	4	44.44
Gemiddeld:		4.2		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		2		
Aantal reacties:		11		



### 13. Het bezichtigen

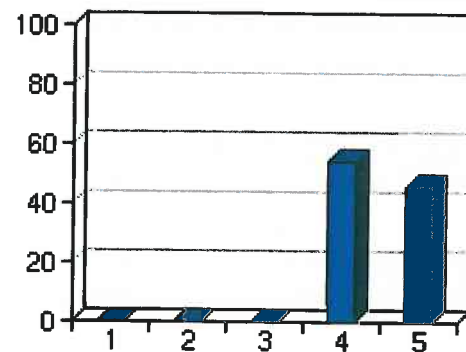
#### 13-1. de makelaar zich voor u inspant om op korte termijn woningen te bezichtigen?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	1	9.09
4	Tevreden	4	3	27.27
5	Uiterst tevreden	5	7	63.64
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



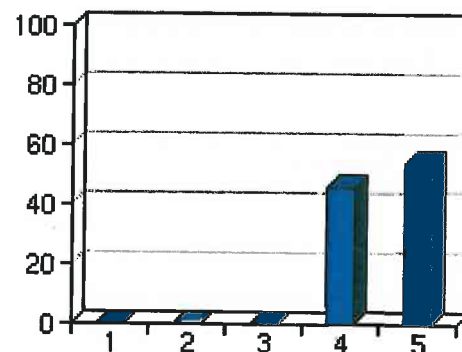
#### 13-2. de makelaar op tijd komt tijdens afspraken?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	6	54.55
5	Uiterst tevreden	5	5	45.45
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



#### 13-3. de makelaar u tijdens het bezichtigen wijst op eventuele gebreken?

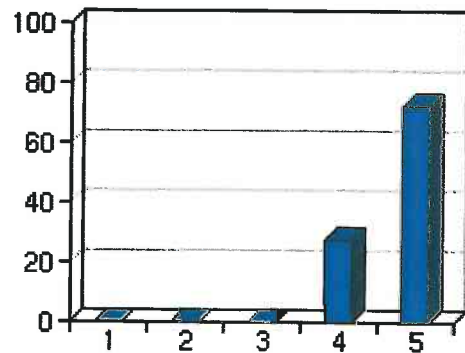
		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	5	45.45
5	Uiterst tevreden	5	6	54.55
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



#### 14. De aankoop

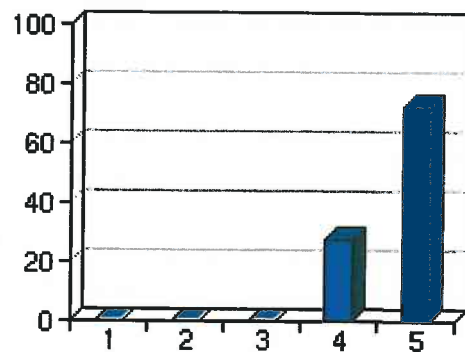
##### 14-1. de makelaar u goede adviezen geeft over de onderhandelingsstrategie?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	3	27.27
5	Uiterst tevreden	5	8	72.73
Gemiddeld:		4.7		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



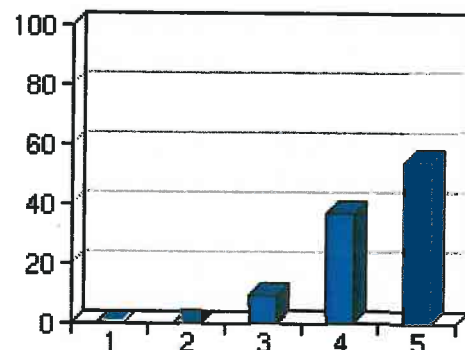
##### 14-2. de makelaar een goede prijs voor u onderhandelt?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	3	27.27
5	Uiterst tevreden	5	8	72.73
Gemiddeld:		4.7		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



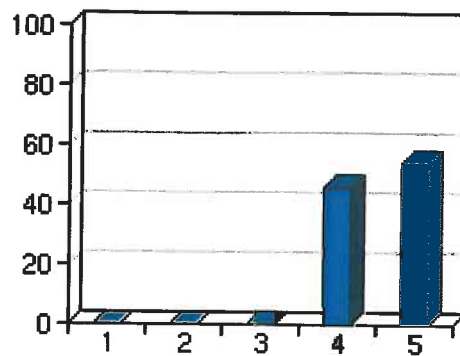
##### 14-3. de makelaar u informeert over de afwikkeling van de aankoop?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	1	9.09
4	Tevreden	4	4	36.36
5	Uiterst tevreden	5	6	54.55
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



14-4. de makelaar uw belangen behartigt tijdens onderhandelingen?

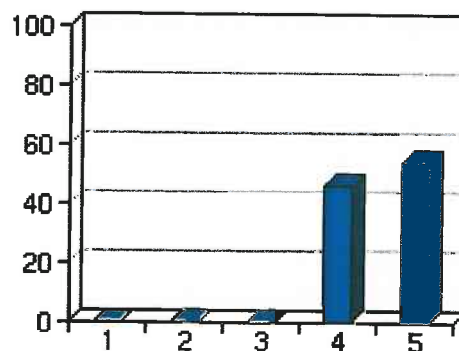
		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	5	45.45
5	Uiterst tevreden	5	6	54.55
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



15. De overdracht van de woning

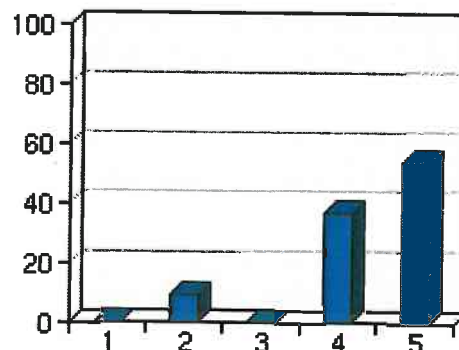
15-1. de aankoop binnen de met u afgesproken termijn wordt afgewikkeld?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	5	45.45
5	Uiterst tevreden	5	6	54.55
Gemiddeld:		4.5		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



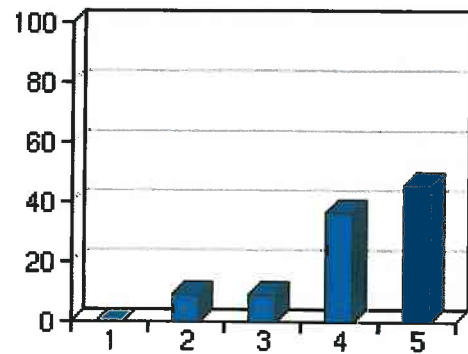
15-2. uw gegevens in de koopovereenkomst volledig zijn?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	1	9.09
3	Ontevreden / niet tevreden	3	0	0.00
4	Tevreden	4	4	36.36
5	Uiterst tevreden	5	6	54.55
Gemiddeld:		4.4		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



15-3. u informatie over uw nieuwe woonomgeving ontvangt?

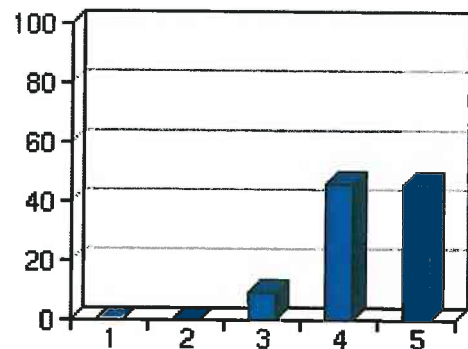
		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	1	9.09
3	Ontevreden / niet tevreden	3	1	9.09
4	Tevreden	4	4	36.36
5	Uiterst tevreden	5	5	45.45
Gemiddeld:		4.2		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



16. Nazorg

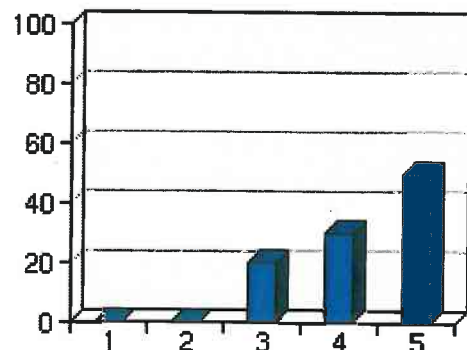
16-1. de makelaar na de koop interesse in u toont?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	1	9.09
4	Tevreden	4	5	45.45
5	Uiterst tevreden	5	5	45.45
Gemiddeld:		4.4		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		0		
Aantal reacties:		11		



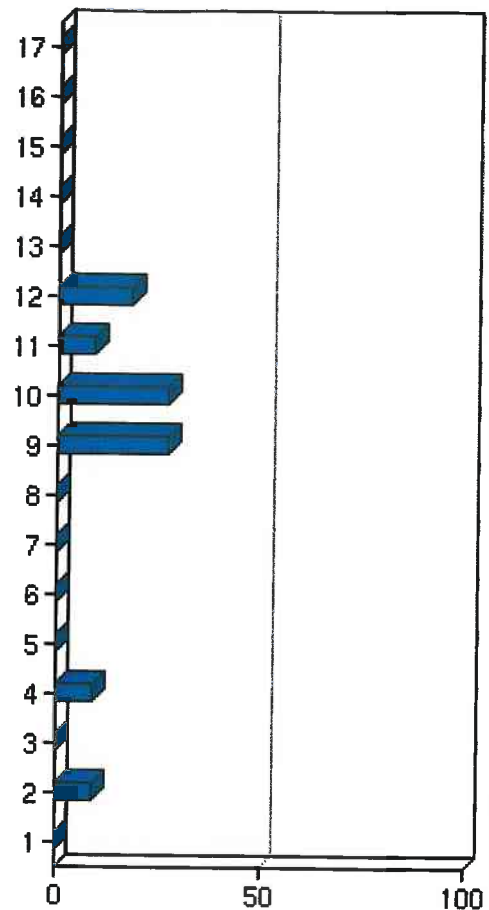
16-2. de makelaar u adequaat adviseert over eventuele problemen met de woning, die na de aankoop aan het licht komen?

		value	#	%
1	Uiterst ontevreden	1	0	0.00
2	Ontevreden	2	0	0.00
3	Ontevreden / niet tevreden	3	2	20.00
4	Tevreden	4	3	30.00
5	Uiterst tevreden	5	5	50.00
Gemiddeld:		4.3		
N.v.t.:				
Onbeantwoord:		1		
Aantal reacties:		11		

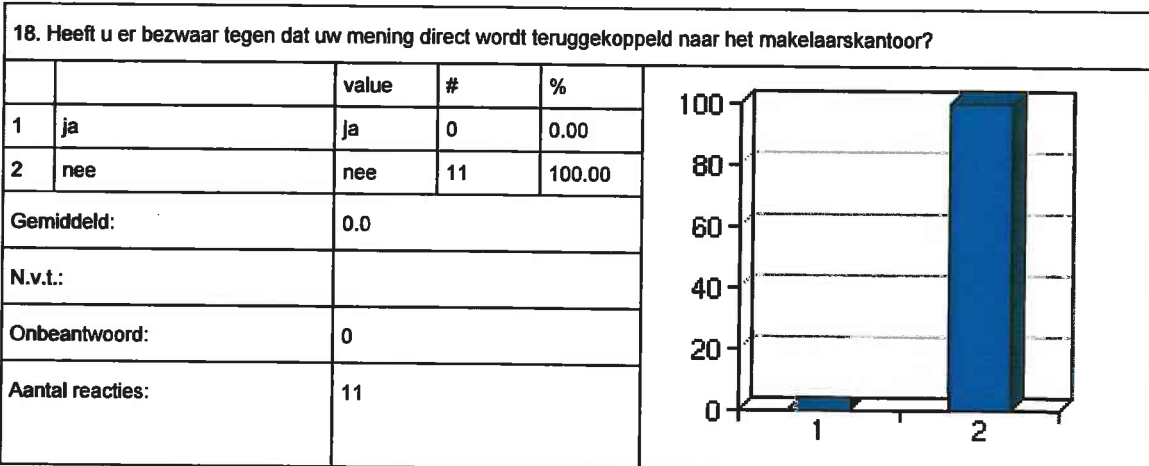
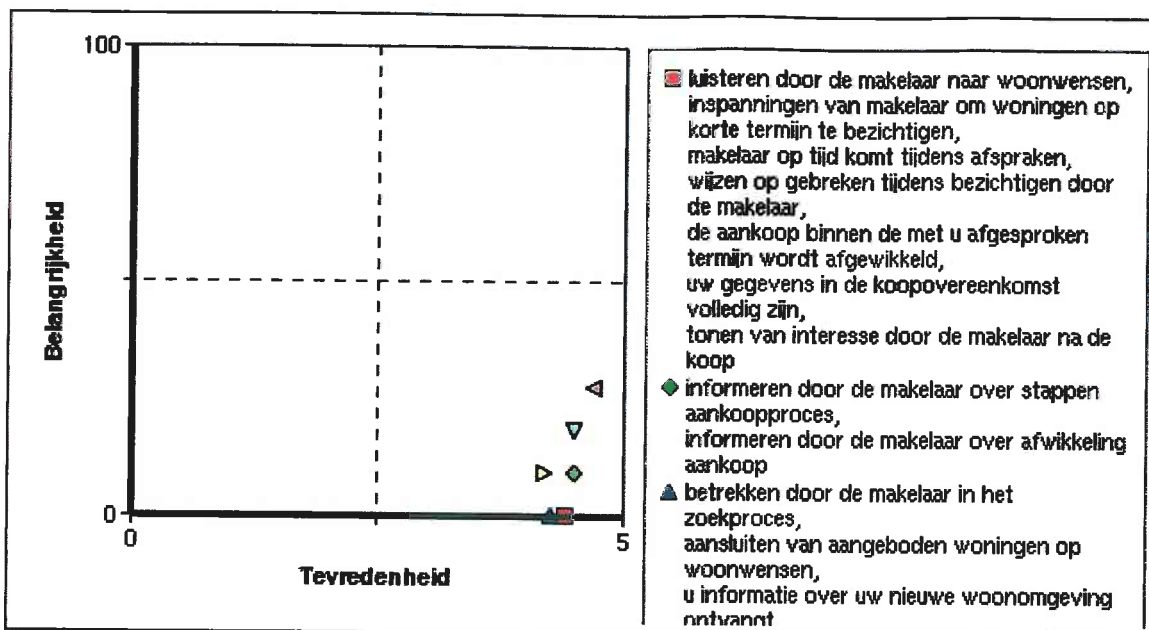


17. Wat vindt u het belangrijkste aspect met betrekking tot uw tevredenheid over het aankoopproces?

	gemiddelde resultaat	#	%
luisteren door de makelaar naar woonwensen	4.5	0	0.00
informereren door de makelaar over stappen aankoopproces	4.5	1	9.09
betrekken door de makelaar in het zoekproces	4.3	0	0.00
tijdig doorgeven van nieuw woningaanbod	4.2	1	9.09
aansluiten van aangeboden woningen op woonwensen	4.2	0	0.00
inspanningen van makelaar om woningen op korte termijn te bezichtigen	4.5	0	0.00
makelaar op tijd komt tijdens afspraken	4.5	0	0.00
wijzen op gebreken tijdens bezichtigen door de makelaar	4.5	0	0.00
adviezen door de makelaar over onderhandelingsstrategie	4.7	3	27.27
goede prijs onderhandelen door de makelaar	4.7	3	27.27
informereren door de makelaar over afwikkeling aankoop	4.5	1	9.09
belangenbehartiging door de makelaar tijdens onderhandelingen	4.5	2	18.18
de aankoop binnen de met u afgesproken termijn wordt afgewikkeld	4.5	0	0.00
uw gegevens in de koopovereenkomst volledig zijn	4.4	0	0.00
u informatie over uw nieuwe woonomgeving ontvangt	4.2	0	0.00
tonen van interesse door de makelaar na de koop	4.4	0	0.00
adviseren door de makelaar over problemen na de aankoop	4.3	0	0.00
Onbeantwoord:	0		
Reacties:	11		

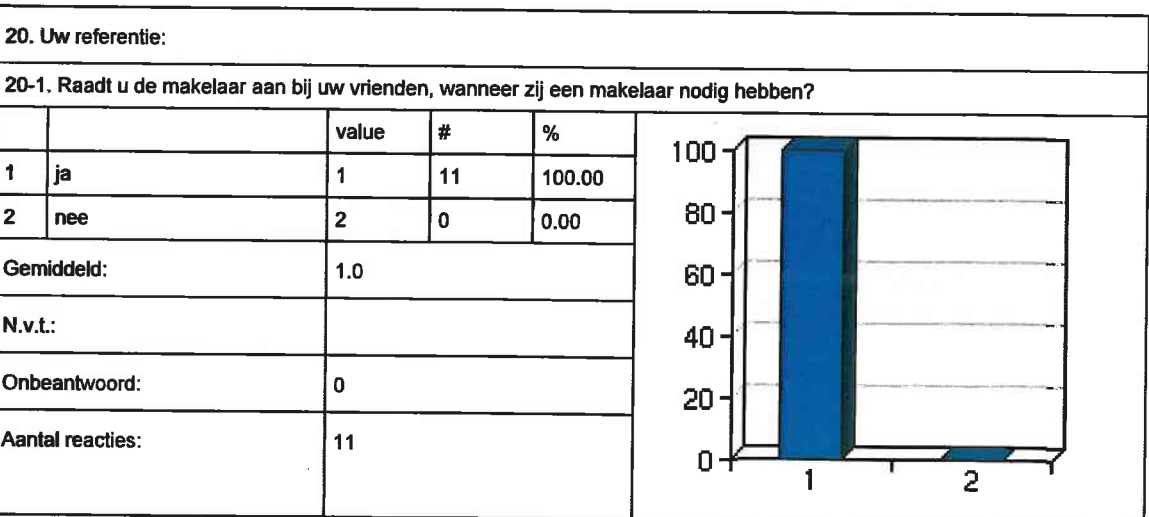


Prioriteitenmatrix:



19. Uw contactgegevens voor niet anonieme terugkoppeling:

naam	Results in appendix A
telefoonnummer	Results in appendix A



20-2. want:

Results in appendix A

21. Hoe vond u de prijs die u moest betalen voor de diensten in verhouding met wat Makelaardij Sierd Moll daarvoor gedaan heeft? Graag kiezen uit: te hoog / in verhouding / niet hoog.

Results in appendix A

22. Bent u van mening dat (achteraf gezien) Makelaardij Sierd Moll zichzelf terug heeft verdiend, met andere woorden: heeft Makelaardij Sierd Moll een beter resultaat bereikt dan u zelf (waarschijnlijk) bereikt zou hebben? (houd hierbij niet alleen rekening met de onderhandeling t.a.v. de koopsom, maar ook met advisering, juridische kennis, tijdsbesparing, administratieve afhandeling en dergelijke)

Results in appendix A

Appendix A  
Question 1-2

vereniging eigen huis

Vereniging Eigen Huis

via vereniging eigen huis

Appendix A  
Question 2

Waarom heeft u juist gekozen voor dit makelaarskantoor?

zie 1

andere aanpak bij verkoop/aankoop aansprekende makelaar en klein makelaarskantoor met persoonlijke aanpak

goede mondelinge aanbeveling van kenissen

goede service, vriendelijke makelaar, altijd paraat en houdt zich aan afspraken

Omdat de eerst aangewezen makelaar niet binnen de gestelde termijn reageerde (Als ik het goed heb was dat Woonaccent uit Heerenveen) hebben wij naar een andere makelaar gevraagd.

Voor de goede dienstverlening.

Goede referentie

Goede referenties.

Een goed advies bij het eerste telefonisch contact.

Tevreden over eerder verleende service.

Appendix A Question 20-2
alg goede indruk
deskundig betrouwbaar loyaal goed inzicht vwb prijs voor zowel koop als verkoop wel in ons geval een dure makelaar
Alleen maar positieve ervaringen met deze makelaar
spreekt voor zichzelf uit de uiterst tevreden enquellijst
Heel erg tevreden over het gehele verloop.
Goede kennis.
kwaliteit; nakomen van afspraken is uitmuntend! Heel tevreden over o.m. de dienstverlening Open Huis. Dat is laagdrempelig voor de mensen. En over de organisatie ervan: - raamposter - brochures (keurig verzorgd!) - invulformulieren (idem) - bos bloemen! - het toewensen van een succesvolle dag en na afloop telefonische belangstelling. Heer meelevend allemaal "samen-gevoel".
Goed gevoel bij de verkoop-aankoop.
Goede, accurate en enthousiaste makelaar!
Prima dienstverlening. Deskundige makelaar.

Appendix A Question 21 Hoe vond u de prijs die u moest betalen voor de diensten in verhouding met wat Makelaardij Sierd Moll daarvoor gedaan heeft? Graag kiezen uit: te hoog / in verhouding / niet hoog.
te hoog
(veel) te hoog gezien de koop en verkoop woning. Bijelkaar opgeteld EUR 9500 (incl. BTW) voor relatief weinig bezichtigingen eigen woning en maar 2 bezichtigingen te kopen woning. Een volgende keer is het nog de vraag of we vwb de te betalen prijs bij genoemde makelaar terug komen. Wel uiterst tevreden over resultaat van beide acties
in verhouding
Had iets lager gekund!
in verhouding
In verhouding. Deze makelaar levert waar voor zijn geld. Goedkoper is altijd prettig, maar het moet wel reeel blijven.
in verhouding
In verhouding.
In verhouding.
in verhouding

Appendix A

Question 22

Bent u van mening dat (achteraf gezien) Makelaardij Sierd Moll zichzelf terug heeft verdiend, met andere woorden: heeft Makelaardij Sierd Moll een beter resultaat bereikt dan u zelf (waarschijnlijk) bereikt zou hebben? (houd hierbij niet alleen rekening met de onderhandeling t.a.v. de koopsom, maar ook met advisering, juridische kennis, tijdsbesparing, administratieve afhandeling en dergelijke)

ja

Misschien wel, dat is natuurlijk altijd de vraag. Het is nu eenmaal niet bekend hoe we het er zelf hadden afgebracht met het loven en bieden bij verkoop en aankoop. Maar gevoelsmatig vinden wij de courtage gewoon te hoog ondanks tijdsbesparing en afhandeling door makelaardij Sier Moll. Misschien zou de makelaar achteraf bepaalde aspecten nog eens tegen elkaar moeten afwegen en zelf ook tot de conclusie te komen dat er in dit geval wel heel veel geld is verdiend voor een relatief makkelijk te verkopen/kopen huis en dat de inspanning die hiervoor moest worden geleverd eigenlijk niet terug te vinden is in het hoge te betalen bedrag door de opdrachtgever

ja

ja

Het heeft zeker zijn geld opgeleverd. Komend vanuit Utrecht waren wij bereid ca. 10000 euro meer voor de woning te betalen dan wat wij nu hebben gedaan.

Zonder meer!

Correct.

Jazeker!

ja