

**VAST
GOED
CERT**

voor
gecertificeerde
makelaars

Toelichting klant dossier

Praktijkassessment makelaar

Bedrijfsmatig vastgoed

Inhoudsopgave

1.	Adres object	3
2.	Type dossier	3
3.	Datum start en verloop	3
4.	Objectkenmerken	4
5.	Activiteiten	4
6.	Onderbouwing prijsindicatie	4
7.	Vraagprijs	5
8.	Specialisten	5
9.	Aanbiedingsfase	6
10.	Biedingsproces	6
11.	Bijzonderheden	6
12.	Nazorg	7
13.	Verklaring	7

Toelichting klantdossiers

Onderdeel van het Praktijkassessment Makelaar BV is een ervaringsdossier, bestaande uit meerdere klantdossiers. Elk klantdossier dient te worden voorzien van een toelichting, die tenminste de hierna genoemde elementen bevat.

1. Adres object

Adres:

2. Type dossier

Type:

Verkoop / Aankoop / Verhuur / Aanhuur /

3. Datum start en verloop

Datum start dossier	
---------------------	--

Geef hieronder het chronologisch verloop van het **gehele proces** weer:

--

4. Objectkenmerken

Bouwjaar:

Type onroerend goed:

Perceels- en Gebruiksoppervlakte:

Energielabel:

Ligging:

Eventuele bijzonderheden:

Kantoor / Winkel / Horeca / Logistiek /

5. Activiteiten

Omschrijf welke activiteiten je hebt ondernomen voor het tot stand komen van de opdracht (beschrijf het eerste contact met de opdrachtgever, bevoegdheid, opdrachtgever, onderzoek identiteit, Wwft-check etc.).

--

6. Onderbouwing prijsindicatie

Geef hieronder een uitgebreide onderbouwing van je prijsindicatie. Neem op welke methodieken en kengetallen je gehanteerd hebt, welke bronnen je geraadpleegd hebt en welke referentiepanelen je gebruikt hebt. Onderbouw je keuzes.

7. Vraagprijs

Vraagprijs	€
Eventuele aanpassingen in de vraagprijs	€
Transactieprijs	€

8. Specialisten


Heb je (externe) specialisten voor de opdracht ingeschakeld?

Ja / Nee

<p>Zo ja, licht toe welke specialist, om welke reden, wat heb je met de uitkomst gedaan etc.</p> <p>Zo nee, licht toe waarom niet.</p>	
--	--


9. Aanbiedingsfase

Beschrijf hieronder het verloop van de aanbiedingsfase (ga in op de promotie, bezichtigingen, verkoopmethode e.d.).



10. Biedingsproces

Geef een uitgebreide beschrijving van het verloop van het biedingsproces en de gunning.



11. Bijzonderheden

Beschrijf eventuele bijzonderheden tijdens de opdracht

12. Nazorg

Beschrijf wat je hebt gedaan aan nazorg/after sales en hoe de klanttevredenheid was.

13. Verklaring

Hierbij verklaar ik het dossier zelfstandig te hebben opgesteld en uitgevoerd.

Ondertekende

Plaats en datum

Handtekening